

拥有自己的『绿光森林』 潍坊绿植圈有了『高端局』



绿植店一角

花几百几千元甚至上万元买一片叶子？是的，你没听错，快速兴起的绿植消费热除了吸引众多“小白”入坑，也引领着一部分资深玩家走向“高端局”。在这一趋势下，高端绿植店应时而生，潍坊绿植爱好者不用蹲守直播间，也不用驱车几百公里奔赴邻市的植物画廊，就能拥有一片城市“绿光森林”。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 陆菁菁



绿植店工具展示墙

市民公益夜校第三期开课 解锁花样夜生活

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 隋炜凤

7月2日、3日晚，由潍坊市社科联、潍坊市文旅局、潍坊市图书馆联合举办的“社科天地·潍图Ye!”市民公益夜校第三期开课。

7月3日晚，记者来到恒大名都庆华健身三楼足球场，“激情四射”足球课堂在这里开课，这也是公益夜校课堂场地首次走出市图书馆。课上热闹非凡，学员们年龄跨度大，从5岁到45岁不等。专业的足球教练将热身与体能训练相融合，帮助学员们获得更佳运动状态，并通过有趣的训练小游戏，让学员们体验传球、停球、盘带等足球的基本技巧，充分激发他们对足球的兴趣。

5岁的小学员朱紫伊和爸爸一起来学习足球，她的妈妈李女士在场外陪伴。“孩子爸爸是‘足球迷’，一直想带女儿了解学习足球，培养兴趣爱好。趁这个机会，父女俩都报名了，希望孩子在学习中感受足球的魅力。”李女士说。

据了解，职业规划、瑜伽健身、朗诵等课程已于7月2日晚同期开课。当晚，阴雨天气并没有浇灭学员们的学习热情，各个课堂上，学员座无虚席。职业规划课上，朱家振老师详细讲解了行政编、事业编、军队编、公益岗、银行类、国企类等岗位的区别。“我和小伙伴一起来学职业规划，听完今天的课受益匪浅，期待能跟着老师们学到更多的考试技巧，早日‘上岸’。”参加培训的学员李先生难掩兴奋之情。

瑜伽健身课堂上，学员们在舒缓的音乐中，跟随老师的指令，在吸气与吐气间，感受夜晚的平静与内心的欢愉，忘却烦恼与压力（下图）。朗诵课上，专业朗诵老师李怡晖为学员们讲授朗诵技巧，指导大家的发音，学员们热情高涨，认真听讲、积极互动，沉浸在学习的快乐中。

市图书馆相关负责人表示，本期“社科天地·潍图Ye!”市民公益夜校把阅读推广、全民健身与社科普及结合起来，根据市民需求及场地、师资招募等实际情况，让市民通过阅读、实操、运动等方式，对课程进行了全面更新，助推市民的精神文化生活更多彩、更丰富，为潍坊的夜晚增添一抹亮色。



越来越多的人热衷绿植,愿意为高价买单

“以前，自己想买一棵白锦龟背竹或是密叶猴耳环，只能守着手机屏幕蹲守直播间；想拍一组绿意丛生的森系照，也只能驱车二三百公里跑到邻市的植物画廊。”奎文区资深绿植爱好者韩女士告诉记者。

在潍坊，像韩女士一样的绿植爱好者不在少数，花几百几千元搬一盆心爱的绿植回家，有一种特别的快感和治愈感。“最初，花二百多元从直播间买一棵水晶花烛觉得有点奢侈，但后来越买越上瘾，一路迈入千元时代。”韩女士说。

随着人们生活水平和审美水平的提升，越来越多的人开始将关注点转移到室内绿植上来。韩女士介绍，绿植在国内流行，大约从2019年开始，最

的时候，精品绿植一片叶子就能卖到两万多元，如今虽然价格有所下滑，但市场依然火爆，并且逐渐从线上拓展到线下。

京东消费数据表明，大中小城市购买园艺绿植的销量占比超过60%，绿植产业成为市场新宠。而飞瓜数据显示，曾在网络上卖过“鲜花速递/花卉仿真/绿植园艺”类目商品的博主就超过9万人，在抖音搜索“花卉基地”，拥有企业认证的账号多达上百个。

据资深绿植圈玩家介绍，大家玩的主要是天南星科的绿植，市场上常见的主要有蔓绿绒、海芋、花烛等品类，每一个品类又包括上万个品种，价格上百元至上万元不等。

绿植店应时而生,拥有了一批实力“铁粉”

在潍坊城区，君泰花卉市场的顺顺花卉、宝通街花卉市场的卓妍植艺等店，大型高端绿植品种日渐丰富。

去年夏天，奎文区梨园街道梨园小区的苏女士就花500元从卓妍植艺买了一棵金边百合竹回家，目前长势良好。在各大花卉市场细逛一下，龟背竹、锦化海芋等网红绿植的身影也越来越多。

“太意外了！以前只能在直播间才能抢到的网红绿植、可望而不可及的高端热植，在这里都能见到，而且每一株都生动鲜活、造型独特，比从网上买放心多了。”7月3日，潍城区孙女士欣喜地说。

“像白锦龟背竹、密叶猴耳环、粉公主蔓绿

绒、火鹤后花烛、原生发财树等，都是潍坊市场上少见的高端绿植。”位于高新区金银巷的绿植店光与木的主理人汪伟告诉记者，目前店里有200多个品种，开业不到一个月，已经锁定一大批消费力在线的“铁粉”。

店内一楼，高高低低、层层叠叠的高大绿植长势繁茂，有的飘逸似羽，有的大如伞盖，形成一种和谐而富有层次感的美。在二楼，除了有丰富的热带植物，别致的景德镇花盆、花器外，还打造了一面工具墙，花铲、花钳等工具一应俱全。优质不锈钢+天然水曲柳木的组合品质与颜值兼具，让铲土、松土这种“苦力活”都有了雅趣。

带来社交附加值,迎合消费者追求自然心理

当下，生活压力和心理负担让都市人不得不多方寻找情绪的释放口，品种多样、生命力旺盛、治愈力满满的绿植正好迎合了都市人迫切追求自然的心理。在各种社交平台上，年轻人将自己打理的绿植分享种草、表达情绪、吸引同频，兴趣爱好在这里获得认可，精神上得到满足，这就给绿植增加了一层社交附加值。

在这一背景下，这种“小而美”的项目是一次创新，也是一次尝试，与传统花卉市场和园艺路线

不同，它更着重打造精品氛围，强调小众价值感。同时，绿植玩家队伍的日渐庞大、玩法的层出不穷，对绿植店的发展起到了极大的推动作用。有的店开始探索寄养代养服务，有的增售土壤水分检测仪、补光灯等养“植”神器。

眼下，还有绿植店正开拓与绿植相关的文创产品、商务礼盒等，并在庭院露台的精致景观营造、个性化的家居绿植计划等领域继续提升专长。此外，各种绿植沙龙、绿植摄影活动也逐步展开。