

释放节日消费活力



左图 哈尔滨中央大街一角。(资料图片)

右图 游客在昆明呈贡区斗南花市选购鲜花。本报记者 管培利摄

特色商品引客来

本报记者 苏大鹏

4月20日,记者在商家云集的哈尔滨中央大街上看到,马迭尔面包、马迭尔冰棍、烟肉面包等哈尔滨本地特色食品深受消费者青睐,各门店前,数十米的排队长龙屡见不鲜。各式西餐厅更是需排队等候,“尔滨”系列冰箱贴等文创产品供不应求……

特色商品最吸引消费者。入春以来,中央大街因极具特色的各式商品和餐饮等,再迎新一轮消费热潮。

“仅清明假期期间,中央大街总游客量就超百万人次,极大带动了街区和周边的整体消费。”哈尔滨中央大街管委办办公室主任宫剑虹对记者说。据介绍,为满足消费需求,中央大街管委办在“三八”国际劳动妇女节、“3·15”国际消费者权益日、清明假期、“五一”国际劳动节等节日期间,均推出系列促消费活动,街区近百家商家围绕女装、甜品、西餐、珠宝、化妆品、休闲娱乐等消费热点,推出折扣、满减等促销活动,点燃消费热情。

遍布欧式建筑的中央大街极具浪漫气息,是外地游客和当地居民观光、购物、聚会的热土地带。带着家人来度假的北京游客张伟告诉记者:“走在这条百年老街上,能看到不同风格的欧式建筑,两侧的商铺经营种类繁多,吃的、穿的、用的应有尽有,每个人的不同消费需求都能得到满足,我们一家人玩得开开心心。”近期,为释放春夏

消费潜力,中央大街管委办还专门引进华为智能生活馆、寻迹沉浸式体验街区项目、英迪格酒店、哈尔滨小街等一批文旅项目,提升商业品质,释放消费潜能。

中央大街百年老字号和各式餐饮新品众多,共同构成这里独具特色的美食品牌。为提升消费体验,中央大街管委办围绕“吃住行游购娱”进行宣传推广。在美食方面,他们利用街区13个非遗老字号品牌及西餐美食、特色餐饮,制定打卡动线,向消费者展示独特的街区餐饮文化。释集烤肉、弥欧洋房菜、老厨家等哈尔滨知名餐馆近期还推出多种创意菜品,精致的摆盘、独具特色的餐品吸引众多消费者前来打卡。

在年初文旅爆火的长尾效应下,中央大街文创产品层出不穷,其中龙粤魔法列车项目出品的“冰城四季AR冰箱贴”创意产品尤其引人注目。这款冰箱贴凭借精美的外观和趣味的AR动画效果,在市场中脱颖而出,游客和网友纷纷留言表示“喜欢”,还有网友“求代购”。龙粤魔法列车还陆续推出了非遗白瓷丁香花、冰雪系列主题丝巾、黑龙江主题纸雕灯系列产品,都很受欢迎。

“五一”假期期间,中央大街还推出老街画师、时尚秀场、阳台音乐、魔法花园等多种活动。“我们将持续推出特色文旅产品,以优质高效的政务服务、放心舒心的消费环境,不断释放中央大街文化和旅游消费潜力。”宫剑虹说。

如今,在咖啡馆、茶馆、书店等传统消费场所,兴起一种新潮流:白天是传统商业业态,晚上则变身演艺舞台,呈现别样精彩。同一个场地空间,不同业态灵活切换,商旅文体融合发展所形成的消费新场景正成为城市新地标。

近年来,商业、旅游、文化、体育四大领域融合发展,成为新的消费增长点。围绕以商兴业、以旅融城、以文化人、以体聚力,各地着力创新培育融合消费场景。北京市重点打造街区、露台、近山、亲水、赛事、演艺、夜间、数字等融合消费新场景;重庆市布局南川、大足、武隆、巫山等区县培育建设商旅文体融合发展示范城市等。

碰撞出精彩,融合促发展。从具体实践来看,营造商旅文体融合发展的消费新场景首先须因地制宜,找准相融的结合点,以标杆性项目“引流”,通过探索打通文体产业、旅游产业与商贸业、服务业等领域产业链条,实现深度融合,推动消费持续攀升。上海市规定满足演出场次每年不低于50场等指标,便可将写字楼、商场、园区的非标准剧场转换为“演艺新空间”;广州开心麻花168空间集“戏剧演出+餐饮娱乐+文创产业”于一体,既能看到开心麻花多个IP好戏,还能打卡麻花主题特色美食。不同业态突破空间限制,互融共进,为消费者提供更加丰富多样的文旅“大餐”。

深挖文化内涵,提升业态相融品牌度。“文化为魂,体验为王”是商旅文体融合发展的关键。融合消费新场景具有多元要素,满足多样消费。一场“村BA”或马拉松、一碗麻辣烫或一个“老婆”,就能带火一村一城、一地一景,上演“流量”变销量的热闹景象。据统计,成都大运会期间,前往成都的国际机票预订量同比增长近10倍,酒店预订量较2019年同期增长近26%。实现多业态融合发展需要开拓思路、整合资源,聚焦地方特色文化,打造“人无我有”“人有我优”的消费新场景,从而实现全景化体验、全时化消费、全业化融合、全民化共享。

打造流量“引力场”,增强情景相融新鲜感。消费市场从来不缺新场景,缺的是具有吸引力的新场景。新场景要有新鲜感,必须保持创新活力。商旅文体融合发展不是生拉硬拽,整个“大拼盘”,而是体现巧思、潜移默化,将消费者所需与市场场景所能结合起来,增强消费吸引力,汇聚人气。在新消费时代,应更加注重个体化表达和网络化营销,以市场需求和消费者需求为导向,做到会破圈、会造景、会玩梗。

鲜花热销在春城

本报记者 管培利

“五一”假期,位于云南昆明呈贡区的斗南花卉交易市场比平时更热闹了。头戴花环、手捧花束、吃着鲜花饼,是很多游客尤其是年轻人在斗南花市看花、买花、游玩的标配。“各种鲜花都有,很喜欢这里。”来自江西的周昱汐手捧一束鲜花,一边和朋友闲逛,一边询问着不同鲜花的品种,“买了就快递回去,很方便。”

姹紫嫣红、价格实惠,每天上市117类、1600多个品种鲜花,出口50多个国家和地区……作为亚洲最大的鲜花交易市场,斗南花市早已成为市民和游客的网红打卡地。

马玲和蔡建华夫妇在斗南花市从事鲜花销售多年,玫瑰、郁金香、芍药、洋桔梗等鲜花摆满了他们的摊位,不断有市民、游客前来询价、购买。“跟去年相比,今年的人数明显多了。节假日期间,游客会比平时多很多,销售量能翻一番。我们也会多准备一些货品供顾客选购。”马玲告诉记者,很多外地游客买了花都是直接寄回去,方便快捷。因为鲜花品质好,不少游客加微信后都成了回头客。

热闹的现场“大采购”,只是整个鲜花大市场最显眼的部分,背后还有全产业链上的很多环节,如紧张刺激的鲜花拍卖。据昆明花拍中心发布的数据,随着“五一”和婚礼旺季的到来,终端用花需求大幅增加,供货量保持高位运转。

在昆明斗南农产品拍卖有限公司的拍卖交易大厅内,300多位鲜花经纪人紧张地盯着大屏幕上显示的鲜花品类和快速降序的价格,在合适的价格上迅速按键,竞速心仪的鲜花。昆明斗南农产品拍卖有限公司副总经理曹阳告诉记者:“我们的竞拍品类以玫瑰为主,节假日期间婚庆市场需求量大,拍卖后将发往全国各地。紧跟‘五一’假期之后的‘520’,市场需求量还将大幅增长,也是我们近期所重点关注的。”

与游客实地观赏游玩、购买之后快速回家不同,昆明市民周照月选择在网购买鲜花。“有时候工作忙,没时间到花市购买。”周照月说,“网上种类齐全,不少鲜花也很便宜,配送到家及时,品质有保证。”

这得益于鲜花电商的快速发展,以及保鲜仓储和物流配送的创新与进步。“针对国内鲜切花消费主流趋势,公司联合高校科研团队成功研发了鲜切花保鲜技术,创新保鲜仓储。”一花一叶农业(昆明)有限公司总经理张怡和介绍,基于客户需求,公司积极推进供应链服务,打通鲜花产业链上下游交易模式,扩大鲜切花交易规模,提升产品品质,并与网络主播合作,开拓鲜花直播市场,助力鲜花产业发展。

“我们积极推进‘花旅融合’,为游客创造舒心的环境,打造斗南流量经济。”斗南花卉产业综合服务中心工作人员段禄斌告诉记者,针对人气集中的节假日,斗南通过鲜花音乐节、鲜花夜市等形式,营造鲜花、游玩、打卡等多元综合体验,为游客打造观花赏景的旅游平台。斗南花卉产业园区去年旅游人数达400多万人次,以节日活动促进花卉产业、文旅融合发展成效显著。

鲜花消费的旺盛,离不开鲜花品种的持续上新。前不久,由云南省农业科学院花卉研究所与呈贡区合作建设的国际花卉技术创新中心举办了月季新品种开放日活动,集中展出76个具有自主知识产权的月季新品。段禄斌表示,斗南花卉产业将依托花卉科研机构优势,加强花卉新品种选育、种苗繁育等方面的科技创新能力建设,吸引更多全球花卉创新资源进驻斗南,持续提升斗南花卉的全球影响力和品牌知名度,为消费者提供更多选择。

进入4月,河北省三河市燕郊镇大石各庄村的百年梨园里,千亩梨花竞相绽放。一棵棵古梨树挺拔多姿,繁茂的树冠犹如一把把撑开的大伞,朵朵梨花如雪,百年梨园成为一片花海。

随着一年一度的梨花节拉开帷幕,大石各庄村变得热闹起来。丰富的乡村文旅消费场景邂逅美丽春光,游客们在这里或踏青赏花,或采风拍照,或赏香茗。“赏梨花美景,认养梨树,体验农耕,亲子DIY大锅饭,安营扎寨,这里太好玩了!来了就不想走。”再次来到百年梨园的外地游客代华润赞叹,在这里吃喝玩乐“一站式”,价格也实惠,真是赏花休闲的好去处。

“我们这里有萌宠乐园、猫咖,还有室外凉亭、环形水幕,可烧烤露营。”“不好意思,今天民宿有团建活动,已住满,您要预约明天了。”归心梨苑民宿里人声鼎沸,负责人刘建光一会儿热情地向客人们介绍小院的

特色,一会儿给订不到房间的游客耐心解释。

“自从4月份梨花开开了以后,民宿接待的游客越来越多,尤其是周末,基本都要提前预订。我自己完全忙不过来,不仅家里人过来帮忙,还雇了几位村民过来帮忙。”刘建光说。

大石各庄村位于潮白河以东,距离北京、天津不远,村民世代种梨,已有450余年种植历史。全村现有梨园1300余亩,梨树75000棵。其中成方连片、保存基本完好的百年老梨树面积达350亩,树龄在百岁以上梨树有432棵,400年以上的有42棵。

为发展百年梨园乡村文化旅游,吸引更多京津冀游客来消费打卡,大石各庄村自2006年起每年都会在梨花盛开、梨树结果时节举办梨花节、采摘节等系列文旅活动,以梨为媒、以花为介,植人书画展、民俗、亲子乐园、中医药康养、特色小吃等元素,拓展消费新业态,打造“百年梨园·醉美大石”农业旅游文化品牌。

“梨园+中医+民宿康养”项目。大石各庄村村党支部书记赵劲松介绍,他们还每个宅院配租1亩梨园,拓展百年梨园文化新领域,开辟京东文化旅游新亮点,打造民宿旅游经济新引擎。

目前百年梨园内的5个“梨园+中医+民宿康养”民宿宅院已投入运营,日接待游客能力为100人。每年村集体经济收入45万元,全村经济总收入1600万元。如今的大石各庄村实现了从传统种梨卖梨到传播梨文化的转变,百年梨园成了村民的致富树。

对于如何充分挖掘赏花经济潜力,让“赏花+”的花事更盛,赵劲松表示,下一步,将在大力打造“赏花+采摘”“赏花+露营”等旅游多元化模式的基础上,逐步加强梨产品深加工,构建观赏游玩、民宿康养、文化休闲等新业态,提供内容更丰富、体量更大的消费游玩场景,把乡村旅游做得细水长流,把游客变成常客。

百年梨园花事盛

本报记者 王胜强



河北省三河市燕郊镇大石各庄村百年梨园内,游客正在品茗。李岩摄(中经视觉)