



年关到花儿俏

张湾区花木销售翻三倍

文/图 湖北日报全媒体记者 刘天纵 通讯员 徐春晓 叶航 罗靖

立春已过,春节脚步临近,年宵花市场也格外走俏。

2月6日,在十堰市张湾区花果街街道的鄂西北花木大世界,鄂、豫、陕、渝等地牌照的货车、轿车络绎不绝;40余家花店内,赏花、买花的市民人头攒动。

据鄂西北花木大世界运营企业——十堰曜灵花海市场管理有限公司统计,自1月10日启动年宵花展以来,市场每天销售年宵花上万盆,销售额同比翻了三倍。

“河南、陕西、重庆等周边的客商都来打货,‘鄂豫陕渝交界区’的花卉产业枢纽正茁壮成长。”十堰曜灵花海市场管理有限公司总经理孙海艳说。

年宵花新品激活“颜值”消费

蝴蝶兰,年宵花销售热门单品。在鄂西北花木大世界“龙之远”花店,几十个品种的蝴蝶兰花色、造型各异,经花店老板勾莉妙手插花,一盆盆年宵花姹紫嫣红,与青草绿植相得益彰,吸引了众多市民拍照打卡。

“现在是年宵花销售旺季,早上七点半开门,一直要忙到天黑。”勾莉白天要接待逛展的客户,晚上要给预订的客户打包,每天只能睡五六个小时。她说,带造型的蝴蝶兰是今年的“销冠”,过去一盆300元至400元不等,现在单价降了20%左右,品质更好、价格更优,踩准了消费者既要“颜值”又要“划算”的心态。

新款杜鹃花也为年宵花销售注入活力。勾莉组织举办了“美美杜鹃花节”,在落地玻璃温室里打造了600平方米的花艺空间,以花为媒、以茶为介,吸引市民游客打卡。

其中,一款名为“烟花”的杜鹃花受到热捧。该杜鹃花嫁接了5种颜色,就像春节绽放的烟花,寓意新年的光明与希望;新引进的高山杜鹃,则是杜鹃花中的“爱马仕”,一簇簇花朵宛若绣球,打开鄂西北花木大世界市场。

在雅景花卉生活馆,蝴蝶兰、杜鹃花、大花蕙兰、北美冬青等琳琅满目。店老板谢丽在细节上很用心——为了让自家年宵花“颜值”更高,她亲手制作了一批福字挂饰,点缀在适合居家摆放的北美冬青枝头,红红火火让年味更浓。

同时,谢丽还“错位”营销——别人主推杜鹃花、兰花等“传统主力”,她将“多肉绿植”推上前台,几十元至数百元的年宵花套餐,让顾客进店购买率超过30%。

十堰曜灵花海市场管理有限公司副总经理杜欣介绍,鄂西北花木大世界自2024年底开业以来,年宵花品类逐年丰富,已从去年的几百种增至今年的上千种,市场目前备货充足,可充分满足鄂西北地区节日期间购花需求。

构建“省域交界区”花卉产业枢纽

春风邂逅年宵花,围绕十堰花卉产业链的赋能升级也在紧锣密鼓展开——2月5日,鄂西北花木大世界“鲜花植物工厂”落地运营。

孙海艳透露,此前,十堰市花卉市场较为零散,甚至有商贩摆着地摊卖花。“鲜花植物工厂”旨在解决全市花店老板的供应链痛点,提供线上品牌赋能、线下供应链集配、花艺培训等服务,让单打独斗的花店老板,成为与鄂西北花木大世界合作共赢的花艺人,让老百姓买到更丰富、更新鲜、更具性价比的花卉产品。

按照规划,鄂西北花木大世界核心面积500亩,将打造“产业+文化+科技+康养+城乡融合”的复合型花卉产业平台,构建“鄂豫陕渝交界区”的花卉产业枢纽、生态消费高地、乡村振兴样板、中国式现代化山区实践区,成为鄂西北地区规模最大、配套设施最完善、花卉品种最全的花卉交易中心。

为提升鄂西北花木大世界辐射力,政府部门不遗余力——

张湾区花果街街道党工委书记吴晓博介绍,为巩固京堰两地对口协作成果,花果街街道多次组织企业赴北京丰台区考察花卉产业,并促成北京花乡花木集团与十堰曜灵花海有限公司等地方龙头企业深度合作。

2025年12月,湖北省第六届盆景展、十堰市张湾区经济产业链联盟大会、鄂陕首届花木盆景展等多场盛会,均将主场设在鄂西北花木大世界,并促成13个花经济产业合作项目落地张湾区,涵盖花卉交易流通、种苗繁育研发、景观工程服务、产学研协同、人才培养、文旅融合等多个领域。

目前,张湾区已形成“一中心多基地”的产业发展格局,正在培育“武当仙兰”“武当月季”“汉江金弹子”等地标产品,花卉产业年综合产值已稳步迈上亿元台阶。



鄂西北花木大世界的年宵花产品正在热卖。

十堰香港街焕新引领消费新潮流 骑楼霓虹犹在 市井烟火更盛



春节临近,焕新开放的十堰香港街节日气氛热烈。(湖北日报通讯员 刘成臣 摄)

湖北日报全媒体记者 许应锋 通讯员 姜妮

“快一年没来,变化真大!”2月1日周末,市民徐莉带着孩子来到十堰市茅箭区香港街,一边拍照一边感慨,“建筑和灯光,真有几十分香港的味道。”

作为十堰最早发展、规模最大、业态最全的商业街区,茅箭区香港街主街全长888米,支路总长1100余米,沿街商铺超过500家,周边常住人口逾3万人。然而,随着城市发展,街区一度面临业态同质、设施老旧、人车混行等问题。

2025年5月,香港街改造工程启动,聚焦“内外兼修”:既升级道路、管网、停车、休憩等基础设施,也修缮美化南段沿街外立面和店铺招牌。

今年元旦,以“港风、港味、港潮”为特色的香港街焕新开放,迅速成为城市新热点。元旦当天客流量超过16万人次,开街至今,累计客流量超过200万人次。

130余家“首店”入驻

香港街变了。漫步香港街,就像置身香港“铜锣湾”,骑楼、霓虹、波浪纹立面,随手一拍就是香港电影大片截图。

历史与现实在这里交汇:复古小汽车、绿色门楼、霓虹盒子、涂鸦隧道……这些打卡坐标,把“怀旧”与“前卫”融合在一起。

在烟火气、时尚感、艺术范儿的加持下,一大批“首店”争相进驻街区。

“我们店有三层楼高、经营面积超600平方米。”香港街永乐谷蜜雪冰城旗舰店店长代大洪介绍,蜜雪冰城门店在全国各地多达5万家,但如此大的规模在十堰是第一家,在湖北是第三家。茶饮店为何需要这么大的经营面积?

湖北日报全媒体记者走进刚开业的店面发现,这家店打破了“平价=小体量”的固有认知。它将“雪王”作为文化IP,打造了一个沉浸式主题体验空间,让茶饮与城市烟火凝结在一起。

走进该街区永乐谷,聆漫风之阁、次元企划、超吉好玩等一批以动漫为主题的潮流店铺在这里扎下了根。

“我们的客户群体主要是学生,现在动漫线下店铺不多,选择这个领域试试水。”代先生是一名“00后”,大学学习的是动漫专业,毕业后他选择自主创业,当起了聆漫风之阁的主理人。

“这里以前都是卖衣服、饰品的小店,因为附近同类店铺太多,生意不是很好。”永乐谷负责人董文娟介绍,现在一些年轻人喜欢动漫、元宇宙之类的新潮玩法,店铺招商也在朝此方向调整,目前看效果很不错。

首店经济作为消费市场的“焕新密码”,引领着消费新潮流。截至目前,茅箭区香港街已吸引130余家“首店”入驻。

“百年老店”同步焕新

“听说香港街改造了?”“没错!那些‘老店’都还在。”

香港街是一代十堰人的青春和记忆。近年来,随着十堰万达、华悦城、百强中心等新商圈的兴起,香港街的繁荣也不复当年,改造升级成为广大市民的共同愿望。

能吃、能看、能听、能闻、能体验,成为吸引客流的关键。十堰人民心中“最早的超市”,已经从丰融超市变身丰融集市,一字之差,内容全面升级。位于丰融集市三层的潮玩运动街区,经营面积近3000平方米,生意异常火爆。

“我们有50多个项目,可以一票畅玩。”潮玩运动街区负责人王国文介绍,其中保龄球、幻影骑士、VR乐享战船、9D悬空飞行影院等项目,是十堰“独一无二”,能够满足家庭与年轻人群体多元化需求。

龙凤珠宝是一家百年老店,进驻香港街有10多年时间。2025年1月,龙凤珠宝负责人叶福文得知香港街有改造计划,先后筹资近300万元,将自己店铺外立面按照黄鹤楼的风格进行改造。

“香港街改造,是为了给广大商户引流,龙凤珠宝作为香港街上一家老字号店铺,也应该为改造出一份力。”叶福文介绍,在改造自家店铺的同时,聘请5名演员排练“港风”舞蹈,在节假日期间免费演出,为街区商业营造氛围。

如果说,首店、新店是街区适应时代发展的枝与叶。那么,百年老店、老字



十堰香港街引领消费新潮流。(湖北日报通讯员 刘洋 摄)

号,则是街区实现长久繁荣的根和茎。截至目前,该街区300余家老店焕新升级。

“我们将出台优惠政策,鼓励老店进行改造升级,支持他们在坚守中拥抱新时代。”茅箭区商务局党组书记、局长舒光辉表示。

“小巷经济”提升烟火气

如果把香港街、五堰南街、五堰北街视作商圈的“大动脉”,那么大都会巷、保健巷、超级巷、珠宝巷、坡沟巷、古玩巷等则是“毛细血管”。二者是共享客流,而非零和博弈。

青岛蘸酱鱿鱼、章鱼小丸子、高山洋芋……这些“隐藏”在巷子里的美食,是主街功能的延伸、拓展与互补。

早在2002年,青岛蘸酱鱿鱼就“寄生”在香港街的一个角落里,属于巷子里的美食代表。

“在这干了24年,我们没有秘制调料,就是注重卫生和品质,回头客特别多。”主理人熊翠兰说。

熊翠兰借着香港街改造契机,投资6

万元,把原本露天的上下楼通道,改造成了带雨棚的街边店。重新营业一个月来,小店营业额提升近三成。

商圈不缺人流,缺的是让人“慢下来、停下来、静下来”的消费场景。位于大都会巷的MO CAKE咖啡馆,扎根于此已有6年,积累粉丝超2万人,这次也进行了改造升级。

“我们追求的氛围感是闹中取静。”MO CAKE咖啡馆主理人王玉坤介绍,越来越多的年轻消费者,愿意为“情绪价值”买单。当顾客逛街累了,在这喝一杯拿铁,品一品西式甜点,听听舒缓的音乐,轻抚可爱的小猫,让疲惫的身体得到放松。

“在巷子里发展商业,要更加注重安防、卫生和服务,让巷子‘烟火气’与主街‘高端范’相互补充。”五堰步行街综合管理中心主任黄玉明介绍,同质化的消费渐趋饱和,个性化需求兴起,一批具有特色的新消费空间出现,“小巷经济”正当其时。

截至目前,香港街“巷子小店”超过1000家,涉及餐饮、珠宝、文玩、服装、宠物等20多个类别,带动就业近4000人。

竹山年货节交易额增长超五成

云端年味浓 外商订单来

湖北日报讯(记者刘天纵、通讯员袁怀志、章伟)浓浓年味,燃新春喜悦。2月7日从竹山县科技和经信局(商务局)获悉,该县今年元旦启动“寻味桃花源·乐购迎新春”年货节,一个月来,线上线下累计实现交易额超700万元,同比增长55%。其中,近三成来自老乡的“云赶集”订单,一件件快递包裹将“竹山风味”送至千家万户。

今年1月,省商务厅启动“乐在湖北,‘马’上有喜”新春促消费活动。作为县域

联动分会场,竹山县2026年货节在桃花源街区及女娲广场举行,40余家龙头企业和个体工商户搭建起琳琅满目的年货风景线——既有竹山茶、菌菇、粮油、腊肉、蜂蜜、豆腐乳等特色农产品,也有服装鞋帽、家居日用、儿童玩具、节庆装饰等年货,还有智能家电、潮玩饮品等新年货,每日现场客流量超千人,叫卖声、欢笑声汇成一片。

“这杯竹山晒茶,喝出家乡春天的味道……”摊位即直播间,老板即代言人,最地

道的竹山年味“搬进”屏幕,每天有上万在外务工的竹山老乡通过直播链接“云赶集”下单。看到酸辣和苞谷花糖,在深圳工作的刘女士瞬间点燃乡愁,她一口气下单了五百元“家乡味礼盒”送亲朋。

年货节除了扩内需,还能促外贸。一家韩国采购商通过直播间找上门来,与十堰市绿神贸易进出口公司签下价值60万元的优质竹山粽子订单,成为竹山外贸的“新年第一单”。

为保障竹山年货物流快运,竹山县委

社会工作部和电子商务公共服务中心组织了200余人的“红马甲”志愿服务队,协助布置展位、维护秩序,并承担特产推荐和打包发货等工作,推动生产、加工、包装、物流的年货双循环。

竹山县科技和经信局(商务局)介绍,今年年货节交易额大幅增长,得益于线下政企协同的暖心服务、线上直播间的热情引流,“政府引导+志愿服务+市场运作+网络赋能”的年货销售模式,助竹山特产“踏云”出山。