

千年国色的店播新生

# 菏泽芍药的电商破圈战

4月17日晚十点半，暮春的山东菏泽，夜间气温高达25摄氏度。

抖音店铺@思芹花卉主理人思芹穿着厚重的粉色棉服现身直播间。此刻，她身处环境温度低至1—3摄氏度的冷库，四周摆放着一排排不同花色的芍药。像往年一样，“羞涩女王”（芍药品种）又卖爆了，500多枝“秒光”。弹幕中，买家争相留言：还有货吗？

来自贵州的张悦已连续3年在抖音购买芍药鲜切

花。为延长花期，她甚至购入了两个冰柜，专门腾出一间房养芍药。“每年都一样，一单买100枝，连续买20天！”接下来的整个芍药季，张悦每天都在静待花开。直播到第三天，另一位上海用户李霞也下单了2500枝芍药。

爱花人中，爱芍药者尤其投入。芍药的特性显而易见：花型大气、花色丰富，名字还时髦。它还有很强的稀缺性，只在5月开放，被称为“5月花神”。

从花骨朵到“炸开花”，通常只需一夜。前一日

还是“铁蛋”的芍药会在深夜炸成拳头大的花球，丝绸质感的层叠花瓣顿时铺满桌面。“就像拆盲盒，你永远不知道，清早睁眼会收获哪种奇观。”思芹说，芍药美丽，花期却短，前后不过20天，其稀缺性反而给爱花人带来渴望。戏剧性的绽放时刻，是它吸引众多爱美女性的原因。

每次直播过半，思芹再三强调：“不是山东直发，包赔。”@思芹花卉是抖音电商的头部鲜花商家。2023年起，每年5月，思芹都会来到原产地——

山东菏泽直播卖芍药，每年售出近15万枝，销售量比之前翻了7倍。

芍药市场的升温也在重塑菏泽的农业图景。2024年，菏泽芍药鲜切花年产量高达1.2亿枝，占全国总产量的65%以上，远销30多个国家和地区。无疑，菏泽已成为全国最具知名度的芍药产地，并逐渐走向世界——俄罗斯、澳洲、东南亚地区的消费者也开始购买菏泽芍药。

电商时代，菏泽芍药走上了鲜切花舞台的中心。

□罗文

## 花田直发让美丽速达

“芍药承宠，何曾羡牡丹。小姐姐们，见过比脸还大的芍药吗？来看看我们菏泽芍药都有哪些网红品种：杨妃出浴、餐盘、奶油碗……今天在我的直播间，巨无霸芍药还有2000多枝，大家早点来哦。”

镜头里，长相甜美的主播思芹正站在菏泽的田埂边，身后是近1200亩的芍药基地，数百位农妇在埋头采摘。不一会儿，直播背景切换到了仓库内。此时，思芹身后已堆满一人高的芍药鲜切花。“几百个品类，每天出产量高达几万枝，全部是优质品种。”

又到“5月花神”采摘季，4月中旬，思芹带着7名员工，从云南自驾到菏泽直播售花。和前两年一样，直播间里供不应求，一天卖掉1万枝。“产地直发，最大的优点就是芍药可以更新鲜。”直播间的一位客户向思芹反馈，她收到的菏泽芍药特别大，“比如‘餐盘’，直径有20厘米……”

思芹是山东枣庄人，出嫁后长期在云南工作。早在2021年，她就入驻抖音电商直播卖花了，当时主打小众花材及进口鲜切花，其中包括进口芍药。随着菏泽芍药名气与日俱增，她将进货渠道转向了山东。

思芹表示，转变的原因首先是供给，在鲜切花市场，进口芍药的供应量远不如山东芍药大，且运输成本很高。她拿“莎拉”品种举例，进口“莎拉”进货价一枝约是国产芍药的5倍。此外，菏泽本地近两年开始扩种海外品种，品质很快追赶上进口货。“早年菏泽芍药花蕾小，枝干弱，花色只有紫红二色。”

菏泽芍药在电商平台走红大约可追溯到2023年。思芹观察到，买她芍药的人大多是一二线城市的爱美女性，她们更愿意通过消费鲜花点缀生活，是“悦己”消费的主力人群。此外，芍药盛花期在5月，正赶上母亲节和“5·20”两大鲜切花大卖的节点。

每年5月，菏泽的田间地头都挤满了与思芹一样从外地赶来直播卖花的商家。2024年，来自云南的商家就有近100个，他们的到来也为当地带来了更为成熟的电商销售链条。



菏泽花农捧着刚刚采摘下来的芍药

对菏泽本地花商而言，如何搭建电商销售链，始终是个难点——当地电商基础相对薄弱，难以在短时间内承载上千万枝的发货量。而云南昆明则一直是全国鲜花的集散地。过去很多年，菏泽芍药会先被运输至昆明斗南鲜花市场，再由当地商家发货到全国。

面对广阔的市场，菏泽政府决心大力发展电商。一个不容忽视的事实是：芍药销售最多维持一个月，难以吸纳年轻人长期投身其中。因此，一些种植商尝试引入外地商家。山东盛世芍药智慧农业有限公司（以下简称“盛世公司”）就率先引进云南本地的头部花卉商家，签约思芹展开合作。

2020年，菏泽本地青年赵文双斥资过亿元成立盛世公司，专业从事牡丹和芍药的鲜切花生产，种植了国内外80余种名优花卉150万株，年产牡丹和芍药鲜切花1000万枝以上。

赵文双告诉笔者，就在前年，盛世公司在菏泽当地投入500万元修建了电商会员中心，专门引进云南商家到菏泽直播卖货，盛世公司则提供预处理、打包、发货一条龙服务。

拿芍药来说，相比转运至昆明发货，从菏泽产地直发的物流成本要略高一些，“大约每一单贵3元钱。”但在赵文双看来，重要的是帮消费者锁住芍药的新鲜。“不只是为了赚钱，品质是发展的关键。”

产地直发能显著延长芍药的花期。以这两年的大热款“落日珊瑚”为例，倘若中转到云南再发货，一般从铁蛋到凋谢也就3—4天；从菏泽直发，花期能延长两三天，这使得客户的瓶插体验达到最佳。

经营直播电商也让赵文双对大众需求有了更深的理解。抖音电商平台沉淀的数据能帮助他更好地分析市场需求，了解消费者更喜欢的颜色或品种，再有针对性地调整种植结构，减少盲目扩产风险。

思芹也会及时将销售情况反馈给赵文双，“哪些品种受欢迎，基地在第二年会多种一些；哪种反馈普遍不好，就不再上了。”网红爆款“羞涩女王”就是盛世公司的骄傲，“一直被模仿，从未被超越。”思芹说。

## 百年芍药村的逆袭

赵文双生于1986年，是典型的“花三代”。老家在菏泽赵楼村——一个有着百年芍药种植历史、远近闻名的花卉村，其祖辈父辈都从事芍药种苗种植。

“小时候的春天特别美好，我总藏在花地里吃芍药花蜜。”童年记忆里，芍药花蜜是最好吃的“糖果”，高中毕业后，他出于兴趣继承家业。

菏泽芍药的种植历史可追溯到隋唐。不过当时，芍药多作为药材。菏泽虽享有“芍药之乡”的美誉，但芍药产业长期以来以种苗繁育为主。19世纪初，中国芍药传入欧洲，荷兰园艺界率先从菏泽引种，经过多年改良和优化，已成为优质芍药种苗的反向输出地。

产业格局的转变，亦折射出传统种植与现代农业发展的不同路径。

2015年，菏泽迎来了转向现代科技农业的契机。行业报告显示，2015年中国鲜切花市场规模达673.1亿元，同比增长超30%。赵文双幸运地赶上了鲜切花市场的第一波热潮，他给一家专门售卖鲜切花的平台提供货源，很快成为评分最高的头部供货商。

从那时，赵文双就意识到鲜切花市场的大好前景，“买花是提高生活品质成本最低的方式之一。”随即，



思芹捧着盛开的芍药在花田里直播

他跟父亲商量调转方向，“不再做芍药种苗生意，改做鲜切花。”

父子二人对于芍药的未来越有着相似的敏感。父亲只问了一句：“做芍药生意需要管理上百人，你能行吗？”赵文双说：“我能。”此后，父亲一直支持赵文双创业，连养老金都给了儿子。

对扩种芍药来说，最大的困难是缺苗。芍药种苗繁殖期较为漫长，“一株芍药苗一年只能繁殖出两株新苗。”

随着鲜切花市场兴起，芍药市场很快“一苗难求”，有些芍药苗已卖到上万元。“我们拿着钱都买不到苗。”赵文双回想自己最正确的选择，就是忍住了一次性卖苗获利的诱惑——他不仅没把手里的苗卖掉，还四处想办法购买好苗。

“要打造品牌、立标杆。”赵文双相信长期主义。现在看来，这个策略对了。迄今为止，盛世公司一共有120万株种苗，成为山东芍药产销量最大的公司。

电商销售阶段，赵文双面临前所未有的新难题：如何优化客户的瓶插体验，让芍药在最好的时间点盛开。

这是一场与时间的追逐赛。芍药花期短，太生的时候采摘，可能就开不了；太熟时采摘，到了客户家里就已熟透了。

首先，赵文双需要解决人力问题。芍药基地日常用工量在四五十人，到采摘高峰期，最多需要800人——先后采摘20多个品种，最多时一天就要采摘十几个品种。其次是硬件建设。盛世公司投资建了一个3.9万立方米的冷链库，还包括一个1万立方米的预处理库——就建在芍药地的旁边。“芍药对温度非常敏感，如果在非低温环境，花就会在处理过程中陆续开放。”

在没有参考答案的前提下，盛世公司自建了品控流程：花农必须在20分钟内将花拉到冷库预处理车间，在1—3摄氏度的冷链环境里降温、去田间热。接着做分级处理，按花头的大小、开放度、枝条长度分成3个级别进行捆扎，接着清洗花蜜，最后再进行分类——这一步是标品的关键步骤。“误差不会超过两毫米。”

平台的助力也不可忽视。今年4月，抖音电商联合字节跳动公益推出“国色菏泽 芍韵东方”活动。为帮助商家更好地抓住销售旺季，工作人员奔赴菏泽、昆明等地组织多场商家培育会，通过运营技巧培训等方式帮助商家破局。

软硬件的共同迭代很大程度上提高了芍药鲜切花的标准化水平。而在过去的“小农作作业”时代，赵文双父辈们在田间“铺个塑料单就把花处理了”，花品很容易出现良莠不齐现象。

盛世公司刚成立时，赵文双就制定了一个五年发展规划：要在2025年把盛世品牌做到全国家喻户晓。没想到才3年，这个目标就实现了。

## 制造农业“芯片”

“山东不只有大葱和馒头，山东芍药在全世界都有名。”直播间里的思芹自豪地说。她常为自己是山东人感到骄傲。近两年，周围很多为外国供货的花商找到思芹，希望将更多菏泽芍药卖到全世界。

“我们的芍药就算坐货车到俄罗斯，品质也完全没问题。”盛世公司的销售总监柯政说。菏泽芍药已在全球有了竞争优势，俄罗斯、澳洲、东南亚等地都开始认可菏泽芍药的品质。

某种程度上，菏泽芍药的种植能力正在赶超国外。新的考验在于菏泽芍药的种苗培育，即怎样培育出本土的农业“芯片”。

这又是一条漫长的征途。赵文双称，芍药种苗从研发到真正推向市场要花15年的时间。

与赵文双同村，出生于花农家庭的赵春雷正在这条路上坚持。他性格沉稳有耐心，不畏时间挑战，志在研发出中国优秀的芍药种苗。

2018年，赵春雷在抖音上开设账号@菏泽村园艺赵春雷，售卖、推广、科普芍药种苗种植。

在芍药地里长大的他很早就掌握了芍药栽培繁殖方法。2012年，从菏泽学院园林工程系本科毕业后，他在潍坊学习了3年先进花卉种植管理，之后回菏泽创业，成立了菏泽村园艺有限公司，开展精品观赏牡丹种植、培育和銷售。

9年来，村园艺公司年销售精品牡丹芍药苗木2万余株，客户遍布全国，年销售额近200万元。据他介绍，今年还有30多个芍药品种的种苗要申请注册。

抖音带给赵春雷培育灵感。赵春雷经常跟热爱芍药的年轻人交流，被网友称为“民间著名芍药育种牛人”，他育种的方向也会根据年轻人的喜好来调节。有些年轻人会在他的评论区上传芍药种苗，询问是啥品种，他一一耐心解答。

决心投入新品种培育领域，源于赵春雷内心深处的情感。他记得直播间里大家总爱问，“没有进口种苗啊？”这句话反复出现在屏幕上，深深刺痛了他的心。“咱们中国就是芍药的原产地，却还要依赖进口货。”

早在几年前，他就买进荷兰芍药种苗了。令他骄傲的是，现在已经有外国人找到他买国产研发的种苗，他也可以报价几千乃至上万元了。

赵春雷最近的计划是找一块足够大的地，把杂交培育的新品种全部陈列出来。“就像荷兰一样，4000多个品种都在一个园子里。”

他常和赵文双交流中国芍药品种的未来——没人能忽视这个前景广阔的市场。当前，盛世公司培育的种苗85%都来自国外，他们也在努力做一些培育杂交的试验，研发国产新品种。

“随着国潮兴起，以后国内自主研发的品种在市场上一定会有优势，会更好推广。这条路虽漫长艰辛，但我们还是要努力培育能流行全世界的种苗。”赵文双坚定地说。

（文中消费者均为化名）



思芹从昆明自驾到菏泽开展芍药溯源



赵春雷扛着他从小热爱的芍药



赵文双（右）在大棚内检查芍药长势