

热播电视剧带火菏泽牡丹“飞”向各地

栽培科技让牡丹实现在春节绽放,有商家日销5万盆



文/片 管悦 实习生 张一凡
济南报道

催花牡丹成“新宠” 线上线下销售火热

临近春节,花卉市场纷纷迎来年宵花销售旺季。1月15日,记者在济南市老东门花卉水族市场看到,蝴蝶兰、腊梅、海棠花等多款鲜花摆满了摊位,不少市民正在选购。“再来五十盆精装大盆的‘金贵满堂’发往海南。”花卉批发商林晓红(化名)边忙着给客户预订的鲜花打包,边和养花基地工作人员对接下单。

林晓红从事花卉批发生意已有十余年,每逢春节前夕,都会迎来一波销售旺季。但今年让她感觉意外的是,牡丹花突然成了不少客户咨询、下单的热门品种。

“牡丹花期比较短,现在还在基地培育中,一般在农历小年前后集中上市。”林晓红介绍,往年牡丹销量较为平淡,日均销售10盆。截至目前,今年已经预订出超300盆。价格分别为15个花苞120元/盆、20个花苞180元/盆、30-40个花苞360元/盆。

在济南花园庄花卉批发市场,花卉批发商老张同样感觉到了消费者对牡丹的热情逐渐升高。“从上周开始,来咨询牡丹的顾客明显增多。”老张表示,店内紫二乔、鲁菏红等品种较为畅销,单价200-300元/盆。山东菏泽的养花基地现货直发,放在家中暖和的地方,两三天就能开花,花期一周左右。

“5、4、3、2、1!彩绘牡丹上链接!”在线上直播平台,盆栽牡丹也正俏销全国,成为千家万户的案头“新宠”。1月15日晚上8点,不少商家身处养花大棚中,手拿红色、紫色和桃色等多款催花牡丹向直播间的观众介绍。记者注意到,有多个商家的直播间显示:近期10万人逛过、周销量上涨1-5倍、月售超万件。其中,有不少商



菏泽曹州牡丹园内,花农赵鹏宇和工人们正忙着为“出阁”的催花牡丹包装发快递。

家推出电视剧《国色芳华》同款琼台玉露等产品,吸引消费者关注。

据了解,催花牡丹意为不到开放季节的牡丹“催”着提前开放。正常情况下,牡丹在每年的四月份才会开花,但花农运用先进的栽培技术,打破牡丹自然生长规律,促使牡丹花根据市场需求,在预定的时间内反季节开花,每年春节前都是催花牡丹的销售旺季之一。

争取24小时内送达 有的配有航空加热包

在菏泽市曹州牡丹园内,姚黄、魏紫、赵粉、豆绿……一盆盆催花牡丹整齐地排列在园区大棚内,花农赵鹏宇和工人们正忙着为即将“出阁”的催花牡丹打码、包装、装箱。

赵鹏宇是土生土长的菏泽人,从小学四年级开始便在家中的花棚里帮忙。年仅26岁的他,牡丹种植“工龄”已有十余年。他种植牡丹约100亩,年产量达10万株左右。

菏泽市作为电视剧《国色芳华》牡丹及芍药花卉赞助的官方

合作伙伴,由牡丹区为该剧拍摄提供了2500余株牡丹和芍药,向广大观众集中展现了菏泽牡丹、芍药的魅力。其中,有一部分正是赵鹏宇所提供。

“相比去年,今年销量总体增长两倍。每天都有人下单订购牡丹,日销上千盆。”赵鹏宇介绍,今年自《国色芳华》播出后,不少消费者通过平台下单,提前进入销售旺季。以往,菏泽牡丹主要购买人群多集中在35-60岁,但今年新增不少年轻消费者购买。

“以前,菏泽牡丹的花农以线下市场销售为主。近年来,菏泽催花牡丹产业紧跟时代潮流,销售渠道转向新兴的触网‘云销’,电商直播日渐成为销售主渠道。”赵鹏宇表示,今年,由于线上渠道销售量增加,一度导致线下市场供货量紧张。其中,最为畅销的品种便是剧中琼台玉露牡丹的原型——绿幕隐玉。

“绿幕隐玉”是菏泽曹州百花园于20世纪80年代成功培育的牡丹品种,这种牡丹为晚花品种,初开为绿色,盛开后为白色,花味浓香,现已成为市场上的主打牡丹品种。

菏泽花农杨潇同样感受到了催花牡丹正在互联网上热起来。“随着电视剧热度逐渐提升,现在日销量达到5万盆,线上销售额比往年增长超两倍。”杨潇告诉记者,下单顾客来自北京、上海、哈尔滨、广州、呼和浩特等多个城市,预计年销量可达300万盆。价格与去年基本持平,小盆催花牡丹70元-80元/盆,质量好的大盆催花牡丹300元-400元/盆。

记者注意到,顺丰快递、京东物流等快递平台相继入驻菏泽各大产业园,实现养、销、运一条龙服务,通过开通航空干线、专车配送等形式,争取客户下单后24小时内送达。针对发往寒冷城市的催花牡丹,部分商家还配有航空加热包,确保催花牡丹从花农手中接收时的状态与送达客户手中时保持一致。

从菏泽“开花” 到世界“飘香”

事实上,菏泽催花牡丹乘着东风火起来的背后,是菏泽牡丹产业的日渐动能澎湃。菏泽种植

牡丹历史悠久,始于隋、兴于唐宋、盛于明清,有着1500多年的牡丹栽培历史,享有“曹州牡丹甲天下”的美誉。

目前,菏泽拥有丰富的牡丹品种,包括9大色系、10大花型、1308个品种,是世界上面积最大、品种最多的牡丹生产基地、科研基地、出口基地和观赏基地。因为技术成熟且具有非常强的可操作性,2023年12月,山东省农业农村厅将菏泽牡丹栽培系统列入山东省第二批农业文化遗产资源名单。

此外,菏泽累计向美、俄、德等30多个国家和地区输出牡丹种苗60余亿株,占世界牡丹种苗交易量的70%以上,占全国牡丹种苗出口量的80%以上,让菏泽牡丹成功“飘香”世界。

同时,不少花农积极探索,搭建电商平台,销售实现渠道、区域、运输模式的全方位转变。今年,还开通了内蒙古、贵州、新疆等多条航空干线,最快可实现8小时送达客户手中,并提供从产地到目的地的全程路由可视化服务。

此外,菏泽坚持市场化、产业化、国际化发展,推动牡丹种植、加工、商贸、文旅深度融合。根入药、籽榨油、蕊制茶、瓣提露,菏泽全面开发牡丹价值,实现从一朵花到一条产业链的美丽蝶变。

据统计,目前菏泽线上牡丹经营商户达到1.2万余家,网络销售份额超过市场销售总额的60%。2023年,菏泽牡丹产业实现总产值108亿元,直接带动逾10万人就业,间接带动约50万人就业。

“《国色芳华》播出后,不少花农开始借力推广盆花牡丹,影响力正在逐渐显现。”菏泽市牡丹发展服务中心相关负责人表示,应借助电视剧热播效应,进一步挖掘牡丹文化价值,开发更多以牡丹为主题的旅游产品和文创产品,实现文化与经济的共赢。

上述负责人介绍,未来,将持续聚焦品牌,进一步稳种植、深加工、塑品牌,以高技术、高效能、高质量为特征的生产力,加快牡丹全产业链建设。同时,开拓多元化市场,利用互联网和电商平台,拓展线上销售渠道,积极开拓国际市场,将菏泽花卉推向世界舞台。全方位拓展牡丹产业纵深发展,让牡丹“花路”无限延伸。

编辑:蓝峰 组版:侯波

“不要塑料袋，我自己有布袋。”

少用一个塑料袋减少碳排放0.1克。

“讲文明树新风”公益广告