



新闻热线 87777777

『心系寻常百姓 可读可用可亲』

# 宁波晚报



扫码关注  
宁波晚报视频号  
扫码关注  
宁波晚报公众号

今天 阴到多云有阵雨 23℃-28℃  
明天 阴到多云有阵雨 22℃-29℃

2026年6月16日 星期二  
丙午年五月初二

宁波日报报业集团主管主办  
国内统一连续出版物号 CN 33-0087

第11304期 今日 8 版



花艺师制作端午花束。

临近端午，宁波街头巷尾弥漫浓郁艾香。今年的门楣装饰正从菜市场两三元一把的散装艾草，升级为花店中上百元的国风创意门挂。6月15日，记者走访宁波多家花艺工作室发现，受年轻人“仪式感消费”驱动，端午主题花束近期销量呈井喷式增长，催生颇具特色的“门面经济”。

## 1 端午花束销量井喷

6月15日中午，海曙龙湖天街的盒马鲜生门店的鲜花档口前围了三四位年轻顾客，档口最醒目的位置是一整排绿意盎然的端午主题花束：翠绿艾草打底，间杂着菖蒲叶、尤加利和一两支黄金球，再缀以小竹编香囊或“端午安康”祈福卡，质朴又上镜。

“这几款花束是6月初上架的，价格定在29.9元至39.9元之间，一套端午花束通常是‘艾草+菖蒲+配花+香囊’的组合，一天能卖近百束。”档口工作人员一边补货一边告诉记者，临近端午这几天，艾草类商品销量周环比翻了近两番。

与此同时，叮咚买菜等即时零售平台也同步跟进，16.9元的基础款与40元上下的精装款同屏竞争，个别爆品一度显示“售罄”。

“29.9元，一杯奶茶钱，买的是‘我家也过端午了’的确认感。”95后消费者小林推着购物车，一边顺手拿了一把端午花束一边告诉记者。

# 端午花束 销量井喷

## 年轻人捧红“门面经济”



端午花束包含了艾草、菖蒲叶、祈福卡等多种元素。

## 2 百元门挂 凭啥让人心甘情愿买单

平价赛道火热，另一端，价格上百元的定制花艺也开始发力。

鄞州印象城乱花初静花艺店内，花艺师黄女士的剪刀在菖蒲叶间起落不停。“我们两周前就上了端午主题款，定价100元到200元。刚上架时还只是零星售卖，日均三五束。但进入本周，销售曲线突然拉升。”黄女士说。

在江北经营花艺工作室的仲女士，专做定制端午门挂，客单价为88元至158元。“企业订单虽然还没全面爆发，但已经有七八家公司在谈定制，零散个人订单会持续到端午当天。”她强调，这个价位卖的不是几根草，而是一套完整的叙事——菖蒲被古人视作“宝剑”可驱邪避虫，艾草为旗招引百福，再叠加黄金球的“团圆招财”、袋鼠爪的“抓财”、玉簪叶的“生机”，最后用非遗竹编香囊和非遗手工香粉把传统文化感做实。“个人购买最好提前一天预约，如果是企业批量采购，建议提前5天到7天，不然真的排不过来。”仲女士说。

## 3 “门面”背后的社交账

价格从3元跃升至百元档位，并未阻挡消费者的热情。记者在采访中发现，目前，宁波市场上的创意门挂购买者多为20岁至50岁的市民，其中二三十岁的年轻人是绝对的消费主力。

正在仲女士店里取货的市民王先生说，他一口气买了5束，除了自家悬挂，其余都是送给朋友作为端午伴手礼，“这比送粽子有新意，挂在门口大家都能看到，还能发个朋友圈。”

这种消费心理正在将端午门挂从单一的家庭刚需转化为一种新型的“社交属性”。在小红书、抖音等社交平台上，关于“宁波端午门挂”“端午仪式感”的话题浏览量已突破百万，不少网友晒出自己的“门面”并配文“今年端午的C位”。

宁波市民俗文化研究者认为，这种“门面经济”的走红，本质上是年轻一代对传统文化认同感的回归，只不过这种回归更加个性化、视觉化和社交化。

记者 史妮超 石奕懿  
陈金辉 文/摄

责编 高凯 董富勇 审读 胡晓新 美编制图 许明