

财富视点

春风拂面,温柔如絮,携着淡淡的花香穿街过巷。青岛的春日,被层层花海点燃——樱花如粉白的云霞缀满枝头;杜鹃燃遍山谷,红得像火烧云倾泻而下。迎春、玉兰、海棠、连翘……次第绽放,把整座城市变成一幅流动的油画。而这由赏花热潮催生的“花经济”,正如春花般蓬勃生长——花海旁的咖啡座一座难求,民宿早早被预订一空,手艺人用干花制成团扇与书签,就连山野集市上也摆满了鲜花主题的文创与农产。一朵花,不仅点燃了春天的浪漫,更串起了文旅、餐饮、零售、交通一整条“芬芳产业链”。

“花”式消费 拉高春日“含金量”

青岛多地开启“赏花+”模式 多元业态融合拉动文旅消费升级

花海如何撬动全域旅游?

“以前来就是拍拍照、看看花,待一两个小时就走了,现在不一样了,能玩一整天。”在李沧区翠湖社区的樱花大道上,市民王女士带着家人从清晨逛到午后,逛完文创市集,体验完汉服旅拍,又在社区周边的餐馆解决午餐,“孩子玩得开心,我们也能慢悠悠地感受春天,消费自然就多了。”

作为青岛“顶流”赏花社区,翠湖社区的千余米环形樱花大道每年春天都会吸引数万游客前来打卡。今年第十二届樱花节上,800余株樱花盛放,社区不仅设置了汉服体验、人形机器人赏樱、文创市集等环节,更联动周边商户推出樱花主题美食、特色伴手礼,让单一的赏花变成集吃、住、行、游、购、娱于一体的完整体验。

这样的转变正是青岛赏花经济的缩影。在全域旅游的浪潮下,青岛各地纷纷以花为媒,创新“赏花+”模式,构建起多元消费场景,让花海真正成为撬动消费的金钥匙。

在崂山北宅,樱桃桃花正在绽放,“赏花+采茶+农家宴+民宿”的组合套餐备受青睐。在赏花期,一些精品民宿早早被订满,还有农家宴推出了樱桃桃花主题菜品、山野特色美食,不少农户单日营收突破万元。“从3月赏樱桃桃花到5月采摘樱桃,两个多月的花期带动,我们村的民宿和餐饮收入能占全年的40%以上。”北宅街道一位民宿负责人说。

在大珠山杜鹃花会,万亩杜鹃花海与实景演艺、国风巡游、花海露营深度融合,游客漫步杜鹃长廊,既能赏景,又能参与互动打卡、露营休闲。西海岸杨家山里则以樱花为核心,打造樱花市集、山野露营、农耕研学、农产展销一体化场景,让花海流量直接变成乡村销量。小麦岛、浮山森林公园的公园音乐唤醒计划,让花海间回荡着户外演出的旋律,搭配亲子写生、风筝彩绘,自然景致与潮流体验完美相融。

赏花+露营、赏花+研学、赏花+旅拍、赏花+非遗……多元业态的融合,让赏花不再是浅层的观光,而是深度的体验。业态的延伸直接带动了消费的爆发。去年清明假期,青岛10个市级乡村振兴片区依托赏花经济,接待游客33.51万人次,同比增长74.8%,带动乡村民宿、休闲农业、农产品销售实现营收3880余万元,同比增长55.33%。去年西海岸新区大村镇牡丹芍药赏花季,8.5万人次游客带来700余万元消费总额。崂山区北宅樱桃桃花季、樱花节连年火爆,去年的樱桃花季接待游客21.8万人次,直接旅游收入近2000万元;2024年樱桃节吸引游客281万人次,拉动直接经济收入14.03亿元。

更值得关注的是,花卉衍生品开发成为新的消费增长点。梅花主题团扇、樱花文创、杜鹃花茶、玫瑰精油、鲜花饼……具有青岛特色的鲜花主题伴



游客在樱花树下拍照打卡。

手礼在景区、社区、商超持续走俏。在翠湖社区樱花节的文创市集上,手绘樱花主题饰品、鲜花甜品吸引不少市民游客排队购买;即墨玫瑰小镇的玫瑰花茶、玫瑰护肤品等,成为游客必买的青岛伴手礼。

年轻人何为热衷“追花”?

“为了拍一组满意的樱花照,我特意准备了汉服、道具,提前一周就开始做攻略。”00后大学生小周告诉记者,这个春天她已经“追”过了中山公园的樱花、翠湖社区的樱花、十梅庵的梅花,每到一处都精心搭配服饰、寻找最佳机位,“朋友圈的九宫格不够发,小红书、抖音的笔记也都安排上了,赏花就是为了这份仪式感和情绪价值。”

当下,以95后、00后为代表的年轻人正成为青岛赏花游的绝对主力。有数据显示,今年赏花期,20—35岁年轻群体占比超六成,其中女性游客占比达六成以上。与父辈“走马观花”不同,颜值、出片率、情绪价值成为这些“追花”年轻人的核心诉求,也倒逼着赏花经济从流量入口向体验升级转变。

在青岛各处花海,随处可见手持专业设备的摄影师,为游客定格春日美景。翠湖社区的樱花大道、中山公园的樱花长廊、大珠山的杜鹃花海都是热门拍摄点位。多位独立摄影师向记者反馈,进入3月樱花季以来,户外写真、花海跟拍的订单量大增,周末及节假日档期基本提前一周就被订满。

记者了解到,目前,青岛赏花旅拍市场主要分为三类:一些独立摄影师通常按小时计费,每小时收费百元左右,包含基础拍摄与简修,底片全送,深受学生与年轻游客欢迎;还有一些小型工作室专做主题写真,以汉服、JK、法式田园等风格为主,提供服装、妆造、拍摄、精修的一站式服务,价格通常在千元以内,包含1—2套服装与

10余张精修照片,尽管价格不低,但咨询者络绎不绝;高端定制受到情侣、家庭与婚纱客群的青睐,由资深团队提供一对一服务,价格在千元以上,主打拍摄氛围感、故事感大片,常将花海与青岛的山海、老城区景观结合。

“花经济”的驱动,不仅让专业摄影师生意火爆,也带动了相关业态的繁荣。景区周边的汉服租赁、美妆造型店铺生意兴隆,单套汉服租赁加妆造价格在100—300元,成为游客打卡前的“标配”。社交媒体的传播让赏花热潮持续升温。小红书上“青岛赏花”“青岛樱花”相关笔记超10万篇,抖音上青岛大珠山杜鹃、翠湖社区樱花等话题播放量破亿,一条条爆款视频、一张张精美图片,吸引着全国各地的年轻人来青“拔草”。

青岛如何化解“花期焦虑”?

“很多地方的花期只有一两周,青岛从3月到5月,梅花、樱花、杜鹃、梨花、流苏次第开放,能连着赏花两个多月,太幸福了。”来自济南的游客李先生说,他特意规划了7天的青岛春日之旅,先到翠湖社区、中山公园赏樱花,再去大珠山看杜鹃,接着爬崂山赏山海花景,最后到老城区感受里院花韵,“青岛的花景不是单一的,有山有海有城有湾,每一处都不一样,看完还想再来。”

花期短、同质化是全国赏花经济共同的痛点——往往“花开客来,花落客走”,难以形成持久效益。但青岛却凭借“山、海、城、湾、岛”的立体空间格局,走出了一条差异化、长效化的发展路径,有效化解“花期焦虑”,将短暂的网红流量转化为长久的城市“留量”。

青岛的花是立体的、全域的、接力的。依托独特的自然禀赋,青岛打造了山城漫游、海岸寻芳、街巷探春、田园寻香四维赏花动线,串联起从3

月梅花,4月樱花、杜鹃,到5月梨花、流苏的20余种花卉,形成“超长待机”的赏花期。

在崂山,3月樱花、杏花漫山遍野,4月杜鹃如火、流苏似雪,5月锦带、绣球点缀山间,从山谷到峰顶,从古寺到茶园,花海与山海风光相融,形成“山海花景”的独特画卷;在老城区,八大关、三明南路的樱花,八关山、观海山的玉兰,与红瓦绿树、百年里院相映,演绎“里院花韵”的人文诗意;在滨海一线,小麦岛、唐岛湾的花海与碧海蓝天、落日余晖相伴,勾勒“滨海花廊”的浪漫景致;在城郊,莱西梨园、即墨莲花山的田园花海带来宁静的乡村气息。

“平面赏花”升级为“立体沉浸”,让青岛赏花告别同质化。游客既能在翠湖社区感受“社区花海”的烟火气,又能在崂山领略“山海花景”的壮阔,还能在老城区品味“里院花韵”的文艺,每一处场景都独具特色,每一次游览都有全新体验。

更关键的是,青岛正通过精心策划,将短期赏花热转化为城市旅游的“预热流量”。青岛市推出“春醒海畔·花开岛城”十大主题线路,把赏花与海滨观光、老城漫游、乡村体验、美食品鉴串联起来;各区市纷纷推出“赏花+避暑”“赏花+啤酒节”等衔接攻略,让春季赏花客成为夏季避暑游、国际啤酒节的潜在客源。

“春天来青岛赏樱花,夏天再来逛啤酒节、洗海澡,已经成了我们全家人的习惯。”来自北京的游客赵女士说,连续三年春天来青赏花的她,已经深深爱上这座城市,“这里不仅有美景,还有美食、文化,每次来都有新发现,复游率自然高。”

春风浩荡,繁花似锦。当下的青岛,正以花为媒、以节为桥,不断拓展“花经济”的内涵与外延,让春日的花海不仅装点城市,更点燃消费、温暖人心。

本版撰稿 青岛早报/观海新闻记者 于健 摄影 记者 杨博文