

日均接待游客300多人次,完成销售额700多万元 无锡花市盛开“致富花”

太湖花都花卉交易中心,俗称无锡花市,坐落于江苏无锡经济开发区(胡埭镇),自2013年12月底投入运营以来,吸引了100多家花木经销商入驻。借助园区1200多家企业的独特优势,它的诞生成就了许多创业者的梦想,也上演着一个又一个现实版的“麻雀变凤凰”,更是带领着一大批人走上致富路。花卉之都,正以其独特魅力蜕变成梦想之都。

杨佩颖 薛晟

农场主敢干,变身小土豪

今年26岁的高海峰,2012年毕业后做了半年的白领,后在父母的劝说下,决定回家当“农民”,经营17亩“家族苗圃”。种植、栽培、病虫害防治等,样样都得学。和很多80后一样,他喜欢篮球,崇拜科比,天天泡在农场的他,梦想着“如果能有自己的店面就更好了”。

去年11月,无锡花市正准备开业,优越的环境、专业的花卉营销,让高海峰心动了。抱着试一试的态度,高海峰租下一个30平米的小店面。“没想到,半年就赚了一辆小商务。”指着门口一辆白色商务车,高海峰欣喜地说道。由于花市挨着

工业园区,高海峰三天两头往企业跑,功夫不负有心人,半年就谈下5家企业的租摆业务。刚毕业两年,他就从农场主摇身一变成了“小土豪”,周围人都投来羡慕的眼光。

和高海峰有着相同命运的,还有胡埭刘塘村的村民薛伟明。原本可以守着50亩的苗圃当个农场主,可他不满足于于此,承接下十几家花木批发商的业务,抓住无锡花市开业带来的新机遇,有了自己的店面,还新增零售、租赁等业务。由于品种多、品相好,仅去年元宵花展期间他就净赚8万余元。



无锡花市一楼中厅全景 本版图片均为资料图片

打工者蜕变,自己当老板

正逢不惑之年的陈明清,迎来人生中的新起点。夫妻俩原本在上海曹家渡花卉市场打工,每月赚个7000元,3年的打工经验让陈明清慢慢摸清行业套路。“接触这行之前,我在建筑工地打工十几年,我很能吃苦,人都想往高处走嘛。”陈明清坦言,“给人打工,还不如自己当老板”。虽然老板对自己很好,但他还是决定开个属于自己的花店。

“政府给我这么多优惠政策,是我起步的希望。”无锡花市为加快招商,给所有商铺在摊位租金、

住房、子女上学等方面提供了许多优惠政策,这也是陈明清决定过来打拼的原因之一。

今年4月13日,陈明清的“小陈鲜花批发中心”正式入驻无锡花市,从此告别打工的日子,当起了“花老板”,一批曹家渡的打工者也跟来一起创业。

两个多月下来,他们跑来6家订单。虽然鲜切花的销售变动很大,市场前景很难把握,但陈明清对自己信心十足,“先把信誉做好,希望在田野上”。



花木品种多,市民挑花眼



市民选购花木



市民在无锡花市拍照留念

花市造大势,汇天下花商

太湖花都项目是无锡市、滨湖区高效农业重点建设项目,总投资10亿元,占地6203亩,规模宏大。在无锡市、滨湖区两级党委政府的全力支持下,按照“产业发展、观光旅游、生态环境建设、万顷良田建设和惠民富民”五个结合的原则,经过三年建设,无锡花市商贸中心、容器花木市场,室外的高档容器苗木展示中心已基本竣工,进入试运行阶段。其中,无锡花市更是太湖花都项目的重点项目,总投资1.8亿元,总建筑面积49000平方米,商铺近千个,是国内规模较大、设施最齐全的智能温室型花卉交易中心。该中心主要以批发为主,零售为辅,是集花卉、盆景、绿植、园艺资材、室内装饰、户外家具及相关衍生产品的交易、展销、物流、信息、生态旅游观光多功能于一体的综合性、现代化大型花卉市场。

自2013年12月投入试运营以来,吸引了来自福建、浙江、安徽、上海、苏州及无锡本地的110家花木经销商入驻经营,业态范围涵盖了鲜花、盆景、绿植、水族、园艺资材、婚庆服务及相关衍生产品等,目前一层商户入驻率达到90%,二层正式启动客商签约入驻,已有部分商家抢先入驻。半年以来,无锡花市已成功举办“太湖花都首届迎春元宵花展”及“2014太湖花都花卉文化节”,与无锡广电、新浪无

锡合作举办亲子活动、插花大赛、摄影大赛等活动,吸引了很多市民前来赏花购花。截至6月底,无锡花市日均接待游客300多人次,已完成销售额700多万元。

下一步,无锡花市将继续加快推进无锡花市二层的招商,诚挚邀请仿真花、绢花、园艺资材、婚庆用品、奇石古玩等业态的经营者入驻经营、共同发展。其次,太湖花都充分发掘项目本身的优势与特色,结合滨湖区现代生态高效农业的建设,在室外花木展销中心打造花卉文化体验和旅游休闲精品项目。7月初,太湖花都正式与无锡兰博文化传媒有限公司签订合作协议,共同打造华东地区最大的婚纱摄影基地,项目包括设立在无锡花市三层的室内婚纱摄影布景展厅及位于花木展销中心的室外摄影基地,预计今年10月无锡花市三层的港式餐厅将正式开业,明年3月摄影基地将逐步推出,呈现在广大市民眼前,预计每天可吸引近百对新人前来拍摄,将成为市民近郊出游、赏花购花的最佳选择。

另悉,占地2155亩的室外花园式大卖场——花木展销中心,目前一期350亩高档花木展示区,已有赛石花朝园、藏书盆景园、冯氏梅园、南阳月季园等知名企业入驻,将于今年下半年向广大市民开放。

在“美丽中国”的大背景下,无锡花市以“美丽家庭、美丽无锡”为理念,将有形市场与无形市场(即以网络交易为主的虚拟市场)相结合,借无锡物联网基地优势,配套完善的物流运输功能,力争引进300家商户,汇集全国各地的花木经销商,将打造成为一个集展销、物流、信息、生态旅游观光多功能于一体的综合性、现代化大型花卉市场。

收入翻两番,全家奔小康

“窗口大,环境好,服务优,冬暖夏凉,绝对‘五星级’的标准。”太湖盆景园艺的周奇华这样形容无锡花市。周奇华是最早入驻无锡花市的一批商户,之前在中南路有家门店,“一个月就赚三五千”。去年11月,周奇华将店搬至无锡花市,租了700平米的温室大棚,主要做花卉苗木和园艺工具等批发生意。

“现在收入翻了两番。”周奇华介绍,除了搞批发、零售,他还替学校、企业送货上门,因为临近就是有着上千家企业的工业园区,光一年的绿植租摆收入就有60多万元。

“我一个人富不算富,得带动全家人一起致富。”今年周奇华新成立了无锡森森园林工程有限公司,集种植、培育、租赁、批发、零

售等多项业务,弟弟妹妹都跟着他干,现在全家人收入都很可观,下一步他准备继续扩大经营规模。

据开发区相关负责人介绍,2012年10月,太湖花都项目所在的九龙湾生态农业示范园,被江苏省政府认定为省级现代农业产业园,成为无锡市、滨湖区现代特色农业建设的载体,现代农业转型升级发展的典范。近年来,开发区充分发挥农业资源优势,打造以花卉苗木产业为特色,集花卉交易中心、花木展销中心、容器苗木市场等于一体的太湖花都,开辟农民致富的新路,有效带动全区农业产业化发展。2013年,全镇农民人均纯收入达20600元。



无锡花市正门