



## 九月橙： 用“互联网+花”模式 打造爱家生活馆

随着我国经济的迅猛发展和人们生活水平的提高，人们早已不再满足衣食住行等基本生活需求。近几年鲜花行业加速“触网”，鲜花电商数量迅速增加，让鲜花摇身变成备受关注的时尚消费热点。移动互联网的普及和消费群体的迅速崛起，使得人们对生活情调和品质的追求逐渐成为主流趋势，鲜花作为观赏性植物被广泛运用到人们的日常生活中。鲜花，代表一种更为精致的生活方式，也是一片亟待耕耘的沃土。九月橙网络科技有限公司在这样的时代背景下，一直用自己独特的模式，不停探索鲜花发展新机遇。

### 精准定位 打造情怀消费

九月橙网络科技有限公司是一家集鲜花配送、礼品、礼盒包装设计服务及线上线下销售为一体的新兴O2O电子商务品牌，是目前合肥唯一一家鲜花私人订制品牌U'ROSE的运营商。作为合肥唯一一家主打日常鲜花并在宅配领域做到了行业细分品牌公司，自2015年成立至今，凭借在鲜花包装配送上的专业水平和人性化服务，以飞快的配送速度，优质的产品品质，贴心的定制服务，专注客户体验，在广大消费者中获得良好的口碑，深受客户认可与青睐。

U'Rose爱家鲜花包括爱家鲜花宅配、U'Rose For Office一周一花、鲜花私人订制三个系列产品。U'Rose爱家鲜花宅配即每月定期向会员家中配送不同种类的鲜花，让每一个爱花的家庭享受鲜花带来的乐趣以及幸福。U'Rose For Office一周一花即每周向办公室配送不同种类精美包装的鲜花，让上班族在紧张工作的同时鲜花带来的宁静以及愉悦。U'Rose鲜花私人订制即根据会员的喜好搭配鲜花及包装礼盒，印制属于自己的独特印记，让追求完美的会员享受订制鲜花带来的惊喜与别致。

U'Rose爱家鲜花通过亲民的包年鲜花套餐，开拓了日常鲜花消费市场，抓住了鲜花由过去以节庆、纪念日、婚庆、会议等传统礼品消费为主向日产消费品的转型过渡时机。



### U'Rose爱家鲜花：加快布局产业链

虽然鲜花占据一定的市场份额，和生鲜一样，鲜花作为非标准化产品，具有保质期短、对温度湿度、时限存储等环节要求较高等特点，极易导致产品不稳定。而消费者在购买鲜花的同时，对鲜花的品质敏感度又很高，因此，布局产业链上，打通上游种植、冷链、物流成为U'Rose爱家鲜花的制胜点。针对鲜花行业痛点，整合上游鲜花供应商资源、加工、仓储基地、物流资源等，实现鲜花培育、种植、采摘、加工、包装全流程整合及优化。

在上游种植行业，与鲜花直取地昆明花卉生产基地建立了战略合作伙伴关系，利用科学种植、现代化培育等方式降低自然因素对鲜花配送的影响。在供应链上，U'Rose爱家鲜花未来计划将在各重要省市设立鲜花工厂和冷链仓库，打通“种植基地—各城市冷链分仓—同城配送”的供应链环节。

除此之外，还开设花艺学习班，让顾客能有线下交流的机会，这对于很多入门的花艺爱好者来说，能够增加体验。让顾客有强烈的参与感和互动机会，则会增加顾客对品牌的好感程度。

### 多文化商圈：打造U'Rose爱家生活会馆

九月橙网络科技有限公司以“U'Rose传递爱”的服务理念，不断完善鲜花制作配送流程，竭诚为每一位会员提供高品质、全方位的服务，成立至今会员已达千位之多。为了让更多爱花人士享受鲜花的乐趣，2017年，U'Rose爱家生活会馆应运而生。

U'Rose爱家生活会馆是社区商业的产物，U'Rose爱家生活会馆是集各类培训、私房菜馆（共享厨房）、健康生活、教育辅导等为一体的社区小型shopping mall，同时也是一个小型的共享社区。U'Rose爱家生活会馆选址定位于中高档小区，万科金域华府即为U'Rose爱家生活会馆第一家会馆所在地。U'Rose爱家生活会馆旨在连接居民、社区委、物业、商家四大人，具有健康生活、邻里互动、免费培训、共享美食、教育辅导、社区O2O六大核心功能。

健康生活即向小区居民传授健康的生活方式、养生方法，健康饮食的指导以及健康饮酒的推介，提高小区居民的身体健康水平。邻里互动则是小区居民在会馆内聊天沟通、聚会活动，从而传播正能量，也缓解空巢老人的精神压力。社区O2O即会馆创建商家电子消费平台，会馆内生活必需品的体验，形成线下会馆体验，线上成交购买的经营模式。免费培训则包含花艺培训、书法培训、茶艺培训、摄影培训、烘焙培训等多项培训，从而丰富小区居民的精神文化生活，提高幸福指数。教育辅导即是对小区学生进行的学后课外辅导，既减轻了家长负担，又保障了学生的安全。共享美食即是会馆内设有一间单独餐厅，可邀请好友前来享受会馆私房菜，也可自己烹饪宴请好友，不仅可以享受美食，也可体验其中乐趣。

“在一座城，爱一个家”是U'Rose爱家生活会馆的主旨。在合肥这座城，不会只有一个爱家生活会馆，九月橙网络科技有限公司将立足合肥，省内发展。将在安徽省内开设多家U'Rose爱家生活会馆，温暖整个安徽。“公益+爱家+共享”，U'Rose爱家生活会馆旨在打造中国领先公益生活会馆品牌。

### O2O模式：让鲜花消费从节日走向日常

“互联网+消费观”的消费型升级，正在悄然改变人们的消费偏好和生活方式。移动互联网的快速崛起和人们消费观念的转变，U'Rose爱家也在不停地摸索挖掘用户需求、降低用户消费门槛、培育用户新消费习惯等方面深耕细作。

乘着消费升级的浪潮及“互联网+鲜花”模式的出现，历来以婚庆鲜花和礼品为主的鲜花消费市场的格局被打破，日常鲜花消费这个新的增量市场正迎来进井喷期。U'Rose爱家鲜花走在互联网前端，让高端鲜花制品从节日消费走向日常消费，亲民的价格定位、专业化的配送服务、用户教育等多项并举，实现了online to offline的经营模式突破，将会引导鲜花消费往日常消费方向发展。

地址：合肥庐阳产业园清河路2号

电话：0551-65657966

全国统一加盟热线：400-0551-897