

我叫谷灿，是安徽宿州市灵璧县人，今年39岁。19岁那年我开始接触花艺，想不到一干就是20年。

我叫谷灿 我的世界鲜花朵朵开



陈列在三里一路花店的花艺作品。



谷灿在鲜花基地。



谷灿妻子（右一）和员工在整理鲜花。



谷灿夫妇。

难以割舍的花艺情

1994年，高中毕业后，我来到温州，那时没有明确的职业规划，只想找份工作，让自己安定下来。

我的第一份工作是在一家花店当服务员，主要工作是卖花和包装，当时温州地区的花艺行业不发达，对行业的前景，我感到有些迷茫。

1998年，我开始尝试其他工作，在温州一家酒店当服务员，一年后我就当了领班，我发现自己在酒店行业的上升空间不大，况且我也不喜欢端盘子，就辞掉了酒店的工作。

创办了3个鲜花种植基地

花艺看上去是一个非常浪漫的行业，可背后却是难以与外人道的辛苦、枯燥。

2004年，我用1万元的积蓄在柳市开了一家小花店。那几年，花艺行业在柳市发展得挺快，许多花店几乎一夜之间冒出，竞争非常激烈。

起先，我的生意不大好，在花艺旺季开门做生意，淡季时，干脆在家休息。有一天，我从朋友口中得知，由于我淡季经常不在店，竞争对手让客户别向我买花。

这次对话让我开始调整未来的发展方向，我萌生出自己种花的想法。我认为花艺市场竞争日渐白热化，花艺不该只是插花、卖花，应该与婚庆、家庭软装等行业融合。如果我能建立自己的鲜花基地，拉长产业链，就能变被动为主动，增加市场竞争优势。

2007年，我创办了农业专业合作社，尝试自己种花。刚建柳

市花卉种植基地那会儿，手头拮据，但对基地设施建设舍得花钱。

辞职后，我感到很迷茫，在花店工作的情景时常浮现在脑海里。那时，我给每位顾客包装鲜花、送出祝福，给别人带去了满满的快乐，我很享受这种感觉。我认为花艺是一个幸福指数很高的行业。再三斟酌，我干起了老本行，并将花艺作为自己的终身事业去奋斗。

从1999年起，我先后去了平阳、台州、嵊州、广州等地学习花艺方面的知识，几乎踏遍了全国各地，兜兜转转，最终扎在了乐清这方灵秀的土地上。

钢管大棚的搭建成本要比毛竹大棚高许多，也更牢固，我咬咬牙，要建就建牢固的大棚。那时候，基地的人手不够，我也没有经验，很多事情都靠自己摸索，晚上我常常睡在面包车里，饿了就摘红薯叶，在简易房里煮面条吃。柳市夏季台风多，我要时时刻刻关注天气变化，一有台风征兆就撤下塑料布，及时止损。

那时，周边有十多个花卉种植基地，而后很多花卉基地都关闭了，只有我坚持到现在。

有了这次成功的经验后，我又在翁垟和老家安徽灵璧县禅堂乡建立了花卉种植基地，共300多亩地。每当我看着基地里百花盛开时，那种满足感、幸福感掩盖了创业的辛酸。

除了传统的实体店，我还在淘宝上开了一家花店，我种的鲜花被源源不断地输送到全国各地。

帮助老乡绽放鲜花致富梦

在老家，我是第一个从事花艺行业的人，如今我早已不是唯一的花艺师。受我影响，很多老乡走出县城，学习花艺知识，从事花艺行业。

我在外闯荡多年，常有老乡到温州来找我，希望我能帮他们一起创业。我会将自己的所见所学全部传授给他们，并帮助他们开花店、联系供应商。

2004年，我的花店刚开不久，受好友肖遥的邀请，赴昆明帮助他创办花艺培训班。在那里，我和他一起招

以花为媒的浪漫婚恋

我太太比我小6岁，她也开花店。2007年4月，我在她的花店里第一次见到她，我对她的第一印象很好，觉得她很漂亮。

我是她的供货商，又与她是同乡，一来二往，我们就熟悉了，我开始追求她。

记得有一次，一个顾客向她订鲜花，她家的鲜花数量不够，她尝试从其他地方调花，却调不过来。看着她着急的样子，很心疼，那时我唯一的念头就是无论多么困难，都要帮她订到鲜花。我联系所有的供货商，一家家打电话，终于在约定的日子交花。

最浪漫的当数去金华兰溪送999朵玫瑰花那次，看着一车的玫瑰花，我心中有种强烈的声音：叫她一起去送花。我邀请她时，她答应了，也就是那天我向她表白。很幸运，她答应了。不久后，我们就结婚了，婚后我们相爱如初，互相扶持。如今我们有两个女儿，一家人过得很幸福。

我太太喜欢花，我也喜欢花，在我眼中，她永远是朵不谢的鲜花。我们相遇、相识、相知都是因为花。花是我们爱情的象征，也是我们奋斗一生的事业。

潘盼盼文/摄

