

“赏花+”弄潮



■南沙东涌官坦农业公园七彩油菜花海。



■宝墨园樱花节。



■二沙岛宏城公园被大飞燕草装点成蓝紫色海洋。

如何让赏花从旺丁到旺财?

敲重点

1 票根经济推动“风景”变“钱景”

如何让赏花的“人流量”转化为实实在在的“经济量”?南沙今年的做法,是让一张樱花节门票不仅能赏花,还能在指定酒店享折扣、兑换餐饮优惠套餐,用“票根经济”让“风景”变“钱景”。

以第四届南沙樱花节为例,主办方联合景区周边10家优质餐饮住宿企业推出“凭票根享专属福利”活动。游客凭樱花节门票或电子凭证,可享多重消费优惠:在住宿端,合作酒店推出“赏樱特惠房”,凭票根享8.5折优惠;在餐饮端,多家餐厅上线“樱花限定套餐”,凭票根立减20元。这些优质餐饮住宿企

业,围绕樱花节主题推出专属优惠套餐,成功让游客“留下来、住下来、再想来”。

数据显示,活动首日开园至17时,入园人流量已达30265人次,引爆春日消费热潮。3月14日、15日两天十八罗汉山景区营利性服务业人统增加近100万元,山下环十八罗汉山餐饮企业及住宿企业营业总额超70万元。南沙区方面预测,本届南沙樱花节将接待游客超30万人次,并将带动周边餐饮、住宿、零售等关联消费明显增长,有效激活镇域消费市场内生动力,实现“文旅旺、消费

兴、群众乐、商业活”的多赢局面。

“传统赏花活动通常两三个小时即可结束,而南沙樱花节实现了从‘单一赏花’到‘综合消费’的转变,让赏花资源真正转化为消费动力。”中山大学岭南学院经济学教授林江指出,南沙樱花节产品化思路十分明确,主办方主动联动周边商家推出专属优惠套餐,形成了“景区—商家—游客”的消费闭环。这种联动模式不仅为游客提供了一站式的旅游服务,也让商家借助花季流量获得了消费增量,实现了景区与商家的双赢。

2 产业推介“搭台”经济发展“唱戏”

花树下,不仅有游客的欢声笑语,更有企业间的深度洽谈。今年各大赏花节里,不乏搭配企业展示、招商推介、产业联动,让赏花的流量优势转化为实实在在的发展势能。

3月8日举办的2026年宝墨园·南粤苑汉风古韵樱花节开幕式上,由广州市文化广电旅游局指导的“光影花城·乐游广州”跟着影视去旅行系列文旅促消费活动正式启动。宝墨园宣布携手国家对外文化贸易基地(广州)、腾讯视频打造影视文旅新玩法。番禺区现场推介紫泥堂影视拍摄基地等优质产业

平台,积极推动影视产业与文旅产业深度协同发展。影视企业现场推介影视主题文旅内容,全方位为文旅消费提质增效,同步拉开影视与文旅融合促消费的全新序幕。

3月14日拉开帷幕的第四届南沙樱花节,现场精心打造特色名优产品展示推介专区,集中呈现南沙本土优质企业产品。展区内,既有广汽丰田、广州TCL制冷设备等先进制造龙头,展示新能源汽车、智能空调等高端产品;也有丙辛新材料、唐芯科技等新锐企业,呈现高性能材料、镁合金代步设备等创新

成果;更有洁生日化、杰华服装、若众生物等民生企业,以及深耕香云纱非遗传承的吾瑞文化,带来各类丰富的商品。

借人气聚财气,3月14日下午,第四届南沙樱花节(十八罗汉山)暨招商载体推介会举行,近300家企业代表齐聚一堂。南沙区把握机遇将招商工作与节庆活动深度融合,通过精准推介土地与载体、搭建政企深度交流平台、搭建穗港沟通桥梁三大举措,聚焦企业投资核心诉求,开展全方位、靶向性的招商推介,让樱花节的流量优势转化为实实在在的发展势能。

3 配套升级,出游攻略指引细节到位

为了更好地抓住“赏花经济”,新快报记者发现,广州的赏花游在攻略指引方面都进行了升级,真正做到了“宾至如归”。

在广州南沙区,东涌发布有关油菜花打卡攻略的推文中,已经有了拍照建议,详细到“下午3点—4点光线最适宜拍照”。此外,南沙在发布有关东涌镇大稳村蓝花藤的攻略文中,也会建议游客“搭配浅色系穿搭,记得备好驱蚊

水”。第四届南沙樱花节更是精心编制“两天一夜”赏樱旅游攻略,推出休闲露营线、文化探索线、赏花体验线三条特色观光线路,全面整合优质文旅资源。

为了契合赏花过程中的多元化消费,景区也是不遗余力推出特色产品。十八罗汉山的樱花主题潮流市集汇聚了南沙本土青年品牌,樱花特调咖啡、樱花造型雪糕、国潮非遗文创等特色好物云集,一站式满足游客味蕾与购物需

求。市集内的“出片补给站”提供汉服、油纸伞等服饰道具租借,让大家轻松拍出氛围感大片。

在广州番禺区,宝墨园艺林苑牌坊前的汉风市集,集结樱花限定美食、汉风文创、特色手作等多元业态;园区还推出樱花特调饮品、樱花美点、樱花文创雪糕等颜值与美味兼具的限定美食,带来春日味蕾享受,精准契合年轻客群“打卡+收藏”的消费需求。

专家支招

中山大学岭南学院经济学教授林江:
打造独特主题和文化故事,让游客获得差异化赏花体验

长期关注本地经济发展的中山大学岭南学院经济学教授林江指出,广州作为花城,花卉资源、气候条件、城市底蕴都极具优势,但当前广州的赏花活动大多只是单纯看花,没有独特主题、没有文化故事、没有差异化体验,导致游客缺乏专门来广州赏花的理由。为此,他建议广州既要打造有故事的赏花线路,也要在发展规划与持续政策方面提供保障。

植入本地文化元素,提升文化附加值

“当前的节日策划存在短板,同质化风险较高。”林江分析,当前广州各区的赏花活动大多停留在“赏花+折扣”的简单模式,缺乏差异化主题。各个区的活动思路大同小异,没有结合自身特色打造专属主题,也缺乏文化内涵和特色活动。另外,广州的“赏花经济”还存在季节性与延展性不足的问题。“不能只关注短期流量,更要将短期流量转化为长期消费增长点和常态化产品。不能仅在春季举办活动,而忽视了夏、秋季节的运营,否则会导致‘赏花经济’昙花一现,难以实现可持续发展。”

对此,林江建议要植入本地历史人文、非遗、民俗等文化元素,打造有故事的赏花线路,比如“赏花+文物讲解”“赏花+主题艺术装置”“主题花摄影展”等,提升赏花经济的文化附加值。他特别提到,广州各区不妨强化差异化和精细化定位,根据自身区位、资源优势,进行主题化分层,“形成稳定的品牌记忆和媒体关注点,避免同质化竞争,让每个区域的赏花活动都有独特的标识。”

制定联动赏花日历,提升区域吸引力

如何用经济手段刺激赏花热流量转化为收入?林江给出了三条建议。

在推动商家扶持方面,林江建议,要加大对本地小微企业的支持力度,针对参与活动的小餐饮店、民宿,给予宣传资源、流量扶持或小额补贴,降低商家参与门槛,提升服务质量,形成“景区+商家”的协同发展格局。

在推进跨区协同与联动营销方面,林江建议,在广州市内或粤港澳大湾区范围内,制定联动节庆日历,合理安排各地赏花活动时间,避免时间冲突导致客流分流;打造“环城赏花游”“湾区花季”品牌,鼓励各区共享资源,推行联合推广、交通互通、联票套餐等模式,提升区域整体吸引力。

在制定长期发展规划与持续政策方面,林江建议,各区政府要将赏花经济纳入年度文旅发展规划,明确财政、用地、公安、交通等配套政策;设立赏花经济专项基金,用于活动初期补贴、文创扶持和基础设施改善;对创新项目、优秀活动和有效招商给予奖励,简化临时摊位、演出审批等流程,吸引社会资本参与,为“赏花经济”持续发展提供政策保障。



■第四届南沙樱花节现场。