

他们热衷逛花卉市场,把自家阳台打造成“花草田园”

从“玩不明白”到“整出花来”,通过交流找到新社交圈

“植系青年”从“种草”中觅得新商机

□本报记者 李佳琪 文/摄

父辈们的“田园梦”,如今在年轻人心中也扎下了根——眼下,越来越多的年轻人购买、培育绿植,为自己打上“植系青年”的标签。这些年轻人有的将其看做是新型的娱乐方式,有的将植物作为“家人”相伴,还有一些人通过交流植物培养扩大了社交圈,更有些人则在养护过程中找到了“新职业”。绿植文化在年轻人当中释放巨大能量的同时,一些头脑灵敏的年轻人更是从中发掘出了新商机。



年轻人热衷“种草”

绿植线上线下“春意盎然”

天气转暖后,每逢周末,道外花鸟鱼市场的业户老杨就把多肉植物、竹类植物、巴西木以及一些装点、造型都很“讲究”的绿植摆放在摊位最前边的显眼位置。

“工作日一般来逛市场的老年人多,我会把花开得艳,果结得好的花卉摆放在最前边。但周末,来逛市场的年轻人特别多,他们爱买多肉,尤其是一些造型新奇的植物更受他们喜爱。”老杨做花卉买卖已有6年多时间,他的感受是,来逛市场、买绿植的年轻人越来越多,尤其是这两年。“天气好的时候,周末来我这买花卉、绿植的顾客里,有一半是年轻人。”

在老杨的摊位前,市民小郭选购了一盆薄荷。“同事工位上都摆着一盆植物,看着他们工作之余侍弄一下花卉,还挺有意思的。”小郭觉得,夏季快到了,薄荷还能达到一定的驱虫效果。老杨说,薄荷散发的味道很好闻,观赏性与功能性兼具,适合上班族购买。在市场里,有不少像小郭这样的年轻人。

在越来越多的年轻人成为“植系青年”的背景下,不仅线下绿植、花卉摊位迎来了新客群,线上商家也收获了“好成绩”。拼多多平台数据显示,进入4月份,该平台鲜花、绿植消费者中,哈尔滨人明显攀升,同比增长了3成。其中,特色花卉成为消费体量最大的类目,特色绿植、大型绿植、成品组合盆栽的销售额则保持了同比两位数的增长。绿萝、富贵竹、转运竹表现更为“抢眼”,销售额同比分别增长了超50%到40%。与此同时,“种草”的周边商品如家庭园艺肥料、营养土、营养液、花盆、家庭园艺种子、铲耙锹锄等销售额也实现了同比两位数的增长。

一家开花众人赏

用养绿植“打开”新的社交圈

“多肉选择砂砾土要40%还是70%?”“给肉肉换盆多长时间能‘服盆’?”自从23岁的“陆小乖”迷上在阳台种绿植,遇到的“疑难杂症”都是在豆瓣小组里解决的。

“小组里都是年轻人,最常聊的话题就是谁家的花开了,谁家的植物得了‘急症’该咋治。”“陆小乖”称,小组里既有坐拥“阳台森林”的绿植大户,也有刚入门的新手小白,“一家有难众人帮,一家开花众

人赏”成了每天小组成员的互动乐趣。在“陆小乖”看来,养绿植的初衷是想装点一下租住的房子,有个好养活的“生命”陪伴自己,但随着之后在豆瓣小组的互动,“陆小乖”的社交圈子扩大了,通过植物的连接,让自己找到更多的乐趣。

事实上,“陆小乖”们还有很多。在年轻人活跃的小红书上,“绿植”话题下已有超1185万篇笔记;在微博上,“绿植”话题下有11.3万讨论和1.1亿阅读量。58同城、安居客发布的《毕业生就业居住调研报告》显示,年轻人乔迁新居,买绿萝、多肉等植物装饰的比例甚至大于曾经的家居顶流“小家电”。

为装点、为陪伴、为社交……不少年轻人将绿植玩出了“新花样”。“这是玉露和火祭,那边是桃蛋和粉蓝鸟……”姍姍对阳台上的多肉如数家珍。“它们外形各异、色彩艳丽,养多肉就像在集潮玩,每次买了新品种,都要在社交平台上炫一下。”姍姍告诉记者,多肉品种很多,多数价格不贵,有的十几块钱能买一堆,价格高点的也不过三十来块,集多肉“潮玩”既不会耗费太多资金,还能满足收集欲。

与姍姍的收集目的不同,成莉养绿植则是为了吃。“春天我会买一些作物的种子或者秧苗,比如小番茄、草莓、辣椒等,最长70多天、最短一个多月就成熟了。”成莉称,种作物可以享受它们成长的过程,作物每个成长期状态各异,收获果实时还会有一种成就感、满足感。

如今,植物不仅成为一种“媒介”,让年轻人之间产生了更多的互动,它们更成为一些年轻人带有“治愈”意味的伙伴。在培植养护过程中,人与绿植进入一种共同成长的状态,养绿植、养好绿植、养成兴趣爱好……栽培绿植逐渐成为年轻人的一种生活方式和生活态度。

养绿植催生新商机

“植物造型设计”成了新职业

“我的多肉怎么才能上色?”“什么绿植能和餐厅整体设计搭配上?”“这个角落摆放一些什么造型的绿植才能显得更漂亮?”时下,年轻人养绿植已不再满足于“养”,而是注重植物如何养得更“出彩”,并实现植物与所在环境的整体协调搭配。由此,催生出植物造型设计等需求,“植系青年”则变成了“颜植青年”。

“颜植青年”追求个性、创意和美学相结合的绿植产品,他们不仅关注绿植本身的品种、形态、颜色等特征,也注重绿植与

盆器、装饰、空间等的搭配和设计。眼下,“颜植青年”正引领绿植市场的创新和多元化发展,并催生新兴职业的诞生。

“前几年买了几盆植物陪伴自己,在养护过程中,渐渐爱上了它们。”80后的“土豆”索性辞掉工作,陆续在花卉大市场、王府井购物中心附近开了花卉、绿植销售店,经营起自己的“爱好”。为了更好地培育绿植,“土豆”平时会报一些专门课程学习植物养护、搭配、设计等方面的知识,很快,“土豆”成了这个圈子里闻名的“植物设计搭配师”。“这个月已经接了两单绿植整体设计订单,客户希望为新开的门店搭配绿植,符合整体环境设计。”“土豆”称,相比于鲜花,绿植不仅可以长期陪伴,更在造型上具备优势,能够与空间设计做整体搭配,业内称之为“植物美学”。“土豆”又在香坊区开了一家自己的工作室,专做植物培育、设计搭配,目前已经为哈尔滨咖啡馆、瑜伽店、水果店、西餐厅、书屋等多个行业店铺做过室内植物整体造型设计和搭配。

绿植经济方兴未艾

年轻人看好“绿植生意”市场

“年轻人喜欢绿色的植物,更讲究植物在环境中的‘整体美’。”“土豆”称,年轻人审美新奇、独特,她也不断在学习各类“植物课”“设计课”,来满足客户各类需求。“比如黄金榕、孟加拉榕、锦叶福禄桐、昆士兰佛肚、斑木等这类植物,它们虽然属于大型植物,但造型感极强,特别符合喜欢空间设计感的客户。”在“土豆”看来,通过绿植做设计、搭配等方面的市场空间很大,她身边同样做“绿植生意”的朋友正在研究开一个“植物集合店”。

“集合店或将成为植物销售市场的一个发展趋势。”“土豆”告诉记者,此类集合店一般开在近郊,需要一个相对较大的空间,这里不仅可以让植物有更大、更好的生长待销空间,更为客户提供了一个植物及其周边“一站式”购物环境。“一般这类集合店还会搭配咖啡馆,赏植物、品咖啡,让顾客有一个更加轻松、愉悦的购物环境。”

大量年轻人的涌入,让市场需求逐渐呈现多样化、类型化特点,让不少年轻的绿植爱好者从业余爱好者变成了职业人。他们借助新媒体平台,在抖音、小红书等年轻人聚集地“创业”发展,从栽培教学、平价测评,到提供周边搭配、养护教学的“一站式”购物服务,绿植文化正在释放巨大的能量和商机。



部分图片由受访者提供

新晚报 拍卖/公告 电话 13613600156 黑龙江壹理盛世拍卖有限公司受黑龙江木里农村商业银行股份有限公司委托处置大众品牌轿车一辆,有意竞买者请持有效证件及竞买保证金办理竞买登记手续。 登记截止时间:2024年4月24日15时 拍卖时间:2024年4月25日10时 展样时间(地点):即日起(标的物所在地) 竞价网址:中国网络拍卖平台(网址为:https://paimai.caa123.org.cn/) 咨询电话:13936007332 展样联系人:李主任 15546642111 公司地址:哈尔滨市道里区群力第一大道1872号,贝肯山二期洋9楼一单元602室 黑龙江信达拍卖有限公司接受委托,依法公开拍卖依兰县信用社抵债房产674处,机动车一辆,有意竞买者请持有效证件及竞买保证金办理竞买登记手续。 登记截止时间:2024年4月24日16时 拍卖时间:2024年4月25日10时 竞价网址:https://paimai.caa123.org.cn 展样时间(地点):即日起(标的物所在地) 联系电话:13634600432, 0451-51911012; 微信号:xindapaimai 公司地址:哈尔滨市道里区上海街6号海上银座A栋22层 黑龙江信达拍卖有限公司