

鲜花+带来新业态

消费市场繁花似锦

风有期,花有信。繁花盛开之际,赏花出游的热度持续攀升,不仅成就了农文旅融合新画卷,更带动了美食、文创等一系列相关产业的发展,提升了鲜花的附加值。

近年来,随着消费升级和消费观念的转变,“鲜花经济”成为消费市场的新亮点。从礼品到日常消费品,从观赏到食用,从文创到文旅,“鲜花+”模式不断拓展,为消费市场注入了新的活力。

鲜花消费:从礼品到日常消费品

鲜花已经从传统的节日礼品转变为日常生活的消费品。随着“悦己主义”兴起,越来越多的消费者开始将鲜花视为提升生活品质的重要元素。数据显示,2022年中国鲜花电商市场规模已突破千亿元。如今,消费者可以通过多种渠道购买鲜花,包括线上电商平台和线下花店。例如,“每周一花”鲜花包月服务让消费者有了“开盲盒”的体验,而叮咚买菜等生鲜电商平台的鲜花绿植商品多达近百种,满足了消费者即点即达的需求。

此外,鲜花消费的频次也在不断提升。过去,鲜花主要用于节日、婚礼等特殊场合,如今消费者越来越愿意在日常生活中添置鲜花,使其成为家庭装饰的一部分。这种消费习惯的转变不仅推动了鲜花市场的增长,也带动了相关产业的发展。

以花为食,提升产品附加值

不止视觉体验,各地通过花卉深加工,还开发出花酱、鲜花饼等高附加值产品。“鲜花+食品”模式为消费市场带来了新的增长点。例如,云南省姚安县光禄古镇的东方玫瑰谷开发了60余种玫瑰深加工产品,附加值提升300%,2023年产值突破12亿元。远在万里的南京市内,记者在老门东历史街区入口处的好一朵茉莉花点心铺看到顾客排成了长队。店内提供各种茉莉花饼的服务,店员则热情地介绍品种特色。“产品上市十年以来,我们已累计售出超4000万枚茉莉花饼,每月售出约150万枚茉莉花饼,平均每天售出约5万枚茉莉花饼。”店铺经理张夕红介绍,该系列产品以江苏省民歌《好一朵茉莉花》作为品牌名,是江苏六朝十代食品有限公司旗下的特产和旅游伴手礼主打品牌之一。

以花入景,焕活文旅业态

4月25日,湖南省娄底市娄星区第四届绣球花展在杉山镇田坪村启动。游客来到这里赏花、喝花茶、做手工、买特产,享受春日美好时光。

在该村凤凰山庄的绣球花园,无尽夏、花手鞠、佳澄等20多个品种的绣球花连绵盛开。来自娄底城区的胡婷和姐妹们,来回“比划”选角度,期待拍一张“最美春天照”。“赏花踏青,身心舒缓。手工皂、窑烤面包等特产,还激发了我的消费欲。”胡婷说。

紧邻花园的茶棚,古色古香。游客一入座,一杯由新鲜玫瑰泡制的花茶便由服务员奉上,这是凤凰山庄负责人周志红的待客之道。“想让游客体验到慢生活。”周志红说,得益于这一场场的打造,今年已接待游客10万人次,是往年游客量的3倍。花展当天更是游人如织,餐饮、民宿、特产销售等综合收入上万元。

“鲜花+文旅”模式成为推动消费的重要力量,提升了游客的体验,还推动了文旅产业的升级。不只娄星区,全国各地通过举办赏花活动、打造花海景观等方式,吸引了大量游客。数据显示,2023年全国“花海经济”贡献营收逾4000亿元,同比增长25%。

(综合)

“鲜花经济”绽放

云南昆明鲜花今年出口增长超三成

我国云南省气候温和、日照充足、雨量充沛,是重要的花卉生产和出口基地。眼下云南的鲜花不仅供应国内市场,还远销海外,今年以来出口持续火热。

在8℃到10℃的室温内,包装工人们正在对一捆捆即将发货的鲜花做最后的打包。750箱鲜花将在冷库预冷到2℃左右后启程出海。近期,今年母亲节前的鲜花出口高峰已经来临。

云南昆明某农业发展有限公司总经理隋艳辉表示:“为应对5月份的母亲节,我们从现在就开始准备。今年我们的鲜花出口大概增长20%,目前出口至韩国、东南亚国家以及中亚,现在每天有10吨左右鲜花出口。”

韩国鲜花采购商林钟瑞今年计划加大对云南鲜花的采购量,跟他同样想

法的还有来自哈萨克斯坦的采购商拉法。在他看来,中国云南的鲜切花近年来品质提升明显,非常受海外市场青睐。

鲜花出口火热离不开高效的物流支撑,在昆明长水机场,5吨鲜花正准备搭乘早班机飞往迪拜。海关工作人员表示,目前每天要验放4万枝以上的鲜切花。由于鲜花属于“鲜急特”产品,对运输时效要求极高,他们开通了绿色通道,确保鲜花即到即查即走。

昆明长水机场海关口岸监管一科科长张晖说:“今年以来,昆明长水机场海关共监管出口鲜切花2473吨,货值9946万元,同比增长30.1%和31.5%。最近正好是鲜切花上市的旺季,航班增加了很多,主要是去往新加坡、马来西亚、日本、韩国、迪拜等地。”

(央广网)

零食行业网红产品上新

在休闲零食行业,竞争异常激烈,新“网红”产品不断涌现,果冻行业亦诞生了一款备受瞩目的产品——超大杯果冻。

销售数据显示,超大杯果冻的受欢迎程度远超预期。喜之郎、仙之宝、蜡笔小新等品牌推出的超大杯果冻,凭借各自特色,共同促进了这一细分市场的繁荣。特别是行业领导者喜之郎推出的两千克超大“巨无霸果肉果冻”,表现尤为突出。

作为果冻行业的领军品牌,喜之郎的“巨无霸果肉果冻”每一口都让人体验到丰富的果肉。无论是香甜的蜜桃、酸爽的葡萄,还是多汁的蜜桔,果肉的鲜美与果冻的滑嫩相得益彰,口感层次丰富。此外,产品不含脂肪的特点,让消费者无需担心体重负担。随着消费者对零食需求的日益多样化,超大杯果冻这类能提供情感价值的“网红”产品,正符合当前追求新奇、注重体验的消费趋势。

(桂源)

声音

近日,从城市公园到乡村花海,“赏花经济”持续升温,成为各地文旅消费的一抹亮色。人们或在樱花树下流连,或在油菜花田中打卡,既抚慰了心灵,也拉动了消费。然而,热闹之下也应清醒看到,“鲜花经济”若想长开不败,不能靠一时热度,更需持续培育文化厚度、服务深度和产业深度,才能真正实现繁花似锦、枝繁叶茂。

首先,要厚植文化土壤,提升“鲜花经济”的精神含量。鲜花之美,不仅在于色彩斑斓、香气袭人,更在于寄托着人们对自然、生命与美好生活的向往。若只是单纯堆砌花海景观、复制打卡套路,容易让游客审美疲劳,降低

体验感。各地在发展赏花旅游时,应挖掘在地文化,讲好花卉背后的故事,通过诗词、民俗、艺术展演等丰富表达,让游客在赏花之余,领略到文化的芬芳与厚重。

其次,要提升服务温度,打造更具人情味的消费体验。眼下,不少地方的赏花活动存在配套设施滞后、交通疏导不畅、商业开发粗放等问题,影响了游客的整体感受。花期虽短,但服务之链不能短。无论是细致周到的指

“赏花经济”不能“昙花一现”

引咨询,还是温馨便利的住宿餐饮,都需下细功夫、用真情感,让游客感受到如春风般的暖意,这样才能赢得口碑,实现回头客的转化。

更为关键的是,要拓展产业深度,构建多元化发展的“鲜花经济”生态圈。单靠花期带动的短期流量,难以支撑长期繁荣。应以花卉为媒,串联起种植、文创、康养、教育等相关产业,延长价值链。比如,发展特色花卉种植基地,推出文创产品,打造花艺培

训、摄影研学等新业态,让“花季”变成“花开年”,真正实现“赏花一时”到“产业四季”的转变。

“繁花似锦”的景象从来不是自然生长的偶然,而是精心耕耘的必然。面对“鲜花经济”的火热势头,各地应以长远目光,既善于抓住流量红利,更要耐心培育文化内涵、服务细节与产业体系。如此,方能让赏花之美超越短暂季节,化为一座城市、一个地区持久发展的底色与动力。

(方唐)

2025年4月,“中国牡丹之都”山东菏泽迎来八方宾朋。“这个牡丹花造型的鲜花饼太精致了,好吃吗?甜不甜?”在曹州牡丹园内的苏州稻香村牡丹鲜花饼销售点,不时会有身着汉服的年轻人前来询问。

一朵牡丹花,承载着菏泽上千年的文化底蕴和国民情感;一块牡丹鲜花饼,则浓缩了苏州稻香村传承两个半世纪的创新密码。

“国潮+健康”创新升级

作为菏泽特色“城市伴手礼”,苏州稻香村今年全面焕新升级的牡丹鲜花饼备受市民关注。新品牡丹鲜花饼结合牡丹花的花蕾期、初绽期、盛放三期花期,参考牡丹九大色系,对牡丹鲜花饼造型进行了全新设计。创新研发的陈皮牡丹酥采用混糖工艺,外皮双色交织,形似初绽牡丹,饼皮松软细腻,入口即化;遵循“药食同源”理念的陈皮牡丹馅料,经过多次试验,恰到好处地将陈皮果香与

牡丹清甜进行融合,让内馅绵密香甜;新推出的“国色天香”伴手礼盒以牡丹花为设计灵感,还原牡丹盛放时的雍容姿态,盒内牡丹鲜花饼分为白、粉、黄、绿、红、紫六种颜色,点缀花蕊,色彩绚丽。据悉,新品牡丹鲜花饼自4月初上市以来,销售热度持续攀升。

“小糕点”撬动“大产业”

在中华老字号金字招牌的“加持”下,一块块牡丹鲜花饼通过苏州稻香村覆盖全国的经销网络,走进了千家万户,并入选《中国特色风味食品标志性产品名录》。

作为中国糕点行业的龙头企业,苏州稻香村在过去几年里,结合菏泽牡丹产业特点,深度整合产业链上下游资源,

致力于通过“小糕点”撬动“大产业”。

据了解,近5年来,苏州稻香村集团围绕菏泽牡丹产业不断加大投入,利用自身产业链优势,投资布局原料种植基地、馅料加工、研发生产、印务包装、仓储物流、市场销售、电子商务、职业培训等产业链上下游业务,有效将产业资源转化为市场竞争优势,推动提升牡丹产业附加值。同时,通过“基地+合作社+农户”模式,带动发展标准化牡丹、玫瑰等特色产业种植基地2万余亩,间接带动就业1.5万人,实现了企业增效、农户增收、经济增长的多赢局面,有效促进区域经济高质量发展,成为乡村产业振兴的“齐鲁样板”。

“老字号+”模式创新,打破地域限制

牡丹鲜花饼成功的背后,是“小糕点”撬动“大产业”的成功实践,同时也是苏州稻香村“老字号+”模式的创新探索。

业内人士认为,打破地域限制,积极参与全国统一大市场建设,甄选优质原料,推出特色风味食品和特色城市伴手礼,已经成为苏州稻香村重要的产品和市场战略。

据了解,1773年始创于苏州的苏州稻香村,作为中式糕点行业现存持续经营历史最久的企业之一,传承两个半世纪以来,将守正创新视为发展的核心关键。如今,苏州稻香村集团已在江苏、北京、山东、辽宁、河北、天津、四川等省市自治区建有10个现代化加工园区、100多条现代化生产线,销售版图覆盖全国,并将上百款中式糕点出口50多个国家和地区。

(桂源)

精准调研搭桥梁 协同发展谱新篇

山东省平阴县市场监管局助力医药产业提质增效

详实依据。

搭建产销“连心桥” 破除产业发展“壁垒”

在原有的产销对接工作中,平阴县医药产业面临诸多阻碍。一方面,药品生产企业对市场需求变化感知滞后,难以精准匹配经营企业的采购偏好与终端消费者需求,而药品经营企业也缺乏对生产企业技术实力、产品创新能力的全面了解,双方信息不对称导致资源难以有效对接。另一方面,企业间的信任基础较为薄弱。生产企业担忧合作方的市场开拓能力不足,影响产品销售;经营企业则对原材料的来源和品质有了更深入的了解。现场观摩结束后,就如何深入开展产销合作举行交流座谈会,双方对中药饮片的产品种类、价格策略、质量把控等方面进行了深入交流,为双方下一步开展合作奠定了基础。

交出服务“新答卷” 彰显产业发展成效

为确保合作意向顺利落地,平阴县市场监管局建立跟踪服务机制,安排专人对接企业,协助解决合作过程中

的实际问题,提供政策咨询,通过促进合作意向的落地实施,推动了企业营收增长与产业规模扩张。

截至目前,平阴县市场监管局已累计走访调研药品生产经营企业10余家,组织产销对接等专项活动2场次,促成3条合作意向,涉及中药材采购、药

品委托生产等多个领域。下一步,平阴县市场监管局将持续深化服务举措,在优化营商环境、强化质量监管、推动产业升级等方面持续发力。建立常态化的企业服务机制,定期开展企业走访和政策宣讲活动。加强质量监管,确保药品品质安全,为辖区医药产业高质量发展保驾护航。通过一系列务实举措,助力本地医药企业在协同发展的道路上实现新的跨越,为区域经济高质量发展贡献更多市场监管力量。

(张宗雅 焦禹敏)

北京市丰台区市场监督管理局之窗

塑强四项评价指标 北京市丰台区药械监管工作平稳起步

2025年,北京市丰台区市场监管局转变思维、主动谋划,塑强四项评价指标,强化分析能力,坚持压实责任,切实增强药品监管工作责任感,推动丰台区药械监管工作稳起步、开好局。以数据指标评价工作成果。坚持用数字说话,锁定全年工作任务目标,认真详读各级药品监管部门报告,统筹规划药械全年抽检任务、药店连锁率、非现场监管启动条件等重点指标。同时,明确责任分工,工作落实到人,将药械工作数据指标作为检验工作成果的判定标准。以专业指导评价社会效果。坚持以“有效措施”化解“无形风险”,每周对涉及药械领域投诉举报开展专题研究,认真分析风险根源,统一回复标准用语,发布风险提示10余次。截至目前,全局办结药械流通领域接诉即办

公告栏

车购税公告
受委托,我公司将于2025年5月13日10时(延时除外)在尹天拍卖平台(www.yintianpm.com)对苏B9W6X5别克小型普通客车进行公开拍卖,详细信息请见拍卖公告。

竞买登记及报名时间:2025年5月12日10时至2025年5月13日10时止。

保证金缴纳时间:2025年5月12日10时至2025年5月13日10时止。

竞价时间:2025年5月13日10时至2025年5月13日10时止。

竞价地点:尹天拍卖平台。

咨询电话:010-87360993、87360992。

咨询地址:北京市丰台区西罗园二区1号院1号楼一层。

特别说明:竞买人须在报名时签署竞买协议,并按竞买协议约定履行义务。

其他说明:竞买人须在报名时签署竞买协议,并按竞买协议约定履行义务。

特别说明:竞买人须在报名时签署竞买协议,并按竞买协议约定履行义务。

特别说明:竞买人须在报名时签署竞买协议,并按竞买协议约定履行义务。