



微博昆明同城热搜榜

TOP5

(3月31日12时55分)

云南鲁甸十五万亩苹果花漫山绽放
昆明菜市场首批见手青上市
七彩云南从高原沃土到时代新篇
云南把浪漫焊在云端
这是不是云南人的最爱

此外,由@春城晚报主持的话题“总要到云南吃一次花吧”获得网友的热切关注,热度持续攀升。

见手青在昆明上市了

每公斤1000元至1200元



刚进市场就被客户预订

3月31日,话题“昆明菜市场首批见手青上市”登上微博昆明同城热搜榜。视频显示,在昆明,首批野生见手青已在云南木水花野生菌交易中心亮相。当天,记者走访该交易中心发现,目前市场仍处于野生菌上市淡季,仅四五家摊位在售,品类以见手青、羊肚菌、谷熟菌、鸡枞为主,整体供应偏少。作为本轮上市的“主角”见手青,价格相比去年同期虽有所回落,但仍处于高位。

云南木水花野生菌交易中心总经理成爱丽向记者介绍,2026年首批见手青于3月29日在市场上上市。这批来自普洱、重6公斤的见手青,上市价为每公斤1400元。“今年见手青上市时间为3月29日,比去年晚了5天。”成爱丽说。

从上市数量来看,见手青的供应量正逐步增加。3月29日首批见手青仅6公斤,30日增至20公斤,31日已达40公斤。价格也随供应量增加有所回落,目前在每公斤1000元至1200元之间波动。

成爱丽表示,今年春季前期天气暖和,野生菌整体上市时间较往年有所提

前。她说:“半个月前第一朵鸡枞上市后,至今鸡枞已陆续上了三四波,但数量都不多;谷熟菌也提前至3月30日上市,比去年早了近一个月。”羊肚菌上市时间与去年相近,价格稳定在每公斤380元。此外,市场内黑牛肝菌上市数量较少,3月31日仅上市2公斤,羊肚菌仍是当前市场内的供应主力。云南野生菌上市旺季预计在6月至9月,届时各类野生菌将批量上市,满足市民与游客的尝鲜需求。

目前,市场上的野生菌消费群体以本地饭店经营者和外地尝鲜消费者为主,本地市民大多选择等待大量上市后再出手购买。成爱丽预测:“随着雨季到来,更多野生菌品种将集中上市,上市数量持续增加,价格预计逐步回落,市场将逐步进入供应旺季。”

值得注意的是,见手青虽口感鲜嫩、营养丰富,但含有天然毒素。成爱丽提醒消费者,食用前必须彻底炒熟煮透,不食用陌生野生菌,吃菌期间严禁饮酒,以防中毒。

统筹 何晓宇
本报记者 张田睿 杨质高 摄影报道



李年兴在直播间推荐紫皮石斛鲜切花

插入玻璃瓶中便能绽放,花期20至30天 龙陵紫皮石斛鲜切花走红

“家人们看过来,这就是咱们龙陵正宗的紫皮石斛鲜切花,每一枝都非常粗壮,花苞非常多!”在杨梅山村播学院的直播间里,来自保山龙陵的“90后”小伙李年兴手持一束缀满淡紫色花苞的石斛,向网友介绍他的“网红”产品——石斛鲜切花。谁能想到,就在几个月前,这些石斛还只能按斤卖去深加工,如今却成了插在花瓶里的“网红花”,短短数天销量突破1万单。

破局:从“按斤卖”到“按枝卖”

每年3至5月,“中国紫皮石斛之乡”龙陵县的200多种石斛花陆续绽放。去年12月,“90后”青年李年兴打破石斛花卉传统“盆景培育”的局限,以直播为桥,将主打鲜条出售的紫皮石斛创新转化为可赏可食的鲜切花。产品一经上市便引爆市场,昔日按斤售卖的紫皮石斛鲜条,正通过创新卖法走向全国消费者。

“收到后不用施肥、不用晒太阳,插在花瓶里就能开花,花期能保持20至30天。开花后,花朵还能泡茶煲汤。”直播间里,李年兴一边转动花枝展示品相,一边耐心讲解。评论区瞬间热闹起来,“已经回购3次了”“妈妈说比盆栽好养太多”的留言不断滚动。

解忧:让“难伺候”变成“好养护”

今年春节期间,看着直播间里不断滚动出现的订单,李年兴却陷入了深思:近年来,龙陵石斛花卉虽销路渐开,但消费者对其生长习性认知不足,加之其对环境温度要求较高,导致种植成活率偏低,制约着产业壮大。

紫皮石斛鲜切花恰好破解了这一难题。“紫皮石斛属于落叶型开花的石斛,对温度要求不高,无论在南方还是北方都能自然开花,养护难度低,覆盖的客户群体比盆栽更广、更大。市场前景更好,客户体验也更稳定。”李年兴说。

石斛鲜切花的出现,既解决了盆栽运输损耗大、养护门槛高的痛点,又让石斛花的观赏价值得到充分展现。

客户收到鲜条后,无需复杂养护,随意插入玻璃瓶中便能绽放,不管是点缀客厅、书房,还是办公室,都能增添自然生机。更难得的是,花与枝条均可食用,真正实现“一花多用”,兼具美观与实用。产品一经推出,便收获广泛好评,复购率持续攀升。

“我特别喜欢石斛花,但自己先前养的总是不开花。鲜切花不用花盆、不用泥土、不用费心打理,插在瓶子里就能活,花期还特别长,又好看又实用,对我们这种爱花又不会养的人来说,真的太合适了。”消费者杨晓璐说。

共赢:种植户增收有新路径

眼下,石斛鲜条迎来最后一茬丰收。种植户老王精心管护的几亩紫皮石斛鲜条进入集中采收期,农户们抢抓晴好天气,采摘、修剪、整理,将符合标准的鲜条分类捆扎。这些鲜条当天便被送往李年兴的基地。

“以前基本是卖出去进行深加工,现在还能当花卉卖。而且李年兴直接到我的基地收购,价格还比市场上高,不用我自己拉去交易市场售卖了,省钱省力。”老王笑得合不拢嘴。

创新模式不仅让消费者受益,也让产业链上的种植户尝到了甜头。今年,李年兴已收购紫皮石斛鲜条20吨,售出10余吨,老客户复购率高达60%,有的顾客买过一次后,还会不断复购送给亲友。

转型:“致富花”从大山飞向全国

从盆景培育到鲜切花创新,从线下售卖到直播带货,龙陵石斛花的“出圈”之路,既是青年创业者敢闯敢试的生动实践,也是乡村产业转型升级的缩影。

李年兴表示,接下来将在设备升级和技术完善上发力,进一步精细化把控产品品质与开花时间,推出更具设计感的礼品包装,让石斛鲜切花走进更多节庆场景。

如今,紫皮石斛鲜切花这朵来自龙陵大山的“仙草之花”,正借着创新的翅膀飞向更广阔的市场,稳稳绽放为助力乡村振兴的“致富花”。

本报记者 崔敏 通讯员 周青 王学云 摄影报道