

宝山罗店乡村有个“情绪疗愈场”

□记者 施懿赞

当晨曦穿透温室大棚的塑料薄膜,数万株玫瑰在阳光中舒展着沾满露水的花瓣,洋桔梗在微风里摇曳出深浅不一的五彩波纹,向日葵追逐着光的方向转动金黄脸庞——这里是宝山罗店镇“花圃小胖鲜花采摘园”,一座被都市人称为“情绪疗愈场”的田园乌托邦。

当传统花农还在以鲜切花或盆栽的形式销售花卉,“花圃小胖”早已另辟蹊径,踏入沪郊盛行的采摘经济领域,“95后”花圃主理人段忠义通过三十余种四季流转的鲜花,开辟出一条融合自然美学与体验的创新之路,走出乡村经济发展新路径。

为都市人打造一个“鲜花疗愈所”

工作日下午,位于宝山区罗店镇南周村的“花圃小胖”鲜花基地门口已有不少车辆,蜿蜒停满乡道两侧。拎着竹篮的年轻女孩成群结队地拿着鲜花剪,在各个玫瑰盛开的大棚中穿梭,认真寻找自己中意的那一朵;向日葵花海里,小朋友们正捧着硕大的花朵观察不同品种向日葵之间的区别;穿着碎花裙的女孩,半蹲在洋甘菊花田里和同样“小清新”的花朵合影。与其说这是一个鲜花生产基地,不如把这里称之为“鲜花疗愈所”更为贴切。

“我就住在美兰湖,几乎

每周都会来这里买花。这里的粉荔枝品种特别好,香气很足,买回家养护得当可以开十多天。一大束放在那里,整个客厅都能闻到淡淡的荔枝香。”正在加工区等待包扎的周女士分享道,“自己亲手摘的花,怎么看都比外面花店随意买的更好看,好像每一朵花都带着温度,看着它们在花瓶里慢慢绽放,时光都慢了下来。”

主理人段忠义忙碌地穿梭在各个大棚间,热情地向顾客介绍不同大棚内月季品种的区别,时不时向顾客示范鲜花斜切技巧等。这位被顾客称作“小胖”的主理人深知鲜花之于都市人的双重价值:既是装点生活的消费品,更是装饰心情的载体。“我们的月季卖2元一朵,价格很亲民,回头客特别多。这里人流量最高时一天有2000多人,几乎没有人空手而归。”

让每一朵花都能持久绽放

鲜有人知的是,这片占地12亩的鲜花王国,源于三年前的生存危机。为了将滞销在田间的3亩鲜花销售出去,段忠义开始尝试社区团购,现摘现卖的“新鲜”让原本需要花两个月销售的鲜花9天卖空。这场“不得已而为之”的试验意外点亮了他的创业新赛道。当发现消费者愿意为“现摘现包”的新鲜度支付溢价,同时

享受采摘过程的治愈感时,段忠义开始系统化重构花圃商业模式。

不同于单一品种种植的花圃,“花圃小胖”的鲜花品种特别丰富,仅月季就有16种,采摘周期覆盖整年,当前至6月底是最佳采摘期,品种和花量最多。“切花月季也就是大众认知的玫瑰,品种和颜色都很丰富。我们经过筛选最终保留了16个品种。”段忠义种植的月季花颜色不仅有红、白、粉、黄、香槟色等传统色彩,还有橙色渐变、紫色等特殊色。

其中,3元/枝的粉荔枝尤其受欢迎。该品种不仅花头大、花型好看,鲜切后保存期久,荔枝香味也特别明显。段忠义介绍,为了凸显这个品种的香味,自己特地到云南、江苏等多个地方学习,钻研花卉种植技术,通过合理的管理调控等技术手段,激发了这个品种独有的香气。“有很多顾客会问我,为什么我这里的粉荔枝香味比市场买的浓郁,是不是加了香精。我会很自豪地告诉她,这就是我钻研的成果。”

段忠义说,地产鲜切花在花卉品质上有较为明显的优势,这也是他当初决定开放采摘的原因之一。“地产鲜切花没有经过运输等损耗环节,新鲜度更好,直接采摘后带回家都不需要醒花,也不用添加营养液。以我们6月上市的洋桔梗为例,即便是40℃的高温天,只要换水得当,可以养2周,且不



会有异味。”段忠义的洋桔梗品种和花色也十分丰富,有10多个品种。由于洋桔梗为多头花卉,段忠义索性论斤卖,25元每斤的价格也很受市民欢迎。为了拉长洋桔梗的花期,他正在尝试错峰种植,明年花圃的洋桔梗有望在3—4月提前上市。

让花卉采摘拥有黏性客群

花圃最初只有3亩花田,主要通过团购、线上快递(江浙沪)等方式售卖。由于收获了用户大量的好评,段忠义坚定了从事这份工作的决心。2022年,他将花圃面积扩大到7亩。2024年4月,他开始通过抖音、小红书等平台发布视频,开启鲜花采摘,受到了顾客的欢迎,花卉一度供不应求。2024年底,他将花圃面积扩大到12亩,增加了花卉品

种,进一步提升采摘体验度。

走进花卉包装区,空气中弥漫着新鲜茎叶的青涩气息。游客们挑选的鲜花在这里完成去刺、修叶、保水处理。“虽然上门购买费点时间,但养护比网购的鲜花更方便,家里人更喜欢采摘。”正在扫码支付的王先生感叹,“不用醒花不用保鲜剂,回家直接插瓶能养半个月。”这种“所见即所得”的确定性,正是采摘园应对电商冲击的核心竞争力。

从社区团购的应急之举到年接待量超5万人次的网红农场,从传统批发到“种植+体验+美学”的产业融合,“花圃小胖”的进化轨迹恰是都市农业转型的微观镜像。当越来越多的年轻人带着新技术、新理念回归土地,当“鲜花+”不断链接起民宿、教育、文创等多元业态,乡村振兴的故事正在书写充满芬芳的新篇章。

“95后”农创客在乡村种出一片“热带雨林”



□邓剑洋

“各位花友们,大家看这棵植物,叶片是丝绒质感,叶脉像‘镶了钻’。这是我们培育的天南星科花烛新品,今天首发出售。”直播间里,浙江桐乡市崇福镇“95后”农创客、嘉兴桐乡市胖达园艺有限公司执行董事廖万甜与网友热情互动。

走进花棚里,花烛、白锦龟背竹、蔓绿绒……一簇簇热

带植物郁郁葱葱,整座大棚像是一片微型“热带雨林”。廖万甜熟练地巡棚,打开风机,调控湿度,检查叶面。

为啥种热植?廖万甜打开话匣子。2018年,从浙江农林大学园艺专业毕业后,她一开始在杭州当白领。“专业学的是园艺,平日我又喜欢养绿植,时常跟花友们交流经验。”一次偶然机会,朋友邀请廖万甜参观崇福农创园的花棚,火热的创业氛围让她找到

了兴趣与事业的结合点。

2020年,廖万甜辞去大城市工作,开启创业之旅。建基地、选苗木、拉投资,一道道难题摆在面前。“多亏了优惠政策,让我闯过难关。”廖万甜说,花棚的租金有优惠,住宿免费,当地妇联积极帮助协调,争取创业贷款和扶持资金,邀请农业技术、市场营销等专业人士出谋划策,事业逐步走上正轨。

热植是年轻人的新“潮玩”,市场潜力大,如何打开销路?细分产品类型、入驻电商平台、组建直播团队……廖万甜积极投身电商直播,用好流量这个“新农资”。“小小直播间搭建起热带植物与花友间的桥梁,目前网店直播间单月销售额稳定在30万元以上,4月初的一场直播,销售额达到6万多元,成为平台同时段鲜花园艺榜销售额第一名。”廖万甜自豪地说。

热植产业从“一时火”到“一直火”,关键靠科技。廖万

甜感受深刻,如今从事热带植物培育的人越来越多,要想在市场上突围,就必须培育出观赏价值高、适应性强的产品,“我们在积极引进新品种的同时,不断创新育种方式,优中选优,把优良性状固定下来。”如今,廖万甜种出了一片拥有400多种热带植物的“热带雨林”。去年,基地销售额超300万元,总产值超1000万元。

培育更多新品,离不开产学研深度融合。“我们积极与浙江农林大学、浙江省园林植物与花卉研究所紧密合作,选育既可赏花又可观叶的新品种。”廖万甜说。经过不断繁育新品种,廖万甜的基地规模从原来的100平方米扩大到1万平方米,成为浙江省最大的花烛育种基地。

“今年,我打算再扩建30亩新大棚,发展研学等农文旅项目,还计划开发园艺文创产品,开设线下植物销售店铺,把一二三产融合起来。”廖万

甜说。

在当地,越来越多的年轻人加入了返乡创业的队伍。廖万甜介绍,“目前基地员工中有7名大学生,我们与多所高校对接,希望未来会有更多大学生加入。”

自2016年建园以来,崇福农创园采用“政府搭台、创客唱戏”的模式,探索共富新路径。截至目前,农创园已培育“农创客”项目61个,从业大学生超200人,带动周边600多名村民就近就业,园区产值达2.4亿元。廖万甜说,“我从小在农村长大,对农村有深厚感情,我要把园艺变成一辈子的事业,为乡村的发展贡献力量。”

(来源:《人民日报》)