

野生菌成了下午茶主角

在昆明的餐厅和市民厨房

8月19日，“云南人的下午茶已经被野生菌占领”的话题冲上昆明同城热搜榜。在昆明，野生菌本是餐桌上的“常客”，但最近在市民、游客的下午茶中也出现了它的身影：牛肝菌披萨、山林菌菇披萨、牛肝菌冰淇淋、松茸鲜肉烤肠……随着消费场景的多元化和人们对健康、特色美食的追求，云南正努力将这份独有的“山味”从传统的正餐，逐渐推向更具时尚感的下午茶与轻食场景。

牛肝菌披萨成西餐厅“新宠”

当日，记者走访了位于昆明市五华区丰宁街道办事处附近的一家西餐厅。店主杜跃祖说，牛肝菌那独特的鲜香与披萨浓郁的芝士奶香能够形成奇妙的味觉共鸣，既保留了西餐的精致感与便捷性，又深度融入了云南人对“菌子”那份深厚的情结。因此，他才推出了牛肝菌披萨。

杜跃祖介绍，自8月1日牛肝菌披萨正式推出以来，迅速吸引了市民和游客的关注，不少人慕名而来试吃打卡。他坦言，由于野生菌食材成本较高，这款披萨的售价略高于普通披萨。尽管如此，产品销售表现稳定，目前主要购买群体为昆明本地食客。具体来看，上线后牛肝菌披萨的订单已累计突破百余单，近期

更是保持着每日10单至20单的稳定销量。

目前，店内暂时只售卖牛肝菌披萨，而松茸披萨等相关产品还在研发中。在杜跃祖看来，野生菌与披萨的结合具有不小的市场潜力。“披萨本身受众广，加上本地野生菌的时令性和稀缺性，很容易形成记忆点。”他认为，这种将地域特色食材融入披萨的尝试，既能让本地人尝到新鲜感，也能让外来游客通过熟悉的美食形式接触云南味道。



牛肝菌披萨

巧厨娘的黑松露披萨成“新宠”

每到菌子季，市民赵晓希的厨房便成了自然与匠心的邂逅地。她制作的野生菌披萨，尤其是那令人垂涎的黑松露披萨，正成为她朋友圈里争相打卡的下午茶新宠。

赵晓希从小就对烹饪有着浓厚的兴趣。然而，真正让她打开创新思路的，是每年盛夏时节涌入昆明市场的野生菌。“因为昆明野生菌种类丰富，每到菌子季，家里餐桌上自然少不了各种烹

炒炖煮的野生菌。但我总在想，除了这些传统做法，它是不是还能有更多元的呈现方式？”赵晓希笑着说。

正是这份对美食的热爱和对本地食材的深入思考，促使她将目光投向了看似不搭边的披萨。她总爱清晨去集市挑些新鲜的菌子，金黄的鸡油菌，厚实的牛肝菌，还有那带着泥土芬芳的黑松露，都是做披萨的好食材。她会拿出提前发酵好的面团，擀成厚薄适中的饼底，抹上自制的番茄酱，铺上一层芝士，再把炒好的菌子均匀铺开，撒上芝士和香草碎。最后，将披萨送入预热好的烤箱。“看着芝士逐渐融化、冒泡，菌子被烤得香脆，边缘变得金黄，那种成就感真是无法言喻。”赵晓希说，家里的孩子和来访的朋友们，总是被烤箱传出的香气吸引，迫不及待地守在旁边。

出炉的野生菌披萨，不再是传统餐桌上与米饭搭配的菌子料理，而是成了下午茶时家人围坐、朋友小聚的美味。野生菌——让这份来自山林的馈赠，从热辣的正餐走向闲适的下午茶场景。云南人对野生菌的巧妙运用，既保留了野生菌的本味，又赋予了它新的食用场景。

统筹 何晓宇

本报记者 张田睿

实习生 董琳艳 摄影报道

开屏热搜放大镜

微博昆明同城热搜榜 TOP5

(8月19日12时55分)

被昆明的秋天圈粉啦

沉浸式云端探索云南高校

云南人的下午茶已经被野生菌占领

云南3.5万亩万寿菊迎来采收黄金期

夏天的尾巴藏在昆明的晚霞里



黑松露披萨 赵晓希供图

线下销售鲜花受阻 江川花农靠直播破局

今年以来，受持续阴雨天气影响，线下花卉市场人气骤降，鲜花滞销成为压在花农心头的难题。在玉溪市江川区，花农主动破局，利用电商平台有效化解了线下销售渠道受阻的困境，更探索出一条花卉产销两旺的新路子。

位于江川镇的玉溪金色阳光农业开发有限公司种植基地，包装车间里一派忙碌景象。销售负责人李霞正举着手机直播，镜头里刚采摘的多头小菊花绚丽绽放。

“宝子们看过来，现在下单今天就能发货……”李霞一边展示刚采摘的鲜菊，一边用笔快速记录订单信息。旁边的工人正按订单对花卉进行打包。

“在江川种花是老天爷赏饭吃！”王鹏笑着说，江川白天光照充足，夜间温度适宜，昼夜温差恰好满足多头小菊花生长需求，种出的花茎粗壮挺拔，花苞饱满紧实，瓶插期能达到45天。在今年雨水连绵导致多地花卉减产的情况下，这里的小菊花凭借稳定品质成了市场“香饽饽”。

李霞利用抖音、淘宝和花易宝平台，建立了“及时采收、快速发货”的产销模式。“省内一天直达，省外走冷链快递，四川、上海、北京等地的客户收到时，花依然是新鲜的。”李霞说，目前，每天发出的包裹已超100单。

“现在一把花也包邮，就是想要让更多人低价买到高原好花，我们花农也能避免滞销亏本。”李霞的话语道出朴实心愿。

李霞早上在淘宝开播，下午转战抖音，每场直播持续四五个小时。她计划进一步规范电商流程，从种植标准、采收分级到包装物流建立完整体系，为承接更大订单夯实基础。

在江川，李霞家的故事并非个例。越来越多的花农正循着这条“特色种植+电商赋能”的发展路径，在市场波动的风雨中，用双手和智慧浇灌出属于自己的康庄大道。

本报记者 李春丽
通讯员 李丹 摄影报道



新鲜采摘的多头小菊花