

文创市集、汉服、音乐 “赏花+”让春日经济有声有色



随着天气转暖,万物复苏,永城迎来了百花齐放的景象,赏花踏青成为热门活动。追逐花开的脚步促进了公园、乡村的旅游发展,也与户外餐饮、传统文化、休闲空间等相结合,产生了文旅市集、汉服妆造以及花海音乐节等多元消费场景,解锁文旅市场新动能、新模式,释放出更多的经济活力。



花街桃花节文旅市集



芝英镇柳川村花海音乐节

“赏花+市集” 美景与经济效益的有机融合

以前,为人们所熟知的市集带着浓重的乡土气息,一般会设在人来人往的繁华地带,鼎沸人声和烟火气交织成浓重的生活气息。

而如今,新文旅发展下的市集有了不一样的形象,以自然魅力代替生活气息,赋予多元化的观感。以花为媒的各个节庆活动中,以文创产品为主的市集涌现,独立设计师、手工艺人、艺术家等会在市集摊位上展示和销售他们的原

创作品,为游客提供了一个发现独特、有个性的商品、体验创新文化氛围的场所,深受年轻人和文化爱好者的喜爱。

在今年的花街桃花节中,就有这样一个文旅市集。

“在去年的桃花节中也举办过文旅市集,游客很多。很多人都喜欢原创手作,我们卖出去不少,攒一攒货再摆出来卖,对于我们这种兼职‘簪娘’的人来说比较合适。”清和原创汉服手作负责

人介绍,她主要在业余时间做一些原创汉服饰品,线上在社交平台上运营,线下参加文旅市集进行产品销售。

在汉服手作的摊位边上,还有书法文创、陶瓷制品、钩针、汉服等不同类型的摊位。摊主可以根据游客需求现场书写,让游客选择载体进行diy;精致小巧的陶瓷制品式样丰富,巴掌大的各色小花瓶、摆件和胸针,深受孩子们的喜爱;钩针编织摊位上各种卡通形象的作

品,软糯可爱;汉服摊位上销售时下流行的马面裙和一些童装汉服;现场还有新鲜制作的文创饮品,一天内就销售了三四百杯……一边赏花,一边逛街,丰富了游客体验感的同时,也助力了这些原创作品的销售。

“我看了之前的宣传特意过来逛市集,比较独特有创意,就是体量有些小,一下子就逛完了。如果规模更大一些,可玩度会更好。”游客李蓁蓁深有感触。

“赏花+汉服” 美景与文化自信的双向奔赴

如今,花朝节、中秋节、元宵节等传统节日活动和各种“花”节上的汉服元素越来越多,文化自信促使国风更好地融入现代生活,创造出更多传统文化的消费场景。

在日前举办的芝英镇柳川村的油菜花节里,不少汉服爱好者身穿汉服或给小孩穿汉服到花海中拍照,将自然之美与人文之韵相融合,在春天的气息里释放传统文化的魅力。

柳川村广阔的田野上,一眼望去尽是勃勃生机的金绿色,微风吹过,油菜花海泛起层层波澜,仿佛有生命的旋律在其间跳跃,与湛蓝的天空一同组合成油画般美丽的背景板。

“这种色调和大面积的花海很容易‘出片’,趁着花开得正好的时候来拍照才算不负春光。”汉服爱好者“风凌”说。

“一个上午租出去了6套汉服,妆造做了两个,都是做完就去花海拍照了。”油

菜花节开幕当天,青袂坊汉服工作室在花田边设立了一个妆造、租赁汉服点,让游客可以现场体验穿汉服游花海的乐趣。

去年的花街桃花节,就曾出现过经典一幕:身着汉服的“十二花神”惊艳亮相,将中国传统服饰文化与自然美景相结合,让人们在欣赏桃花的同时,感受中国深厚的历史文化底蕴。

当时,妆造师们花费了5个多小时,为十二位身穿汉服的女生设计出不同

的汉服妆容和造型,每一位都有独特的魅力和寓意,与花朵的绽放相得益彰,构成了一幅生动的春日画卷。

这一次花街桃花节就充分享受了“前人栽树,后人乘凉”的福利。“我们收费会根据汉服的成本和妆造的复杂程度来决定,现在基础款妆造是每人198元,包括全套基础款汉服的出租和妆造。单纯的汉服出租是每天80元。”青袂坊汉服工作室负责人介绍。

“赏花+音乐” 美景与情绪价值的积极探索

今年,桃花节和油菜花节不约而同地邀请乐队现场演出,“赏花+音乐”的形式让春游更加“有声有色”。

前不久,芝英镇柳川村举办了一场花海音乐节。台上,理想生活乐队在台上演奏乐器,演唱大家耳熟能详的经典歌曲,电吉他与鼓点交织出激昂的旋律,点燃了现场的气氛;台下,观众们热

情呼应,挥舞手中的星星手腕灯,跟着节奏一起尽情摇摆,欢声笑语与音乐交织在一起,形成一幅生动的音乐画卷。

“乐队商演的形式很早就存在了,但是近年来随着文旅活动的增多,越来越多的主办方关注到年轻人喜爱的形式,邀请情况有了明显增多。”理想生活乐队成员、明日音乐负责人明朝介绍,

他们的活动报价在每人30分钟800元到1200元之间,具体收费会根据演出时间、曲目多少、表演人数来决定。

“这样的形式挺好,现场演奏更有氛围感,能够引起观众共鸣,更好地吸引人气、传播音乐。”明朝说,未来希望能跟更多节日、市集、文创等活动载体合作。

“这次花海音乐节举办的效果超出

我的预期,村民都说,村里从来没有这么热闹过,活动期间每天都有很多人过来玩。”柳川村党支部书记、村委会主任施祖堂说,这次油菜花音乐节打出名气,他打算后续在村里打造“共同富裕+音乐”的固定发展模式,吸引人流,并在周边发展餐饮业态,提升村集体和村民的收入,用音乐激发出更多的消费。

■记者手记

“赏花+”是多赢的探索

对于游客来说,赏花活动的重头戏虽然在赏花,感受大自然的魅力,但如果仅仅只有赏花的出行,拍个美图,行程过于单薄。

有些游客会把野营与踏春赏花相结合,在美景之中放松身心,但一来地点未必合适,二来需要准备许多东西,会让不少人望而却步。不能以此产生

美丽经济的效益,对所在地来说也是一种资源上的浪费。

因此,以花为媒、以节为台的“赏花+”模式是一个多赢的探索,能够很好地满足游客的需求,在一次出行中获得多元化的体验;对主办方来说,各种业态的入驻有利于提高可玩性和知名度,给游客留下良好的印象,增加收入的同

时打造自己特色的文旅品牌;对入住的各种业态主体来说,留住游客消费可以获得直观的经济效益。

实际上,“赏花+”模式的崛起,反映的是人民群众对美好生活的热切追求。要持续激发消费市场的活力,还需要致力于提升“春日经济”的品质,精准把握消费市场的动态规律,因势利导、乘胜追

击,深入挖掘并传承文化底蕴,以更好的服务品质激发消费潜能,为经济的高质量发展注入新的活力。

融媒记者 何悦

