年观·帮到家——爱心蝴蝶兰义卖

为解花农困,千人订购蝴蝶兰

今天10点本报举行爱心义卖活动

本报济南1月8日讯(记者 吴金彪) 8日本报A10版报道了章丘一花卉基地蝴蝶兰滞销的消息,引起读者广泛关注。本报“逸周末”微信公众平台一天内订购者达上千人,订购总数超过4000株。为此,本报将于9日10点,在济南泺源大街山东新闻大厦对面(回归自然有机食品店门前)举行“帮到家——齐鲁晚报爱心蝴蝶兰义卖”活动,欢迎广大读者参与。

“花挺好看的,我想买几盆。”8日上午,市民吕先生和本报联系,表示要订购几盆蝴蝶兰给家人和朋友。记者以为他只是咨询一下,没想到吕先生放下电话就开车去了章丘的花卉基地,买了6盆蝴蝶兰又匆匆返回济南。“花价比较实惠,我又着急送人,就自己开车去了。不过来回两个多小时确实有点远。”吕先生笑着说。

“我是东营的,需要70盆,能过去拉吗?”东营的耿先生来电询问蝴蝶兰购买事宜。耿先生说,他开了一家商店,过年过节给客户送刀鱼、鲅鱼等礼品。“今年我想给客户送点鲜花,增加点喜庆气氛。”耿先生说。

8日上午开始,本报微信订购平台就不断有人发来咨询信息。截止到8日23点,本报微信订购平台已收到订购数4000株。看到市民订购热情高涨,本报记者和花卉企业负责人唐峰把一批蝴蝶兰送到了最先订购的几位市民家中。

由于订购人数众多,也为帮花企解困,本报将于9日开展爱心蝴蝶兰义卖活动。时间为9日10点至15点,地点在济南市历下区泺源大街6号山东新闻大厦对面回归自然有机食品店门前。

此次义卖活动,蝴蝶兰每株(市民可以根据实际需要,多株组合成一盆)优惠价格为6元。花盆费用另算,价格从4元到30元不等。

蝴蝶兰是一种精美的年宵花,人们习惯用蝴蝶兰来装饰房间,增添节日喜庆气氛。

扫描二维码,关注“逸周末”微信平台订购蝴蝶兰。

8日下午,在经八路一小区居民家中,市民苑先生(中)看着送到家的蝴蝶兰,乐得合不拢嘴。 本报记者 左庆 摄

花农送花到家,读者惊喜不已

“这是我收到最好的新年礼物”

本报记者 吴金彪

“上午刚打了电话,没想到下午就买到了花。”8日下午,在省城经八路一小区门口,看到鲜花的市民苑女士乐得合不拢嘴。记者和花卉基地负责人帮着将两盆盛开的鲜花送到了苑女士家中,她左看右看,非常高兴。

在苑女士家中,记者还见到了她的父亲,喜欢养花的他对于能以优惠价格买到蝴蝶兰也很高兴。“我也非常喜欢蝴蝶兰,不过花店里价格昂贵,一般就是看看,不会买。”老人说。

随后记者和唐峰来到位于玉函路的一户居民家中,88岁的傅先生和家人买了两盆开得正艳的蝴蝶兰,拉着记者的手不愿松开。

“谢谢你们,这是我收到最好的新年礼物。”傅先生紧握着记者的手说。

“过年家里摆两盆蝴蝶兰,可以增加点喜庆的气氛。”傅先生的女儿也养过蝴蝶兰,对于蝴蝶兰动辄几十元一株的价格“心有余悸”。“希望以后蝴蝶兰等年宵花的价格都能降下来,让我们普通市民也买得起。”傅女士说。

省城88岁的傅先生看到鲜花送到家门口,连声称谢。 本报记者 左庆 摄

本报微信平台继续接受爱心订购

零售仅限济南

本报“逸周末”微信平台发布“扫描二维码 订购蝴蝶兰”的活动后,上千名用户发来咨询信息,订购蝴蝶兰超4000株。今天订购活动还将持续。由于条件限制,零售仅限济南,接受外地大宗订购。

订购方法如下:关注“逸周末”公众号(微信号:qiluyizhoumo),并在朋友圈分享“逸周末”的任一内容,在对话框中输入“订购数量+订购人姓名+联系电话(手机号码)”,即可以超低的价格买到具有“兰中皇后”美称的蝴蝶兰(6元一株;花盆费用另算)。 本报记者 吴金彪

养花小贴士

温度别低于10℃ 开花时避光可延花期

蝴蝶兰是热带花卉,喜温、喜光,不耐寒冷。冬季要想养好蝴蝶兰,应注意以下几个方面:

浇水:土壤不宜过干和过湿,每次浇水一定要浇透,可每隔20天左右结合浇水施一次发酵的豆饼水、淡鱼腥水和马蹄水等,把浇水和施肥结合起来。室温低时要控制浇水,防止盆土过湿,盆土过湿会引起蝴蝶兰烂根死亡,但也不能使盆土过干。

保温:蝴蝶兰在冬季的适宜温度是15℃~20℃,最好不要低于10℃。昼夜温差最好在10℃左右,否则花箭长不到适当高度就开花。当室内温度低于10℃后,除在盆土表面盖一层1厘米厚的木炭末保温外,还要放置在室内向阳保暖处。当室内温度特别低时,可在花盆上罩上薄膜以升温,但罩内温度不能超过25℃,如果超过,则要通风降温。

调节光照:在通常情况下,蝴蝶兰白天要摆放在室内的向阳处,以使其照射到阳光,保持原有的色泽。在开花前,晚上还应放置于日光灯下进行室内补充光照。

蝴蝶兰开花时遇强光会缩短花期,遇弱光则能延长花期。延长花期的方法是在花将要开放时将其放置于避光处,适当控制浇水。这样,花期可延长10~20天。

本报记者 吴金彪 整理

再也不能坐等公务订单了

专家提醒:节俭不是一阵风,企业销售应转向普通市民

本报济南1月8日讯(记者 吴金彪) 8日下午,记者与花农唐峰一起将盛开的蝴蝶兰送到了最先订购的部分市民家中,让市民感受到了冬日的温暖。看到市民购花的热情高涨,唐峰卖花的信心也恢复了不少。

作为年宵花的代表,蝴蝶兰给普通市民的感觉一直是“高高在上”,一盆普通的蝴蝶兰动辄三四百元,让普通市民“望而却步”。

唐峰多年种植蝴蝶兰,一直走高端路线,80%靠机关事业单位和国有企业等单位团购,“一般不用出门,年前就把花卖完了。”然而从去年开始,唐峰感受到了市场的“严寒”,一株蝴蝶兰的价格从50元降到20元,现在降到只有十多元,“呆在家里卖蝴蝶兰的日子一去不复返了。”

“我也在考虑转型,增加花卉品种,多种一些普通的、大众能消费的花卉。”唐峰说,这些天他一直在思索花卉基地的转型,不过由于蝴蝶兰幼苗都是一年前高价从南方进的,眼下的最大问题是尽快将这些蝴蝶兰卖出去。“薄利多销,希望今年别亏太多。”

“必须得转型,再也不能蹲在家等公务订单了。如果再种这么多蝴蝶兰,明年就亏死了。”唐峰说。

山东财经大学工商管理学院副院长杜岩最近也在关注中央政策对花卉、烟酒等消费市场的影响。他告诉记者,中央“八项规定”在2012年底就已出台,不过当时很多企业并没有意识到“形势的严峻”,有些人以为“一阵风”就过去了,然而没想到这股节俭之风越刮越猛。

“很多企业的应对其实已经严重滞后,缺乏对消费市场变化和政策变化的理解能力。”杜岩说,比如章丘这家花卉基地,现在要做的是尽快调整生产思路和销售渠道,加强市场营销。

杜岩说,企业一定要改变过去单纯依靠政府公务消费的销售方式,在公务消费日渐萎缩的情况下,改变盈利模式,将销售对象定位为普通居民。此外,可能的条件下,也可以尝试线上线下两种销售模式,实行网络销售和配送,推出小包装,将行销半径和销售空间扩大。“超市、酒店都可以考虑,企业不要紧盯着政府,坐以待毙。”

“不要过度强调高端,现在很多行业面临洗牌和理性回归。”杜岩警告说。