

创意花艺“卖萌”，“小狗花束”成爆款

传递趣味与态度，拍照也好看，年轻人愿买单



长沙一花店内出售的“小狗花束”造型可爱。



扫码看视频

近日，一种名为“小狗花束”的创意花礼在社交平台迅速蹿红，凭借花朵拼凑的小狗脸造型和独特的设计思路，一跃成为年轻人送礼的热门选择。6月6日，记者走访长沙市场发现，多家花店已推出此类产品，定价大多在百元以内，部分商家销量已突破千件。这款融合鲜花与萌宠元素的“小狗花束”，为何能如此吸引消费者？

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言

造型可爱、价格实惠，部分销量破千余件

长沙芙蓉区定王台附近一家名为都市花语的花店内，售价79.8元的“浪漫小狗花束”已成为该店线上热销榜第一名，累计销量已突破200余件。这些花束用桔梗、康乃馨、小雏菊等常见花材，巧妙组合成了小狗的模样，配上粉色蝴蝶结和腮红，十分引人注目。

据该花店店主介绍：“最近‘小狗花束’特别受欢迎，前几天的‘六一’儿童节就爆单了，很多年轻人买来送朋友或者自己拍照打卡。”她表示，小狗花束的价格根据花材的搭配而定，白色康乃馨、桔梗和粉色碎花雪梨纸的简约款优惠价为49.9元，色彩更丰富的混搭款式价格为79.8元。“小狗花束的性价比很高，而且造型可爱，很符合年轻人的审美，我们非节假日的销量也稳定在5—10束左右”。

“这款小狗花束最初是从小红书、抖音上火起来的，很多年轻人来店里指定要买，尤其是情人节、生日或好友互赠礼物时特别受欢迎。”

迎。”在李花柒鲜花定王台店，工作人员热情地给记者展示小狗花束的照片评价。“超可爱，像一只真的小狗！”“萌化了，下次还点。”“店家太有创意了，很满意的小狗花束。”……

据该店工作人员介绍，“到手价40.8元的快乐小狗花束，累计销量已破1000余件，好评率达99%，已成为门店的主推款创意花束”。

“相比传统花束，这种设计更有个性，拍照也好看。”之前购买过小狗花束的“95后”长沙市民刘女士表示，好友特别喜欢小狗，养了一只和小狗花束造型一模一样的白色比熊。“那天闺蜜收到花后特别惊喜，还拍照发了朋友圈，我觉得小狗花束比普通花束更有仪式感”。

与此同时，记者在社交平台搜索发现，“小狗花束”相关话题的阅读量已超过5000万次，不少用户晒出自己DIY的版本。低成本、高分享度的特性，使其成为短视频平台的流量密码。

传递趣味与态度，成消费者为创意买单的主要原因

值得一提的是，除了富有童趣的“小狗花束”，市场上还涌现出“小熊玩偶花束”“小羊肖恩花束”等类似产品，均以“萌系造型+鲜花”为卖点，价格集中在70—150元之间，性价比高且造型出圈，十分符合年轻消费者的胃口。与此同时，还有不少创意花束也受到消费者的青睐。比如将鲜花与水果搭配的“水果花束”，既可以观赏又可以食用；用干花制作的“永生花花束”，能长久保存美好瞬间；还有结合节日元素的“节日主题花束”，像端午节的艾草花束有花环、门挂等造型，美观的同时节日氛围拉满……

“传统花束虽然经典，但缺乏新鲜感，而创意花束能带来情绪价值。”从事品牌营销的业内人士周女士分析，“年轻人购买这类产品，不

仅是送花，更是传递一种趣味和态度，社交属性很强。”

对创意花束的走红，也有业内人士表示，当下，消费者不再仅仅满足于商品的实用价值，更注重其背后的情感价值和文化内涵。“创意花束通过独特的设计，赋予了鲜花更多的意义，满足了消费者表达情感、彰显个性的需求。同时，线上相关的视频及话题营销，也让创意花束能够触达更广泛的消费群体”。

随着市场需求的不断变化，创意花艺未来还可能会衍生出更多新的形式和玩法，不过，其在发展过程中也将面临一些挑战。如花材的保鲜问题、制作工艺的复杂性以及同质化竞争等，这些或将都是从事鲜花行业商家们亟需思考的问题。



**天然橡胶加工到葵花籽种植
湘企深耕非洲农产品加工
年总贸易额达620亿元**



扫码看视频

以橡胶产业为核心主业，不断向食用油、可可、腰果、大豆、木薯等农产品领域拓展，来自湖南的企业美兰集团，践行绿色发展理念，在非洲的项目中创造就业岗位4000多个，带动当地50多万胶农增收，持续开展援建农舍、医疗室、学校，以及打井、修路等公益项目，同时实现非洲加工厂水资源循环利用，2024年集团总贸易额达620亿元。“预计今年10月，我们在坦桑尼亚的葵花籽种植园即将启动。”6月7日，美兰集团董事长朱陈向记者介绍，“这就意味着我们将正式打通从上游种植，到下游加工的产业闭环。”

**投资建设6个农产品加工厂
成为中非产业合作标杆项目**

作为全球第四大天然橡胶生产和运营企业，目前美兰集团已在非洲科特迪瓦和坦桑尼亚投资建设了6个农产品加工厂，其中3个天然橡胶加工厂已建成投产运营，2个天然橡胶加工厂和1个葵花籽加工厂正在建设中。

自2018年起，该集团在科特迪瓦投资建设5个天然橡胶加工厂，其中3个已投产运营，2个将于今年下半年陆续建成。全部落产后，年产能将达48万吨，占当地产量近30%。值得一提的是，这当中有全球单体产能最大的天然橡胶加工厂，拥有完善的EUDR橡胶认证体系，是中非产业合作的标杆项目。

葵花籽油加工项目则位于坦桑尼亚的多多马，总投资4000万美元，占地16.2万平方米，预计2025年7月投产，年产3.5万吨葵花籽油和7万吨葵饼。“项目采用全自动化压榨和灌装设备，实现生产过程的自动化。”朱陈坚信，这也将成为非洲油类加工行业的技术典范。

**工厂入驻让小村变集镇
增加就业机会和胶农收益**

“目前在科特迪瓦，我们的项目实实在在给当地增加了就业机会，给胶农增加了收益。而且我们去了以后，每一个靠近我们工厂的小村庄，逐渐变成了一个很大的集镇。”朱陈介绍，通过引入中国先进生产技术与管理经验，科特迪瓦橡胶产品的质量与产量得到极大的提升，当地橡胶年产能从2019年的80万吨攀升至2023年的130万吨。而项目的入驻不仅给当地带来了发展，也给原本在当地投资的欧美企业造成了不小的压力，“从原先的买方市场逐渐转化为卖方市场，让胶农得到他们应得的福利和实惠”。

科特迪瓦是全世界最大的可可生产国，以及全世界最大的腰果生产国，目前加工能力比较匮乏。朱陈表示，“本地的加工量只达到了20%至30%，现在迫切需要投资者进入这个行业，提升产品附加值，带动当地的就业。”去年，美兰集团与科特迪瓦签订了腰果、可可等项目的投资计划和协议。“2026年，我们准备要落地的新项目就是可可、腰果的加工”。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 叶竹