

**MONTE SU PROPIA
FLORISTERÍA
SEA UN FLORISTA
PROFESIONAL**

ISBN 978-958-44-5961-9

Por: ANDRÉS LOBO-GUERRERO

<u>I.</u>	<u>EL AUTOR</u>	<u>7</u>
<u>II.</u>	<u>INTRODUCCIÓN.....</u>	<u>9</u>
<u>III.</u>	<u>BIENVENIDO A LA INDUSTRIA FLORAL.....</u>	<u>11</u>
A.	BENEFICIOS DE UNA CARRERA EN LA INDUSTRIA FLORAL.....	12
	a. Permanente Contacto con la Naturaleza	12
	b. Pensamiento Rápido y Flexible	13
	c. Variedad y Creatividad	13
	d. Haciendo Personas Felices.....	13
	e. Desarrollando Nuevas Habilidades.....	14
	f. Involucrándose con la Comunidad	14
	g. Reconocimiento Personal	14
	h. Recompensa Económica	16

IV. CREANDO ARREGLOS FLORALES17

A. SERVICIOS QUE SE OFRECEN EN UNA FLORISTERÍA	17
a. Flores Frescas Cortadas.....	17
b. Bouquets o Ramos.....	19
c. Arreglos Florales en Florero	19
d. Arreglos con Espuma Floral	20
e. Arreglos para un Matrimonio.....	22
f. Arreglos para un Funeral.....	27
g. Arreglos para Fiestas Especiales.....	29
h. Otros Servicios que se Ofrecen.....	31
B. PROCESO, ALMACENE Y CONSERVE LAS FLORES	32
a. Procesamiento de las Flores al Llegar	33
b. Deshojado y Corte	35
c. Maquillaje	37
d. Corte del Tallo	37
C. FLORES, FOLLAJES Y PLANTAS.....	38
a. Variedades de Flores.....	40
b. Variedades De Follajes y De Complementos	51
D. PRINCIPIOS DE DISEÑO QUE DEBE CONOCER	59
a. La Paleta de Colores.....	60
b. Criterios Para Elaborar Arreglos Florales	64
c. Principios del Diseño para Arreglos Florales	66
E. LOS PRINCIPALES TIPOS DE ARREGLOS.....	69
a. Arreglos Redondos.....	69
b. Arreglos de Un Solo Lado	69
c. Bouquets o Engalanados o Ramos.....	70
d. Arreglo en Florero o Jarrón	71
e. Arreglo Solitario.....	72
F. ALGUNOS ESTILOS DE DISEÑO	72
a. Diseño de Salón	73
b. Diseño Creciente.....	73

c. Diseño Lineal.....	74
d. Diseño Horizontal.....	74
e. Diseño Curvilíneo	75
f. Diseño Ikebana.....	76
g. Diseño Tipo Jardín	76
h. Diseño Paralelo	77
i. Diseño Vertical	77
j. Diseños En Cascada	78

V. MONTE SU PROPIA FLORISTERÍA..... 81

A. LOS PASOS INICIALES	81
B. REDACTE SU BRÚJULA: SU PLAN DE NEGOCIOS.....	83
a. Tabla de Contenido	84
b. Resumen Ejecutivo.....	85
c. Producto/ Servicio.....	86
d. Plan Comercial	87
e. Sistema de Negocios y Organización	89
f. Equipo de Trabajo	90
g. Plan de Implementación	91
h. Finanzas.....	92
i. Riesgos.....	95
C. LA FINANCIACIÓN	96
D. LA CONSTITUCIÓN LEGAL DE SU EMPRESA	98
a. Tipos de Sociedades Comerciales.....	99
b. Registre su Empresa	106
E. ELIJA EL NOMBRE DE SU FLORISTERÍA.....	108
F. ELIJA EL LOGOTIPO DE SU FLORISTERÍA	111
G. ELIJA LA UBICACIÓN DE SU FLORISTERÍA	113
H. INSUMOS, CONSUMIBLES Y EQUIPO	116
a. Equipo Esencial	117
b. Otros Elementos Muy Útiles	119

c.	Equipo Para Trabajar.....	120
d.	Suministros y Consumibles.....	122
e.	Equipo de Oficina.....	126
I.	DISEÑO Y DECORACIÓN DE LA FLORISTERÍA	130
J.	MANTENIMIENTO Y ASEO	140
K.	ENCONTRANDO PROVEEDORES	145
L.	CONFORME ADECUADAMENTE SU EQUIPO DE TRABAJO	151
a.	Determinando sus necesidades de personal.....	152
b.	Contrate Al Personal Más Idóneo	154
c.	Remuneración Salarial	155
d.	Sus Expectativas y las de sus Empleados	157
M.	COSTEO Y ASIGNACIÓN DE PRECIOS	159
a.	Costeando los Elementos Perecederos y No Perecederos 160	
b.	Costeando la Mano de Obra.....	161
c.	Costeando el Alquiler de Equipos o Estructuras.....	162
d.	Costeando la Parte Logística	163
e.	Reducción de Precios A Flores No Tan Frescas.....	164
N.	ENTREGA DE LOS PEDIDOS	165
a.	Empresas de Taxis.....	167
b.	Servicio de Courier.....	167
c.	Contratista Especializado	169
d.	Servicio de Entrega de la Propia Floristería.....	170
e.	Funciones de Quien Hace la Entrega	170
O.	LLEVANDO LOS REGISTROS FINANCIEROS Y CONTABLES	172
<u>VI.</u>	<u>GENERE VENTAS Y CONSIGA CLIENTES.....</u>	<u>174</u>
A.	ESCOJA MUY BIEN SU MERCADO OBJETIVO	174
a.	Ventas a Clientes Peatones	175
b.	Ventas a Clientes por Teléfono.....	180
c.	Ventas a Clientes por Internet	187

d. Ventas a Empresas	193
e. Ventas a Hoteles y Restaurantes.....	199
f. Ventas a Hospitales	201
g. Casas Funerarias o Fúnebres.....	203
B. HACIENDO MARKETING O MERCADEO	205
C. RECIBIENDO EL PAGO POR SUS VENTAS	206
a. Pagos de Contado.....	206
b. Pagos Virtuales.....	208
c. Pagos A Crédito	209
D. GESTIONANDO LA GARANTÍA Y LAS DEVOLUCIONES	210
E. FIDELIZANDO A SUS CLIENTES	213

VII. CONCLUSIÓN..... 216