



## 从节日效应看云南鲜花产业如何打开市场

作者：王欣蕾

电话：010-58352887

邮箱：xhcj@xinhua.org

编辑：杜少军

审核：张 骐

官方网站：[www.cnfic.com](http://www.cnfic.com)

客服热线：400-6123115



每年的“三八妇女节”“情人节”都是鲜花销售旺季，今年“三八妇女节”鲜花价格猛涨，涨幅高于“情人节”档期。今年“三八妇女节”鲜花备货档期（2月22日-3月4日），鲜切花价格指数涨幅达106.54%，昆明国际花拍中心迎来“爆单”时刻。

云南鲜花交易市场的火爆，主要归结于云南鲜花种植优势、创新交易机制和销售模式，以及高效的物流。长期看，“悦己消费”热潮下，将鲜花消费日常化是减轻节日依赖的重要方面，进一步打开云南鲜花产品的销售市场。

## 目录

- 一、节日效应催热鲜花交易市场，昆明国际花拍中心迎来“爆单”时刻... 3
- 二、立足种植优势，创新交易机制和销售模式，擦亮云南鲜花产业名片... 4
- 三、“悦己消费”热潮下，将鲜花消费日常化是减轻节日依赖的重要方面. 5

## 图表目录

- 图表 1. 2023 年 2 月 1 日-3 月 8 日，昆明国际花拍中心鲜切花价格指数..... 3
- 图表 2. 2023 年 2 月 21 日-3 月 8 日，鲜切花拍卖交易总量和昆明国际花拍中心拍卖交易量4

## 从节日效应看云南鲜花产业如何打开市场

每年的“三八妇女节”“情人节”都是鲜花销售旺季，今年“三八妇女节”鲜花价格猛涨，涨幅高于“情人节”档期。今年“三八妇女节”鲜花备货档期（2月22日-3月4日），鲜切花价格指数涨幅达106.54%，昆明国际花拍中心迎来“爆单”时刻。云南鲜花交易市场的火爆，主要归结于云南鲜花种植优势、创新交易机制和销售模式，以及高效的物流。长期看，“悦己消费”热潮下，将鲜花消费日常化是减轻节日依赖的重要方面，进一步打开云南鲜花产品的销售市场。

### 一、节日效应催热鲜花交易市场，昆明国际花拍中心迎来“爆单”时刻

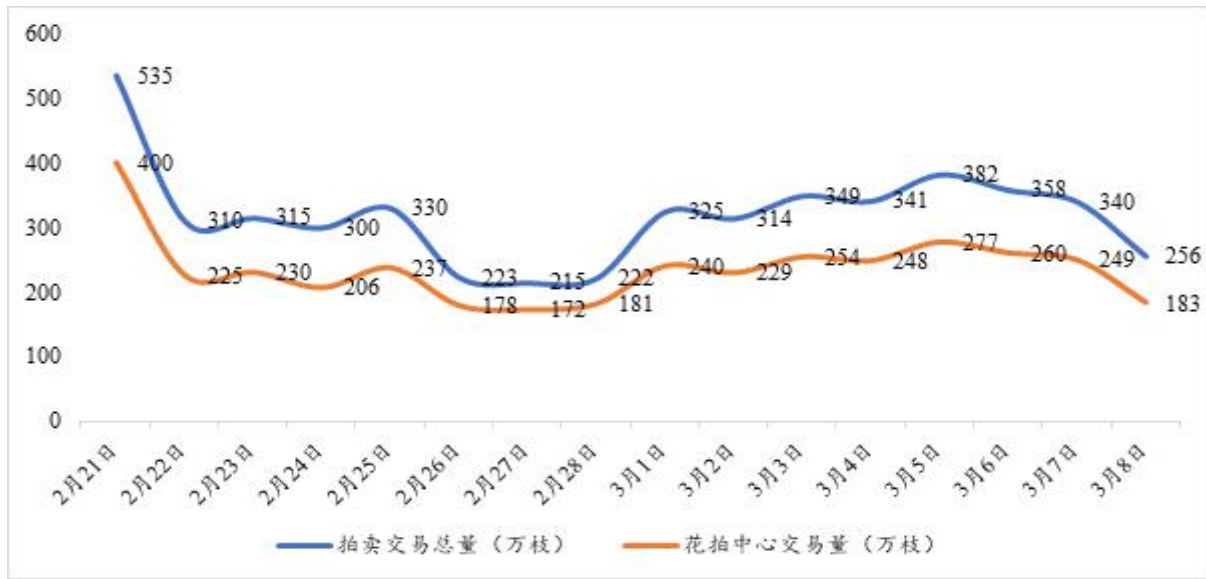
每年的“三八妇女节”“情人节”都是鲜花销售旺季，今年“三八妇女节”鲜花价格猛涨，涨幅高于“情人节”档期。昆明国际花卉拍卖交易中心数据显示，从2月22日开始，鲜切花市场进入了“三八妇女节”备货期：供货量较前一交易日大幅减少，总体购买力上升，鲜切花价格指数当日上涨27.41%，3月3日突破千点，3月4日达到1016.9。上一次鲜切花价格指数过千点还是2022年2月8日-2月11日，处于2022年情人节备货期。今年2月3日-2月8日是“情人节”鲜花备货档期，鲜切花价格指数上涨38.65%，低于“三八妇女节”备货档期（2月22日-3月4日）鲜切花价格指数涨幅的106.54%。2月22日-3月4日，日均鲜切花拍卖交易量294万枝，昆明国际花卉拍卖交易中心日均交易量218万枝。不只是玫瑰等鲜花价格一路高涨，满天星等配花的价格也“水涨船高”，导致鲜花价格直线上升，满天星的价格涨幅比单头玫瑰还高的多。

图表 1. 2023年2月1日-3月8日，昆明国际花拍中心鲜切花价格指数



来源：昆明国际花卉拍卖交易中心，新华财经

图表 2. 2023 年 2 月 21 日-3 月 8 日，鲜切花拍卖交易总量和昆明国际花拍中心拍卖交易量



来源：昆明国际花卉拍卖交易中心，新华财经

## 二、立足种植优势，创新交易机制和销售模式，擦亮云南鲜花产业名片

中国花卉在云南，10枝鲜切花就有7枝产自云南。云南花卉在昆明和玉溪，昆明国际花卉拍卖交易中心官方推荐的十个优秀合作社（协会）都是昆明和玉溪的供货商。除了自然因素，云南的鲜花产业发展如火如荼，主要归结于四方面原因，集中在种植和交易：一是规模效应，龙头企业集聚效应强；二是昆明国际花卉拍卖交易中心的“荷兰降价式拍卖机制”，帮助链接供货商和采购商，打开B端市场；三是发达的“鲜花电商”，打开C端销售市场；四是“航空+高铁+冷链”立体运输模式保障云南省鲜花产品销往国内外。

云南鲜花产业最大的优势在于种植和交易的规模优势，近年来种源的创新利用也不断实现突破。根据云南省农业农村厅消息，2021年，云南鲜切花产量预计超过160亿枝，综合产值达到1034.27亿元，同比增长24.6%，花卉种植面积192.4万亩。云花销售覆盖全国，并出口日本、韩国、澳大利亚、东南亚等40个国家和地区，产业集群效应正在逐步释放。目前，云南花卉产业集群建设县域内拥有省级以上花卉龙头企业12家，占全省花卉龙头企业数量的33%；拥有花农合作社46个，其中省级以上示范社7个，家庭农场34户，带动农户6.9万户。

拍卖交易机制加强对鲜花的定价和对销售的控制，昆明国际花卉拍卖交易中心鲜花“淘金客”人来人往，云南品质花卉卖向全球。鲜花是种特殊商品，采购商需要和时间赛跑，昆明斗南花市是亚洲第一大鲜切花交易市场，“人能等花期不能等”是昆明斗南花市的经商信条。斗南已经发展成全球唯一一个“互联网+电子商务、拍卖交易、电子撮合交易、对手交易”4种交易模式并存的花卉

交易区，加强对供货商和采购商的对接。具体交易规则：每天清晨斗南“花车”开往种植基地收取鲜切花运往斗南，质检员对鲜花分类评级；每天下午3点交易之前，买家现场看货，记下满意的产品；拍卖时，起拍价一般定的比较高，采取“荷兰降价式拍卖”，买家按下抢拍键达成交易；拍卖后，卖家晚上收到花拍中心反馈的成交信息，次日收到货款，鲜花通过“航空+高铁+冷链”立体运输模式被运往各地。

历经三个发展阶段：网站—传统电商—短视频、直播电商，“鲜花电商”支撑云南鲜切花市场越做越大。昆明斗南花市成立“直播基地”，产地直播、居家买花成为新潮流。2020年，昆明市呈贡区委、区政府与抖音联合发起“斗南花卉产业抖音直播扶持计划”，对斗南花卉企业进行定向帮扶，启动打造“DOU in鲜花小镇”——全国首个花卉产业抖音直播示范小镇。抖音电商提供的数据显示，2022年云南鲜花产业带的商家同比增长4倍，同期消费者数量增长3倍。淘宝直播在鲜花园艺行业开设了“每周挑花眼”以及“城市植物猎人”自播栏目，孵化了一批特色IP。京东云玉溪基地联合京东物流、京喜开启助农计划，在玫瑰花种植基地直播。在疫情期间，花农、花商们纷纷转型直播电商，直播电商的流量、技术、营销优势都给予了他们极大的信心，对于云南鲜花产业的企稳发展具有积极的意义。

鲜花运输作对时效性要求很高，云南鲜花能销畅销国内外离不开高效的物流保障。昆明花卉是云南省首个快递服务现代农业金牌项目，显示出云南省从运输端保障特色农业发展的决心。统计数据显示，2021年，昆明花卉寄递量达5448.43万件，其中鲜花出港量为4006.65万件、干花出港量为1441.78万件。疫情防控放开以后，消费逐渐复苏，云南鲜花产品在“情人节”“三八妇女节”都火爆热卖，昆明花拍中心增加了内场物流人员，各个快递公司也加大了服务保障力度。云南顺丰速运有限公司鲜花运输保障负责人介绍，在今年的“三八妇女节”鲜花备货期，斗南鲜花快递日收件15万票，同比增长20%。顺丰打造“航空+高铁+冷链”立体运输模式，增加了航空和冷链的资源储备，科学调度运力资源，保障鲜花运输。

### 三、“悦己消费”热潮下，将鲜花消费日常化是减轻节日依赖的重要方面

鲜花产品销售有很明显的淡旺季，进一步打开消费市场很重要的一点是要将鲜花消费日常化，增加更多的消费场景，减轻花农、花商们对“情人节”“三八妇女节”等节日的依赖，也能带动除了玫瑰以外更多鲜花品种的销售。一方面，将鲜花消费植入更多的节庆，做足节庆营销，比如劳动节、端午节、中秋节、国庆节、万圣节、圣诞节，都可以将鲜花销售搬上直播间，赋予鲜花产品更丰富的节日意义，这就减轻了对特定节日的依赖；另一方面，“悦己消费”正当时，如何把鲜花产

品做的同化妆品、时装一样持久值得思考。从产品角度，可以考虑做干花产品、含有相关成分的日化用品，从营销角度，可以推广包月、包季、包年服务。

## 重要声明

新华财经研报由新华社中国经济信息社发布。报告依据国际和行业通行准则由新华社经济分析师采集撰写或编发，仅反映作者的观点、见解及分析方法，尽可能保证信息的可靠、准确和完整，不对外公开发布，仅供接收客户参考。未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、转载和引用。