

城市人愛賞花不愛種 僱人打理只睇相看片

多肉網店日入五萬 雲寄養帶旺銷售

消費新潮流

編者按 近年隨着互聯網的發展，把實物連接虛擬的雲端，令到每個人可以擁有的空間變得很大，生活在狹小的空間也可以養花、養寵物，並且可以假手於人，而不必親力親為，在滿足一眾賞花人、寵物迷心願的同時，也令到「雲養植物」、「雲養寵物」得以興起，造就了一些新興的行業。



有片睇



●多肉植物「雲寄養」業務正在多肉花卉界走紅。圖為古木派創始人謝欣(左)和團隊進行直播。



▲古木派10畝基地，現在有3畝寄養了客戶們的多肉植物。

▶古木派創始人和很多客戶都是「金庸迷」，寄養區就儼然成了一個光怪陸離又不乏浪漫的江湖。



寄養，大家興許都不陌生，出門不在家，將寵物送到一些機構裏寄養就是最常見的方式。不過如果將自己買下的花「雲寄養」在基地裏，自己只通過網絡觀賞，會是一種什麼樣的體驗呢？近期，一項多肉植物「雲寄養」的業務正悄悄在多肉花卉界走紅，客人通過網絡購買多肉後，將愛花直接就放在基地裏讓人照顧，自己則只通過屏幕「養花」。在雲南昆明的一個多肉基地裏，滿滿的花架上擺滿了客人寄養的多肉……客人花錢享受這種省心省力又能和其他人「共享」的養花方式，商家則藉「呵護」服務帶旺銷售，每日銷售額可以達到人民幣3萬至5萬元。

●圖/文：香港文匯報記者 譚旻煦 昆明報道

在花卉界，多肉植物也是受寵的一分子，雲南因早晚溫差大、日照足等氣候條件，非常適合多肉的養殖和生長，2020年以來，在疫情影響和網絡直播興起的影響下，雲南一些多肉網店熱鬧起來，商家推出的「雲寄養」服務帶出了多肉的新玩法。

在昆明斗南一個叫「古木派」的多肉基地裏，各種類別、各種造型的多肉被放在一排排架子上，旁邊插着小牌子，上面不僅寫着編號，還有許多奇奇怪怪的名字，基地的創辦者「小龍蝦」告訴記者，這些都是客戶購買了之後寄養在基地裏的。

寄養原免費 收費仍受落

「小龍蝦」本名謝欣，原來在上海工作，一次在和老公逛街時，她對花店裏的多肉一見鍾情，第一次買多肉回家就從此入了坑，後來慢慢開始在微信朋友圈幫朋友淘貨、帶貨。2018年帶着剛出生不久的寶寶回到家鄉雲南，在昆明打造了屬於自己的多肉花園。這個時間點正好直播興起，謝欣就開始在網上直播賣多肉。

多肉是花卉界裏最適合通過網絡銷售的，所以在基地的直播銷售也一直進行得比較順利。「2018年的冬天特別冷，我們擔心路途中會把多肉凍傷，所以就給顧客提供了免費寄養的服務，沒想到一推出就受到了大家歡迎。2020年開始實行收費寄養，除每年不適合發貨的六個月免費外，其它月份每個1.5平米的花架每月收費150元(人民幣，下同)。我們的養護人員區分多肉的品種，進行澆水、施肥、除草除蟲等照顧，每半月為寄養客戶進行一次寄養直播，日常就給顧客發一些視頻和高清照片，讓客人在家就可以看到自己美美的多肉。」謝欣介紹。現在這10畝的基地裏，有3畝是寄養服務區，前後為共接近1,000位顧客提供了寄養服務，時間最長的一名顧客已寄養了2年多。

年輕愛萌物 中產寵精品

在謝欣的基地裏，大大小小的多肉不計其數。他們做過一項統計，八大類顧客群中，購買數量佔比最高的是「小鎮中老年」，佔比超過43%，其次「資深中產」和「都市藍領」相加的比例達到30%，接下來喜歡購買和寄養多肉的分別是「小鎮青年」、「都市銀髮」、「精緻媽媽」、「新銳白領」和「Z時代」。

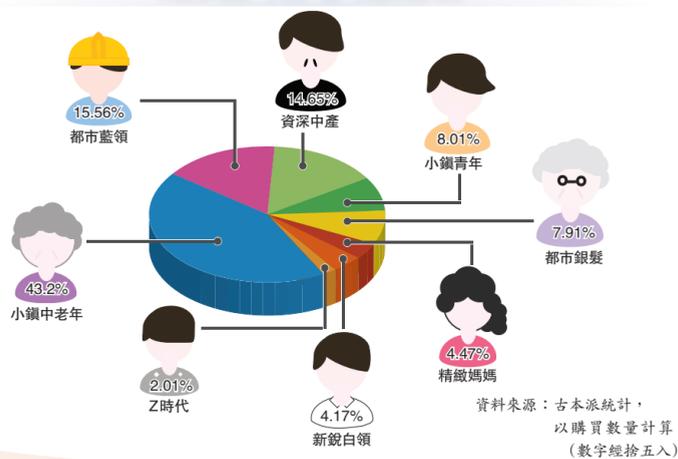
「呵護服務」帶旺銷售

謝欣解釋說，她這裏歸類的「小鎮」泛指的是都市郊區一些居住環境好的別墅區，購買數量佔比最高的中老年一般就是住在這些區域，他們一方面是有更多的時間和空間可以來購買和照顧肉肉，另一方面消費能力也比較強。謝欣說，據她的觀察來看，年輕人一般就都喜歡小而萌的小肉肉，年紀稍微大一點的就鍾愛精品類的多一些。

寄養本來作為銷售的一項附加服務，現在卻帶旺了店鋪的銷售。早上8點半，第一場直播已經開始。謝欣介紹，「從每天早上8:30到晚上12:00，他們會有5個主播輪流不間斷進行直播。」

現在他們的粉絲數量已經達到5萬多人，每天觀看直播的人次約為3萬至6萬人不等，網絡銷售佔他們店目前銷售的八成。他們售賣的多肉，價格從9.9元至1.8萬元不等，日銷售額可以達到3萬至5萬元。基地現在的容量已經達到了飽和，謝欣他們已經找到新的地方將打造更大的花園，按照她的規劃，那裏除了寄養多肉，還會成為肉友們交流聚會的好去處。

購買多肉八大顧客群



「雲寄養」這樣辦

話你知

「雲寄養」不受地域的限制，在香港也可以做到「雲寄養」。首先，在淘寶、抖音等平台找到多肉銷售的店鋪，看中喜歡的多肉下單，並與客服溝通寄養事宜、價格、如何看寄養等情況；成交之後就可以「雲寄養」了。寄養之後可以根據情況選擇寄回家中(如果是寄回香港的話，可能需要寄到深圳自行帶回香港)，也可以選擇一直放在基地寄養，自己透過屏幕「養」花。

目前許多銷售多肉的店都提供寄養服務，有些更有免費寄養區。古木派每年的1月、2月、6月、7月、8月和12月份六個月是免費期；其它月份1個花架每月收費150元人民幣。

物主：隔屏欣賞每有驚喜



●王奇北京家裏的多肉已放不下了，目前她還有約150棵的多肉寄養在昆明基地。

傳統的種花養草，都是放在自己家裏或者辦公室來照顧。而雲寄養，隔着屏幕看自己的愛花，會是一種什麼樣的體驗呢？

28歲的北京青年王奇，去年5月份開始養肉肉，一開始就直接在網

上買，在古木派寄養過的多肉前前後後有300棵左右，目前發貨回家的數量有一半，剩下的幾個寄養台，到目前為止已經支付的寄養費有5,000元左右，有一些要寄養到明年春天。

王奇說，開始買多肉的時候，覺得少澆水、多曬太陽就可以了。後來在直播間聊天，逐漸了解到夏天不利於多肉的運輸和生根生長，要「渡劫」，也看到別人寄養的多肉狀態很好，所以就開始寄養，尤其是買一些造型特別的、價格比較高的品種，想要在更適合的春秋季節發貨回家，也提高成活率，減少點浪費。

植物升值賺回寄養費

相較家裏位置、光照條件有限，寄養的多肉狀態會比家裏養的更好。每隔半個月左右通過直播看寄養的多肉，往往會有驚喜，狀態更好了、冠服變得更大了……「大家一起隔着屏幕看寄養的時

候，我會欣賞別人的美肉，感歎好看的都在別人的寄養台上；自己的美肉也會被別人欣賞，看到別人『哇塞』、『漂亮』、『霸氣』的評論，就會非常開心。」王奇還發現，一些已經發回家的多肉，實物會比直播間看寄養的時候更漂亮，所以對寄養中的多肉有很多期待。

還有一些價格較高或者相對稀少的品種，經過半年或更長時間的寄養會升值，感覺賺回來好多棵的寄養費，也令王奇很開心。「我自己有一棵寄養中的白菊，價格是按照花頭數量計算的，1月初買的時候84個花頭，1,800多元。前幾天播告訴我，現在花頭已經超過120個、接近3,000元人民幣，快可以把我的寄養費賺回來了。」他說。

廿萬買植物 3個月寄養費超七千

「8,800元，成交。」直播中深圳的楊女士又買下了一棵冬美人，2020年才「入坑」的她，至今前前後後已經購買了20多萬元的多肉。

楊女士說，還記得自己是一個不小心點進了謝欣他們的直播間，第一次看到的是「薄化妝」，一眼就愛上了，第一個晚上就拍了2,000多元的多肉，「後來就是一買買買。」買完了一時間沒有辦法寄回家的，就寄養在古木派的基地裏。她說現在住的

屋子已經放不下了，還有16個架子的多肉寄養在古木派的花園裏，近3個月的寄養費就7,000多元。

「為了這點多肉，我2月份買房子去看房的時候，特意選了一套帶花園的房子，等過了一段時間就可以把肉肉接回來了。」楊女士說。

天津的炎炎是一名教師，2019年開始網購多肉，現在還有100多棵寄養在古木派的花園裏。「隔屏看多肉是一種新體驗，不擔心退狀態不擔心養

死，選擇寄養家庭也很重要。」

花錢寄養「省時省力」

寄養在古木派的基地裏，楊女士說她很放心，昆明氣候好，適宜養多肉，每個月可以通過直播看到自己養在那裏的多肉，平時也會有照片和視頻可以看，而且一旦有問題，基地的護工都會及時處理。選好寄養家庭，養好多肉就是一件「省時省力」的事情了。



浪漫江湖 引青年跨界創業



●直播銷售火爆還帶動了年輕人轉型創業，鄒小猴原來從電話銷售員成功轉型成主播。

緣分始然，客群中有大量的「金庸迷」，古木派團隊在寄養服務裏，注入了不少「情懷」，讓多肉寄養服務和「飛雪連天射白鹿，笑書神俠倚碧鴛」的武俠世界也掛上了鉤。桃花島、百花谷、鏢鏢峰，寄養區域儼然成了一個光怪陸離又不乏浪漫的江湖。

因為喜愛投入其中

不僅如此，這個「江湖」還成為了好幾個年輕人跨界創業的平台。主播「阿難」是一位山西姑娘，一次偶然刷到了抖音视频，千里迢迢來到昆明，成為了多肉園藝師。

主播「椰子」曾是一名健身教練，因為喜愛多肉加入了團隊，他的幽默從容最受大家喜歡，他也從一名教練「跨界」成為了直播間的「當紅」主播。

以前是一名電話銷售工作員的主播「鄒小猴」，2020年疫情發生後在家待了好長時間，開始找工作時，找到了古木派。因為自己平時的興趣愛好就是花花草草，於是就來到了這裏，現在他已經打造了一個自己的直播間，專門銷售各類「仙氣飄飄」的多肉。