市场经纬

多元场景拓展消费新空间

义乌春日经济“活力”全开

千亩花海引客来 以花为媒释放消费活力

春和景明,百花次第开放。3月的义乌,正是踏青赏花的好时节。

3月21日,记者来到义乌植物园,只见金黄色的油菜花层层叠叠,在枝头尽情绽放。游客们漫步花海,拍照打卡,用镜头记录下春日的美好瞬间。

“前面还有10多杯,需要等20分钟左右。”位于花海中的麦田咖啡店铺内外,坐满了游客。负责人陈思聪确认订单后,便转身进行饮品制作。“根本忙不过来,一上午整个冰箱的甜品都卖空了。”

随着赏花客流不断攀升,咖啡店的生意也迎来了“春天”。陈思聪告诉记者,两周前开始店内客流明显增加,营业额比以往翻了三到四倍。周末天气晴好时,一天客流超过千人,最多一天能卖出200杯咖啡,消耗4包咖啡豆。

陈思聪介绍,这家店于去年10月开业,今年3月中旬油菜花盛放后,便迎来了客流高峰。麦田咖啡坐落于大片的油菜花海中,很多游客在赏花之余,都会前来店内喝一杯咖啡、尝一块甜点,以花海为背景拍上几张照片。“春天景色好,踏青赏花的人多了,自然带动了店里的生意。”他笑着说,为应对客流高峰,店里提前备足货品,也加派了人手。

赏花经济不仅带火了田间咖啡,也拉动了植物园整体人气。据植物园相关负责人介绍,3月初以来,园内客流逐步攀升,当前日均接待约1.2万人次,较平日翻了一番。园内油菜花种植面积超1000亩,花期预计持续至4月初。

在樱花湖,樱花也已悄然绽放。植物园第四届樱花游园会上,创意市集、音乐会吸引众多游客打卡,周末两天客流量突破6万人次。人们或漫步花间小径,或席地而坐赏樱野餐,欢声笑语在花瓣雨中回荡。

随着春日花事渐入佳境,赏花经济正持续升温。4月,菊花桃、月季等春季花卉将陆续盛开,市民朋友们可继续与春日共享美景。

内外销同步升温 户外用品迎来“春暖花开”

3月22日下午,位于义乌国际商贸城二区的悦来客栈店铺内,经营户朱悦来正热情地向一名阿根廷外商介绍产品。“现在正是订货高峰期,从正月开始订单就没断过。”自开市以来,他已发出6个集装箱的产品。进入3月,户外用品迎来销售旺季,日均接到十余个订单。“过了一个年,客户手上的产品基本都卖得差不多了,所以年后这波订货量特别大。”

店内外贸产品约占75%,主要出口东南亚、北非、中东等地区。朱悦来告诉记者,尽管近期部分国家运费有所上涨,海外市场对户外用品的需求依然旺盛,采购商下单热情不减。

“今年我们的户外产品不仅追求轻量化,更注重功能性的提升,在折叠方式、材质选择上持续创新。”朱悦来拿起一款新品户外椅向记者展示,这款椅子灰黑配色显得非常高级,布料也十分透气,关键是折叠收纳后配有背带,出门携带十分方便。“这款椅子供不应求,目前已经卖出5000多把。”

此外,悦来客栈还尝试将石墨烯制热面料、单向透视面料、隔音面料、自清洁面料、恒温面料等科技面料应用于户外用品,不仅丰富了产品功能,也提升了使用体验。

金海岸休闲家居店铺内同样一片繁忙,采访期间不时有客户到访。据经营户娄英莺介绍,店内产品主要销往中东、东南亚等地区。“目前已进入订货旺季,客户下单后两周内可出货,半个月到一个月即可送达。”她表示,等产品运抵目的地时,恰逢当地气温升高,正是销售好时机。

外销势头正劲,内需市场同样不容小觑。作为在户外用品领域深耕20余年的从业者,娄英莺明显感受到近年来国内消费者对户外用品的需求不断增长。不少民宿、露营基地都成为她的客户。“经历了快节奏的生活后,大家更愿意找一个地方亲近自然、放松身心。”娄英莺表示,今年销量预计同比增长约15%。

你会怎样度过春天?

约上三五好友,寻一处空地,支起帐篷,把身心交给大自然;或是精心装扮,在烂漫的樱花树下定格春日限定的美好;还是走进菜市场,挑选一把带着泥土气息的春菜,将春天的滋味端上餐桌……

眼下,春意正浓,人们踏青访春带动了餐饮、文旅、购物、娱乐等消费场景全面升温,春日经济活跃在舌尖,蔓延在街巷,涌动在户外。消费场景不断拓展,供需两端同频共振,把春日经济推向高潮。

座无虚席 订单排满 春风“吹热”旅拍生意

“把头转过来,笑得再开心一点。”春光明媚的佛堂老街,凉亭下、树荫旁,随处可见旅拍的身影。身着传统服饰、妆容精致的游客,在摄影师的镜头下定格春日美好。

随着气温回暖,旅拍市场也迎来了一年中忙碌的时节。在新穿越妆造旅拍馆内,化妆师们正为游客搭配服装、做妆造。“现在气温回暖,景色正好,来游玩的人多了,来旅拍的客流也随之增长。”店铺负责人汪孝永告诉记者,入春以来,店内订单量增长了20%。“上周六天气晴好,一天就接待了十多位客户,店里几乎座无虚席。”

记者了解到,客户下单后,可到店内挑选心仪风格并试衣,随后造型师会根据服饰搭配相应的发型与发饰。目前店内有花神、明制、战国袍等六大类风格服饰供选择。268元的套餐涵盖了完整妆造与拍摄服务,全程至少需要三小时。拍摄地点包括蒲川水街、徐侨馆以及浮桥边等场景,拍摄过程持续40分钟至一小时,每单保底提供30张底片以及8张精修图。

据汪孝永介绍,春季色彩明快,因此客户在选择风格时更偏爱轻盈、清新、少女感较强的“小唐风”风格,粉色、淡黄色、浅绿色等饱和度较低的色系,与春日的氛围格外契合。此外,店铺还会搭配帷帽加以点缀,巧妙融入春日元素,使整体造型更显精致灵动。“店内70%的客户是外地游客,等天气再暖一些,客流还会进一步上升,高峰时一天能接待20人,这波旅拍热预计将持续到10月份。”汪孝永说。

戏曲主题旅拍也在悄然升温。在老街一隅,记者看到有游客正穿着戏曲服饰进行拍摄。来自丽水的吴锦源告诉记者,自己非常喜欢戏曲文化,趁着天气晴好专程赶来。“武生、贵妃、花旦,一次性拍了三套,把想拍的角色都拍了一遍。”

据婺韵戏曲体验馆负责人毛飞莺介绍,店内主要提供越剧、婺剧风格的旅拍服务,客户多为戏曲爱好者,吸引了许多本地乃至永康、杭州等地的游客前来拍照。“刚刚又对接了一个客户,已经约好这周末过来拍照。”毛飞莺笑着说道。如今传统文化越来越受欢迎,店内的生意也日渐红火,预计今年营业额较去年翻一番。

全媒体记者 何彦婕 文/摄

三展会齐收官 人气成交双增长

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 3月22日,为期三天的第26届中国框业与装饰画展览会暨影楼后期产业博览会、2026第二届义乌家居装饰工艺品展览会以及第13届义乌华夏家博会在义乌国际博览中心落下帷幕。三大展会同期举办,串联起从装饰画框、家居工艺到全屋家装的完整产业链,呈现出“展商多、人气旺、成交热”的强劲态势。

数据显示,本届框业与装饰画展展览面积达2万平方米,设标准展位1070个,吸引402家企业参展。三天累计接待专业采购商28000人次,同比增长近27%;意向成交额达2.3亿元,同比增长9%,继续稳居国内框画行业展会龙头地位。同期举办的第二届义乌家居装饰工艺品展览会表现亮眼,展览面积7600平方米,集结103家优质企业,设标准展位402个。展会三天吸引专业采购商9800人次,同比增长19%;意向成交额9900万元,同比增长10%,展现出家居软装细分领域的巨大潜力。作为直面终端消费者的第13届义乌华夏家博会,以8000平方米的展览面积、400个标准展位,汇聚众多家装一线品牌,三天吸引专业参观采购商14000人次,同比增长7.6%。

“繁华落幕,9月18日—20日秋季框画展再现辉煌!”义乌框画展闭幕后,主办方——义乌市中商展览服务有限公司总经理毕新荣在朋友圈发布了一段闭展后拆除展台的现场视频,期待秋季框画展再次相约义乌。

义乌展会之盛,除了得益于全球大市场的各种资源要素齐聚,还在于“政府引导+市场运作”的办展模式,走出了一条“以贸兴展、以展促贸、展贸互动、共促繁荣”的特色发展之路。以框画展为例,这是义乌土生土长的“老牌”专业展,从2006年举办首届义乌框业博览会,到如今一年两展,发展为国内框画行业的龙头展会,今年刚好走过了20年。

“框画展创办前,当时国内还没有成规模的专业展,像义乌华鸿、王斌等一批龙头相框企业都要到美国、意大利去参展。在义乌相关部门主导和支持下,义乌框画展应需而生,可以说,开启当时国内专业框画展先河。”毕新荣感慨道,首届展会只有约130个展位、2500平方米的规模,经过20年的培育与发展,刚闭幕的第26届春季框画展规模再创新高。

义乌商二代玩转“花”样香薰新商机

全媒体记者 陈聪 文/摄

在义乌全球数贸中心护肤及医美用品区块,商二代娄思雅和她的yami香薰正让传统香薰绽放新“花”样。

走进yami香薰商位,首先映入眼帘的并不是传统的依赖扩香棒或扩香石的香薰,而是一整面墙上令人惊艳的花艺香薰。艳丽的牡丹、嫩白的玫瑰,搭配翠绿的叶片,这些看似鲜活的花束都插在一个个精美的香薰瓶里。“很多客户都是被花艺香薰吸引进店的。”娄思雅说。当仿真牡丹充分吸饱香薰液,花瓣边缘会呈现微微浸润效果,仿佛晨露未干,带着水光感,而蓝色干花在吸收香薰液后,则会呈现奇妙的变色效果。这种仿佛会呼吸的香薰,每一件都成为独一无二的装饰品,打破了人们对香薰的传统认知。

娄思雅的父母在灯具行业经营了30余年,作为一名市场里的商二代,她并没有按部就班接手家里的生意,而是另辟蹊径,钻研起了香薰生意。

跨界创业无疑是一次极具挑战的大胆尝试,娄思雅以创新求突围。为避免同质化竞争,娄思雅在创业之初尝试用干花作为装饰。“当时来了一位哈萨克斯坦客户,一进店就被花艺香薰吸引了,但他没有立刻下单。”客户在市场里逛了一圈后,最终折返店里,一口气下了30多件货。“这批货在当地很受欢迎,很快就销售一空。这位客商时常会来返单,也因此成了我们的固定客户。”

随着订单增多,新问题也随之而来。“有些外贸订单的货往往要在海上漂一两个月,干花的品质难以保证。”依托义乌强大的供应链优势,娄思雅迅速找到了破解难题的关键。义乌市场具有成熟的仿真花产业体系,玫瑰、牡丹、绣球……这些花艺香薰中常用的花材都能在“家门口”一站式配齐,且品质稳定,真假难分。“现在,我们通过干花与仿真花的组合搭配,已经开发出近80款香薰,且每周都在持续上新。”

最近,娄思雅又萌生了新的跨界灵感。“我们要做的,不只是香薰。”在她看来,义乌市场的不同行业间完全可以打破壁垒,实现跨界融合。灯具、香薰,这两个看似八竿子打不着的产品,在她的手中却碰撞出巧妙的火花。

在货架的显眼位置,一盏香薰灯正静静晕染出柔和的光晕。木质底座上嵌有五色灯带,能将花艺香薰映照得五彩斑斓。与此同时,灯带产生的热量能够加速香气的扩散挥发,让馥郁香味在空间里持久萦绕。“后续,我们还会开发充电款,让花艺香薰不止拥有高颜值的外观,还可以化身温馨的小夜灯。”

如娄思雅一样,义乌市场商二代们的创意与实践总是层出不穷,惊喜不断。无论是坚守还是创新,他们的加入,正悄然为这座世界小商品之都注入更蓬勃的生机与活力。

273间铺位见证信心

190户商户锁定 义乌仿真花市场先机

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 日前,义乌国际生产资料市场仿真花及配件专区完成剩余商位招商,190户商户抢得先机,拿下商铺273间,定位面积达2.7万平方米。

据悉,义乌市场相关的仿真花及配件行业主要集中在国际商贸城一区1楼、4楼以及一区东扩市场4楼。这些区域历经多年发展,形成了高度集聚的产业生态,汇聚了众多优质经营主体,产品远销海内外。然而,随着“美丽经济”盛行,行业持续走热,原有商位承载能力逐渐接近饱和,商户扩增需求日益迫切,产业扩容势在必行。

面对行业向好的发展态势,义乌市场积极回应需求,2025年5月在国际生产资料市场开辟了仿真花及配件行业的新阵地,来自国内外的400余家企业入驻,根据市场反馈,目前新区域内的商户销售势头良好,产品覆盖从高端仿真花成品到各类花材、叶材、辅料的全产业链条。

“我在义乌做了十多年仿真花生意,一直想找个更大的场地拓展业务。这次剩余商铺一开放招商,我第一时间就报了名。”成功定位到三个商位的义乌市芸馨工艺品有限公司负责人陈泽键难掩兴奋之情。他表示,近年来国内外订单量持续增长,原有店铺已无法满足发展需求。

同样成功获得三个商位的还有新沂沂惠工艺品有限公司的负责人仲其彬,“义乌是全球小商品的风向标,仿真花行业在这里集聚效应强、采购商资源丰富。我一直关注义乌市场的发展,这次招商,我觉得是个难得的机会。”仲其彬说,他准备把最新的产品都在新店铺展示出来。“我对仿真花行业的前景非常看好,尤其是国内市场需求还在持续增长。在义乌市场这个平台上,我有信心把生意做大。”

随着商位定位工作圆满完成,许多经营户充满期待,纷纷表示将借助义乌市场平台,进一步拓展国内外市场,抢占行业发展先机。在这座“世界小商品之都”,仿真花正绽开出百亿级的大市场。

义乌港务打通二手车出口“最后一公里”

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 日前,一批二手车在义乌港完成装载,启程发往阿尔及利亚杰恩杰恩港,预计4月26日抵达。此举标志着浙江义乌港务有限公司从传统装卸向全程“服务商”转型,成功打通二手车出口流程中的“最后一公里”。

针对集港申报、车辆调度及装船作业等环节,义乌港务业务团队主动整合多方资源,与码头单位紧密联动,保障商品车高效流转。同时,为满足海外客户对时效与安全的关切,该司建立实时信息反馈机制,动态更新现场进度与装船实况,消除跨境沟通壁垒。

“我们不做简单的‘搬运工’,而是做客户在港口端的‘代言人’。”义乌港务相关负责人表示。此次业务的顺利落地,推动义乌港务出口服务模式从单纯的“货船对接”迈向“服务与信任链接”的新阶段。

义乌综保区 奔赴两地精准招商

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 3月19日至20日,义乌综合保税区招商团队开启“加速模式”,从聚焦高端食品的昆山沙龙,到链接全球资源的上海推介会,两天内在江苏昆山、上海两地举办两场专题招商推介活动。义乌综保区通过主动出击,对接重点产业链,现场达成多项考察意向,全力冲刺一季度招商引资“开门红”。

3月19日,义乌综保区招商团队首站来到“中国咖啡产业重镇”昆山。在“义聚昆山·咖香鹿城”招商沙龙上,招商团队紧扣当地产业特色,通过剖析区内咖啡企业成功案例,直观展示其在保税加工、高端食品赛道上的承载优势。这种“以商招商、案例说话”的务实风格,迅速拉近了与企业的距离。现场,多家企业代表就业务落地细节进行深入咨询,并当场表达组团赴义乌实地考察的意愿。

次日,招商团队转战上海浦东新国际博览中心,举办“义链全球·沪创未来”招商推介会。面对40余位来自进口日用消费品、跨境电商及高新技术领域的嘉宾,义乌自贸区管委会及旗下公司重点推介了综保区一期建设进展与国际供应链中心项目。双方围绕产业配套、合作模式等核心议题展开深度对接,一系列合作契机在互动中涌现。

今年以来,义乌综保区管委会联合义乌海关、商城集团综保区公司,统筹“走出去”与“引进来”,此前已分赴深圳、宁波等地开展精准招商。此次连轴转的昆山、上海之行,正是义乌主动融入长三角、直连核心产业城市的主动实践,为全年高质量发展起好步、开好局。

延芝堂官方旗舰店
地址:义乌市南门街60号
电话:0579-83545698