

花卉销售破10亿,商家仍叹“生意难做”

行业竞争加剧,企业购买力下降 趋势:市场景气指数回升,全省电商已近千家

每到春暖花开的季节,很多人在选择外出游玩赏花之余,也会去花卉市场选上几盆鲜花为家里“添香”,这时的花卉市场也总是热闹非凡。近日,记者走访长沙市内各花卉市场发现,受长沙“任性”的天气影响,各个花卉市场比往常稍显冷清,但仍不时能见到一些市民认真挑选花卉盆栽的身影。

■记者 吴虹漫

【动态】春季“添花”忙,“小而美”成首选

进入4月份,长沙难得放晴,在红星国际会展中心附近上班的黄佳趁着午休时间来到花卉市场,打算为自己的办公桌挑上几盆绿植。她告诉记者,自己在一家广告公司做视频剪辑师,一天至少八九个小时的时间在盯着电脑看,经常感觉很疲劳。“在桌上摆几盆绿植不仅漂亮美观,还能缓解视觉疲劳,看着绿色小盆栽心情就会舒畅许多。”

每年的这个时节,和黄佳一样有着“添花”想法的人不在少数。尽管受到前段时间多雨的天气影响,各个花卉市场明显冷清不少,但仍有不少爱花人士的身影。在三湘花卉市场,六十多岁的李爹爹正在各个花店之间逛得起劲,经过几轮挑选和讨价还价之后,他最终以35块钱的价格购买了一盆长寿花和两盆绿萝。

“天气不好,来逛的人少,和老板就比较容易讲价,这个时候来买喜欢的花,既

实惠又省事。”李爹爹笑呵呵地向记者传授他的“经验”。记者经观察发现,除有企业需要添置大中型盆栽之外,那些价格在50元以下,“小而美”的绿植和花卉更受市民欢迎。

“现在很多年轻人都喜欢养多肉、绿萝和翠玉等小型绿植,除这些之外,迷你蝴蝶兰、长寿花、郁金香和桔梗等小盆花卉销量也不错。”花卉市场的一名店主告诉记者,小型盆栽花容易摆放,颜色鲜艳讨喜,养护起来也比较方便,所以成为许多市民的首选。

除了“颜值”,是否容易成活也成了市民关心的问题。在红星花卉市场,打算给自己的新家添置些“绿意”的林女士边挑选边向店主咨询,希望选购一些易养护、耐寒耐旱的植物。“在客厅里摆放一些花草挺好看的,但没经验担心养不好,所以打算选一些简单的、看起来容易养的”。

【行业】需求增多,商家仍叹“生意难做”

采访中,记者发现尽管市民买花需求增多,但不少商家仍然感慨“生意难做”。在红星花卉市场,湘发园艺店主陈女士告诉记者,花卉生意主要是“看天吃饭”,这段时间长沙时而晴天时而下雨,花卉的销量很不稳定。“有时候一天能赚几百上千元,有时候一天没收入,这个不好说,主要看天气”。

三湘花卉市场内的花意空间负责人谷女士也告诉记者,除了过年过节时花卉生意稍好之外,花卉销售全年基本没什么旺季,最近又碰上长沙经常下雨,人们都不愿意出门,花店生意比较冷清,一天的营业额基本维持在1000多元钱。

“除了天气原因之外,现在整个花卉市场都不怎么景气,鲜花生意不好做,价格低但买的人还是少,有时候一天都卖不出一盆花。”三湘花卉市场的棚建园艺店主李先

生无奈地说。他告诉记者,自己是湖南娄底人,之前在东莞打工,一年前回到长沙开起花店,但由于生意不好,去年处于亏本状态。

在他印象中,早年鲜花特别是大型绿植很好卖,但最近两年销售情况并不乐观。“现在来逛花卉市场的大部分是个人和家庭,购买的都是一盆几十块钱的小花,而且还爱砍价,花店根本就不赚钱。”李先生对记者直言。

除了整体销量下降,近年来各地花店数量快速增加,行业竞争也越来越激烈,再加上租金、运费和人工等成本不断上涨,这也使得花卉商家面临多头“挤压”,盈利空间不断缩小。“早年从事鲜花生意可以说是翻倍赚钱,但现在利润可以说已经低于10%,高档花卉的利润会高些,但也比不上以前的光景了”。



每到春天,不少市民会去花卉市场选购一些鲜花绿植,为家里增色添香。

【探因】

“节俭风”成常态,网络销售有影响

“这两年国内整体经济形势不景气,企业的购买力下降了,鲜花消费减少,这肯定对花卉行业造成一些影响。”对于当下花卉市场遇到的困境,红星花卉市场内的宸萱生活馆负责人周先生谈了自己的看法。面对经济下行带来的压力,“捂紧”钱包成为不少企业的共识,鲜花不属于刚性需求,企业在消费时自然考虑能省则省。

此外,公务用花减少也是花卉市场“降温”的原因之一。棚建园艺店主李先生向记者透露,以往每到元旦、春节等大小节日,不少机关企业总会到花卉市场购买鲜花进行“点缀”,但由于现在盛行“节俭风”,会议不摆花、不铺红地毯等成为常态,这对花卉市场的销售造成了不小的冲击。“现在来店里买花的政府部门几乎没有了,可以说已经‘绝迹’了。”

网购盛行,也是花卉市场生意变冷清的缘故。记者在淘宝网搜索栏输入“绿植花卉”进行查找,弹出的结果显示有上百页。按销量来看,最受欢迎的当属多肉,其次热销的还有蝴蝶兰、栀子花、绿萝等小盆植物。平时热衷捋花花草的李平就告诉记者,在网上购买花卉不仅可以随意挑选品种,价格还便宜不少,差不多只有实体店的一半。

“现在很多消费者会选择在网上购买一些小型的绿植、盆栽,甚至有的会选择网购种子回来自己培育,这对线下实体店会造成一些冲击,尤其在小型盆栽这一块。”宸萱生活馆负责人周先生也告诉记者,尽管网购花卉便宜,但消费者购买的多是小型盆栽,大中型盆栽由于运输不便,而且网购有风险顾客可能还不放心,更喜欢到实体店来看,因此造成的影响不大。

趋势

家庭渐成消费主力,市场景气指数不断攀升

值得关注的是,在政府部门、企业单位花卉订单减少的同时,随着居民消费水平的提高,私人消费逐渐成为当前鲜花市场的主流。不少花卉商家告诉记者,这几年到店购买鲜花的人群中,除少数私企之外,大部分为个人及家庭消费,大概占到八成以上。

记者从湖南省林业厅了解到,湖南是我国观赏苗木主产区,观赏苗木种植面积占全省花卉种植面积“半壁江山”。因气候等条件限制,湖南本地销售的鲜切花和盆花多从云南、广东、福建等地调进,本土花卉主要有香樟、桂花、紫薇、红叶石楠等观赏苗木,以及红掌、凤梨和一些多肉植物等盆花。“花卉消费已经逐渐由集团消费向家庭消费转变。”

家庭渐成消费主力,不少花店也开始尝试各种方式来拉动销量。红星花卉市场内,不少商家除了在店里增加新品种,把市民比较喜欢的盆栽摆在显眼位置之外,有的还推出打折、促销等优惠活动;有的还兼销售干花、陶器、土壤、花肥等品种;有的花店还开设花卉体验区,兼营婚庆和租摆等。

购买花卉的人群也趋于年轻化。宸萱生活馆负责人周先生告诉记者,花卉消费人群以女性为主,从年龄来

看,购买花卉的人群也趋于年轻化,25至45岁年龄阶段的为购买主力,退休的老人也有,但是购买力不高。

针对花卉消费人群年轻化的趋势,不少商家在保持传统花卉零售业态的同时,将目光转向了互联网领域,花卉电商“异军突起”。省林业厅相关负责人介绍,湖南现有花卉市场273个,花卉企业1710个。目前全省有网上花店940家,遍布14个州市。

对此有业内人士指出,近年来我国的花卉市场进入了低谷期,低迷的行情给花卉行业罩上了一层阴影。但湖南花卉基础好,具有得天独厚的资源优势、科技优势和人才优势;再加上私人鲜花消费需求增多,互联网对花卉消费的促进作用,当下湖南花卉零售市场景气指数不断攀升,正逐渐摆脱近年来产业“低谷”的状态,前景看好。

据国家统计局统计,2015年我省花卉种植面积为81917.59公顷,年销售额510101.20万元,同比分别增长6.82%和2.47%,高于全国平均水平。湖南本地盆花种植面积、销售额已连续3年增长;鲜切花和盆栽植物种植面积已保持5年连续增长,2015年达到6387公顷,销售额达10亿元,同比增长15.53%。