

ドイツ・注目若手デザイナー、トルステン・マイナーさんが語る ショップ展示会の目的と実情

ヨーロッパのフローリストでは店ごとに展示会を開き、自分たちの店の中を披露する。それは、「自分のテイストを知ってもらえる大切な機会でもあるし、新しいお客様との出会いでもある」という。ドイツの注目若手デザイナー、トルステン・マイナーさんに、その詳細を訊く。

**ショップ展示会で個性をアピール！
新しいお客様をゲットする**

「見るだけ」の人も大歓迎
私の店には両親と妻、そして2人の若い女性スタッフがいます。店のあるウステンブランド (Wustenbrand) はとても小さな町なので、企業やホテルが林立する隣のシエムニッツ (Simmern) 市への営業に力を入れ、お客様を増やすよう努力しています。

ショップの展示会はすべての花店が開くわけではありません。クリスマス展示会が最もホピュラーですが、私の店ではそれ以外にも春の展示会、秋の展示会を開きました。またホテルではブライダル展示会を開き、ブーケを持った花嫁がテーブルデコレーションの中に表れるショーも交えました。

展示会は週末に開くので多くのお客様が訪れてくれます。買ってくださる方もいますが、もちろん「見るだけ」の人もいます。それでも構いません。その時は購入しなくても、後のお客様になっていただけるかもしれません。私たちが展示会を開くのは、より多く、新しいお客様を獲得するためなのです。

売れ筋価格帯は
10〜15ユーロ！

今回はクリスマスのアドバンス (キリスト降臨・クリスマス前の約4週間) と秋の展示会での作品を紹介しますが、花はそれほど多く使っていません。私は、どちらかといえば自身で作ったオリジナルのアイテムを商品の中に取り入れます。それらは普段から店にディスプレイされていますが、展示会期間中はさらに特別なものが加わり、また違った雰囲気になります。例えばクリスマス展示会ではキャンドルに火が灯され、アロマグッズやパン焼グッズが香りを漂わせ、子供のための興事が行われます。

店にディスプレイされたものは全て商品です。やはり、お客様の多くはあまりお金を遣いたがらず、10〜15ユーロ (約1300円〜1950円) が最もよく売れる価格帯です。ただ、時には150ユーロ (約19500円) の高額商品が売れることもあります。

「ゴールデンローズ」に参加した時のテーマ作品



「私の持味は、
独特なアイテムを用いて
フォルムを
強調させること」

ヤナギを編み込んで作った平らなラッパ状の5つのパラソルに、ユリ、カラー、バラ、カーネーションがアレンジされている。花材はすべて水の入った金属の容器に挿してあり、フローラルフォームは使われていない。パラソルは大きいもので直径1.5メートル、最も小さいものでも直径60センチ。

「私の持味は、独特なアイテムを用いてフォルムを強調させること」とマイナーさんは言う。



トルステン・マイナー
Torsten Meiner

1967年、シエムニッツ生まれ。1996年にマイスターフローリストとなる。1998年にはザクセン州のチャンピオン、シルバーローズ獲得。同年のIPM (国際園芸見本市) でデモンストレーターに選ばれる。また、この年に行われた「ゴールデン・ローズ」(ドイツ・チャンピオンシップ) にエントリー、8位に入賞、32歳。

ドイツ
Germany

秋の展示会

ドライのブーケは器とセットで販売

マイナー・フロリスタ
マイナーさんの季節



- 1 ウィンドウから見えるディスプレイ。床には秋の雰囲気を演出するために枯れ葉を散らす演出
- 2 花が一切使われていないリース
- 3 花は、器と一緒に売る。店の花は器に入られているが、お客様は器ごと買う。写真のキャストードブーケは鉄製の器込みで100ユーロ(約13,000円)
- 4 店のアウトドア部分。鉢花だけでなくアレンジも置いてある。左すみのポプリはマイナーさん自らが作ったもの

- 5 ときには、このような大がかりな商品も売れる。キャンドルの飾りが白紙で隠れている。西洋風の行灯?
- 6 庭女元屋でもあるマイナーさんは、家具類のほとんどを手作り。もちろん、このテーブルも
- 7 おしゃれで値段が手頃なせいか、最もよく売れたのが下部にある半透明の器に入ったキャンドル。



クリスマス展示会

オリジナル・キャンドルが売れ筋

マイナー・フロリスタ
マイスター
Meiner Floristmeister

住所 Stra. der Einheit 2
D-09358 W stenbrand

TEL 03723-71-18-45

Flower STATION
TASNE アドバンス・ショー