

点点手机,远程就能控温浇水养多肉;引进新品种,锦湖有个O2O多肉作坊

多肉达人种养新方式:“互联网+多肉”

记者 陈希林/文 陈立波/图

仙女杯、黄熊锦、雪莲、雨燕座、熊童子、丽娜莲……外表肥嘟嘟、乍看之下新奇又好玩的多肉植物,时下正受到年轻人的热捧。

对于普通市民来说,买一两盆多肉植物,点缀一下生活空间,确是一件乐事。不过,在我市,有一位业主把多肉植物养到极致,利用互联网技术,只用点点手机,就能控温浇水远程养多肉;有大户则将多肉植物作为一项新兴产业来经营,初步获得不错的经济效益。



张福昆在他的阳光房

[案例一]

点点手机 控温浇水远程养多肉

人不在家,就能开窗、浇水,多肉植物还长得挺好。陶山镇村民张福昆利用互联网技术开展植物培育,只用一只小小的手机,就可以实现控温浇水远程养多肉,这对当地人来说,可是一件新鲜事。

记者近日来到张福昆家中。张福昆把自家种养多肉的基地取名为“阳光房”。阳光房建在农房二层,全部由玻璃打造,面积约40平方米。阳光房的地上、架子上挤满了粉嫩嫩、肥嘟嘟的多肉盆,就连房梁上都悬挂着几盆,桃美人、观音莲、熊童子……形态各异的多肉植物,品种近300种。

张福昆平时爱好摄影,两年前与多肉植物的一次意外邂逅,让他不可自拔地爱上了多肉植物。

那次,他带女儿逛温州花鸟市场,女儿看见多肉植物后十分兴奋。当时,整个花鸟市场上售卖多肉植物的仅一两家商铺,看着这些肥嘟嘟的萌物,他跟女儿一样,觉得新奇又好玩,于是买了五六盆带回家。“叶子圆圆的很有趣,还呈现不

同的颜色。”越看越喜欢,很快,他又到花鸟市场进行第二次、第三次采购。

后来,在朋友的介绍下,张福昆又开始上网搜罗各种多肉植物,连盆带泥购买,一发而不可收,截至现在,他买了大大小小的多肉品种近300种。他收藏的多肉中,最贵的品种是仙女杯和格诺玛,市场价每盆需5000元左右。

张福昆工作单位在温州,因多肉盆栽越买越多,他在温州市区的家中,窗台、阳台上多肉已爆满,他只好把一些多肉植物运到瑞安陶山老家,可300盆多肉,照料也是一个大难题。

“靠老家年迈的母亲照料,时不时上二楼给多肉开天窗,不是个办法。”为了解决难题,张福昆购置了一套全自动智能调控设备,并上网搜索方案,用已有的水电知识,成功地将室内的电风扇、排风扇、加湿器、温度计、监控摄像头等用软件进行联结,整出了一个像模像样的全自动调控智能阳光房。“多肉植物生长适应环境是25℃至30℃,当室内温度低于

5℃时,阳光房里会自动加温;湿度太大时,排风会自动开启。”张福昆一边调控一边介绍。

平时在温州,张福昆就用互联网技术管理这些植物,打开手机就能观察到阳光房内的每一盆花草。他掏出手机,阳光房监控镜头下的多肉们就呈现在眼前,按下界面上的“自动开关窗户”键,玻璃房两面的窗户便随之缓缓关上或打开,此外,浇水、温控也全在指尖搞定。

“到了下半年,随着季节变化,这些多肉植物颜色也会随之出现变化,红、绿、蓝,色彩斑斓,十分美观。”张福昆坦言,虽然可以远程操控,但他还是隔三差五往陶山跑,有时候太想念这些多肉了,就大清早过去伺弄一下,再赶回来上班。

张福昆的智能阳光房里里外外购建共花费了10余万元,而家人对他的这项爱好也颇为支持,上中学的女儿虽然学业较忙,也会抽空来老家探望这些萌物。同时,这个私人多肉基地,也让他的许多好友慕名前来探访。

[案例二]

多肉种养也玩O2O

眼下,在我市锦湖街道山南村、陶山镇桐西村等村,农业专业户们看好市场前景,纷纷培植起多肉植物。其中,山南村“徐氏花坊”种养的多肉品种,都是从荷兰等欧洲国家引进的。

记者近日来到“徐氏花坊”。花坊坐落在民房一楼的院子里,面积约100多平方米,上面覆盖着遮阳网,满满一院子的多肉植物摆放在用砖块和木条搭建的架子上,肉嘟嘟的模样十分招人喜爱。“这里共有雪莲、熊童子、紫阳绒、红爪、罗西玛等76个品种。”负责人徐智说。

花坊是由徐智和弟弟徐叶力共同经营的。徐智的儿子徐昊在荷兰留学,为抢抓商机,通过徐昊,他们从欧洲引进多种多肉植物,在网上供货给国内有需求的客户。后来,客户多了,徐氏兄弟不满足于网上销售,于去年10月在老家山南村建起多肉基地。

“有了这个基地,客户们就能上门看货,网上下单心

里有底。”徐智说。

据悉,该花坊种养的普通多肉植物售价每小盆四十元至七十元不等;大盆的雪莲等多肉植物,每盆需数百元;稀有珍品每盆售价上千元。目前,花坊种养出来的多肉,一方面供给网上市场,另一方面供给本地的多肉爱好者。目前,已有不少上海、海南等地的客户前来参观选购。“目前花坊里共有多肉植物3000盆,等下半年天气转凉,我们打算再从荷兰等国家进一批货物过来。”徐智说。

对徐氏兄弟来说,多肉种植还属于新产业,有了这个基地,他们也能不断地摸索多肉植物的生长特性和种养技艺,为下一步建设规模多肉基地打基础。徐智表示,他们要在花坊的基础上,着手打造多肉植物俱乐部,为多肉迷们提供活动场地。同时,他们还计划今后建造一个可容纳1至2万盆多肉植物的培育基地,开展智能化管理。



徐智花坊里有不少洋品种

声海琴行 7.18 钢琴特惠秒杀活动将来袭

50张 秒杀卡 等你来抢

7月18日,声海琴行将携世界著名钢琴卡瓦依、巴特罗宾逊及中国名牌钢琴珠江、长江共同举办“7.18”钢琴特惠秒杀活动,以回馈广大新老顾客的支持与厚爱。

据该琴行白经理透露,本次活动特推出50个秒杀名额供购琴者预订,预订者需至声海琴行各网点交纳1000元意向金获得秒杀卡,活动当日享受秒杀特惠。如活动当日,购琴者未购买钢琴,意向金退还。

优质钢琴 品牌保障

暑假里,为让儿子在家就能

练琴,琴童家长刘女士打算近期购买一架钢琴,但迫于价格、售后等诸多原因,一直在观望。这不!声海琴行钢琴特惠秒杀活动的消息一经推出,立刻吸引了她的眼球。

当然,声海琴行作为我市规模大、品种齐的乐器专卖行之一,其出售的钢琴品质优质也是吸引刘女士的一个重要因素。

“这次抢购活动品牌丰富、品种齐全、优惠力度大,并且保证出售的钢琴,产品都是由专门的技术人员层层把关,严格管理的。”白经理表示,近期要购琴的朋友,一定要抓住这次机会哦。

口碑来源于优质服务

“从幼年开始学弹钢琴的孩子,入学后,在理解能力、接受能力、想象力和创造性思维能力等方面,都有一定的优势。”白经理告诉记者,学钢琴不仅能开启与发展儿童的智力,还可以丰富情感,会对孩子的优良心理品质的形成产生重大影响。

琴童家长张女士也声称:“自从孩子学钢琴之后,反应能力、动手能力比以前好多了,如果孩子现在要是有一架属于自己的钢琴,肯定会大大提升他学琴的积极性。”她还表示:“在声海琴行



购买钢琴已成为我市很多琴童家长的选择,因为声海不仅注重乐器品质,服务更是细心到位。”

据了解,多年来,声海琴行始终把质量、品牌置于首位,同

时积极扩大琴行在我市及温州地区的影响,狠抓优质服务,对消费者所购买的乐器实行质量跟踪服务,确保消费者买得放心、用得称心。

(陈丹丹)