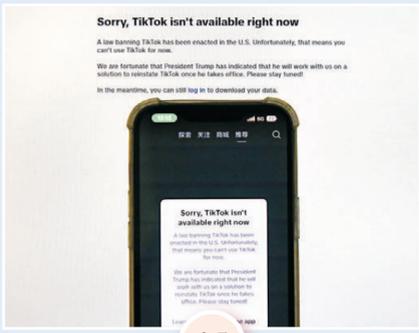


特朗普或讓TikTok復活90天



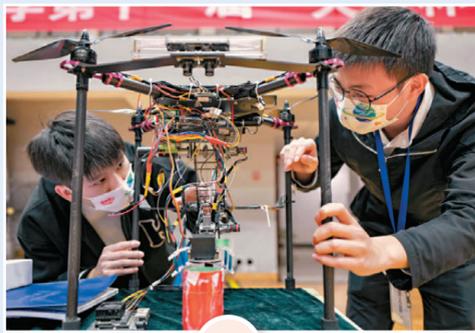
A5

內地Z世代年貨單具四趨勢



A8

教育強國建設規劃綱要發布



A15

文匯報

WEN WEI PO
www.wenweipo.com

政府指定刊登有關法律廣告之刊物
獲特許可在全國各地發行

2025年1月 星期一

20 天晴乾燥 早上清涼
氣溫15-22℃ 濕度40-80%

港字第27320 今日出紙2疊6張半 港售10元

爆料專線

(852)60635752

wwphotline@tkww.com.hk



立即下載
香港文匯網App

年宵市場

香港為期7天的2025年農曆年宵市場將於本週四

(1月23日)於銅鑼灣維園等15個地點開鑼，方便各區市民購買賀年花卉、乾濕貨食品等，喜迎新春。與許多傳統行業一樣，香港花商不少是家族經營或長期從業，有相對固定圈層，圈外人難以輕易加入。作為一位意外入行的新人，葉先生5年前在機緣巧合下投身「花海」，在米埔開設「Home Decor Centre」(HDC)花店，疫情期間經營一路順風順水，今年首次投得年宵市場攤位，準備一展拳腳，預計生意額或高達50萬元。他希望以「流水線、工業化」的商業模式，盡量保證穩定且同質化的出品，同時擴大客源，爭取年輕一代市場。

●香港文匯報記者 唐文

花商年宵出新招 推流水線工業化

首投維園攤位 冀開拓年輕客源



葉先生今年首次投得年宵市場攤位，準備一展拳腳。香港文匯報記者郭木又攝



葉先生花店出售的年桔。香港文匯報記者郭木又攝

談及香港花業生態，葉先生昨日接受香港文匯報訪問時直言，勝敗全繫於過年這一個月，「全年一半的收入都是來自年花，也就是說，這個月相當於過去11個月生意的總和。」他說，花店平日固然有穩定客群，主要是新界村屋居民，但需求相對零散，遠不及過年期間集中，花店亦會不時承接住宅花園的園藝工作，以維持收入。「我們除了花店，也有社交平台賬號，接受網上預訂，最近幾天每天的訂單差不多是平時一整個月水平，到臨近過年估計還有更多。」

攤位側重數款平價年花

至於為何投身年宵市場，葉先生指有多重原因，包括有意擴張港島客群、薄利多銷、散尾貨等，但最主要是疫後香港花卉消費的變化。

他分析，疫情期間花店生意暢旺，與市民無法外遊，較多時間在家，因而更關注家居環境有關，同時年宵亦一度因應疫情停辦，「開關之後明顯感覺生意下跌了，市民可能北上消費，或發展其他生活樂趣，對花藝未有之前重視。不少人也從花店轉向年宵濕貨市場選購，所以去年我們整體生意是有些蝕，今年想靠年宵這一塊攤還來。」

葉先生認為，不同居所環境、經濟條件的市民選購年花會有不同偏好，公司、屋苑及村屋等有條件擺放大型花卉的消費者通常是有備而來，提前多日開始預訂，來逛年宵的人士則多為隨性消費，偏向選擇小型花枝。因此今年年宵他的攤位將主打數款平價年花，其中一款年桔，市場售價多在300元以上，但葉先生定價288元；另一款日本山形縣啟翁櫻，市價100元每枝，他計劃280元6枝打包銷售，便宜逾半。「你問我點解可以賣這麼平？好簡單，賺少點就得了。」

同質產品方便網上落單

他解釋，為盡量降低零售價，他的營商策略是將園藝工業

化，追求均一、同質化產出，「我們會初步將一些設計給到供應商，讓他們試着做出來看效果，可以的話就增加訂量。款式不會要求太多，例如年桔，我們只做黑白青花三款盆底，上面的桔樹造型不變，像是蓋印章一樣，每個一模一樣。這樣一來，拍一張照片擺上網，顧客就可以按圖落單，不用到店裏跑一趟，效率高很多。」透過網絡，葉先生不僅打開年輕人市場，亦做出一定口碑，許多客人會在網上訂貨送給親友。

然而植物始終有花期，開花進度未必完全與網圖一致，會否出現貨不對辦？葉先生指，出貨之前花店會拍一張當日相片發給買家，大部分買家對植物屬性都有一定了解，接受大致範圍內的差異，若個別買家無法接受，也可退款。

落本添包裝盒圖個喜慶

此外，為在運輸途中保護花卉，亦增添年味，葉先生團隊特意設計了多款禮物包裝盒，給花藝增添別樣色彩，每個成本約50元，但他相信這是為保證出品完整性的必要支出，「買年花是圖一個喜慶的氛圍，禮物盒正好也起到這個作用。」

不過，葉先生亦承認，工業化園藝在香港還不是主流，傳統花店講究每個盆栽各有美感，特別是高檔蘭花每株都有園藝師親手插製，「高檔蘭花這塊市場我也未放棄，我們一間公司同時有兩個風格，差異化發展，至少現在看來都還不錯。」

東冠向山蘭花期四年半 入貨300盆已售160盆



東冠向山蘭 香港文匯報記者郭木又攝

香港文匯報訊(記者 唐文)除平價年花外，葉先生今年的另一銷售重點是相對高檔的禮品花東冠向山蘭，該品種由種苗到成熟花株需要4年半。一株種苗需要於江蘇無錫種植園進行約17個月的克隆培育，出瓶後再移送至貴州種植基地，培育3年後才能開花。「香港進口這款蘭花的花店不多，據我所知只有我們和另一家老牌花店，我比較進取，一口氣入貨300盆，不到年前已經售出160盆，有客人一次就訂10盆，反響相當不錯。」葉先生說。

葉先生表示，蘭花因品種、品質、花色、花期等因素價格差異頗大，東冠向山蘭屬於日本大花蕙蘭，在蘭花愛好者中有一定口碑，「以前要從日本空運過來，就賣6,000元，現在有內地培植的新品種，我們只賣1,888元。」他解釋該款禮品蘭花之所以昂貴，不僅因為前期培育時間長，即使成熟花株出產率亦不高。

他亦坦言，內地不少花商勇於創新，例如設計面向年輕人的潮流款式，值得香港業界學習。

15個年宵市場地點

- 銅鑼灣維多利亞公園
- 東涌達東路花園
- 深水埗長沙灣遊樂場
- 深水埗花墟公園
- 觀塘區觀塘遊樂場
- 黃大仙慈雲山邨中央遊樂場
- 葵青葵涌運動場
- 荃灣沙咀道遊樂場
- 大埔天后宮風水廣場
- 北區石湖墟遊樂場
- 屯門天后廟廣場
- 西貢萬宜遊樂場
- 將軍澳寶康公園
- 沙田源禾遊樂場
- 元朗東頭工業區遊樂場

蘭花大王料銷情年增5%



楊小龍表示今年蘭花不會加價。香港文匯報記者曾興偉攝

香港文匯報訊(記者 張茗)2025乙巳蛇年臨近，行花市買年花是港人多年來的習慣，蘭花亦是大熱的年花之一。本地培植的日本蘭花花瓣更大、顏色及花紋繁多，備受中高端市場的歡迎，而大眾花玲瓏小巧，價格親民。蘭花大王、千葉園始創人楊小龍昨日接受香港文匯報專訪時表示，如今千葉園多了不少生面孔前來購買蘭花，意味着消費者購物更加理性，追求高性價比迎接蛇年。

楊小龍擁30畝地建有多個花房，他表示過往常常會研究、培植諸多新型蘭花品種，如今重點已傾向於花的品質上，「以前嘅人有意追求多品種，但今時嘅人更追求花靚。」

今年不加價 以品質取勝

價錢方面，他指耕種植物情況相對穩



不少市民到場選購蘭花。香港文匯報記者曾興偉攝

整，預料今年蘭花銷情按年增加5%。千葉園將不同類型的花分別放不同地方，包括有專門培植日本蘭花的溫室、種植大眾蘭花的展廳等，消費者可以按照自己的意願前往不同的室內選購蘭花。記者現場所見，具有特色的日本蘭花每一株從逾百元至千元不等，其顏色繁多，包括紅、黃、粉、白等系列由消費者任意選購不同系列插花；而大眾花則以數百元至千元一盆的親民價格招攬消費者。

楊小龍說：「在選擇中，消費者會根據自身需求、家庭或公司的(面積)大小而選擇大、中、小盆的蘭花，亦可以挑選28枝、18枝、8枝、3枝的蘭花。最大盆的蘭花，賣5.8萬元。」但至於市民更傾向哪一品種的蘭花，則「各花入各眼，可能他們去年選擇了一個品種的蘭花，今年就會選擇另一個品種」。

選購蘭花小貼士

- 1.留意花的整體性，花茂密的更好
- 2.留意花苞是否完整、飽滿，若花苞壞死則無法再開花
- 3.留意花根部顏色，根部翠綠顏色的較好
- 4.留意葉子顏色，變黃的代表營養不足

整理：香港文匯報記者 張茗