

“想把鲜花的美丽与心意传递给更多人”

“你的花店”与众不同



□ 记者 柯海昕 摄影 郭王旆喆

开一家花店也许不是不少人心驰神往的事情,可以每天徜徉在鲜花的世界,听上去即惬意又浪漫。实则,花店店主不仅需要日复一日地对鲜花绿植进行修剪打理,遇上节假日还需要熬几个通宵准备花材制作花礼。不过真正热爱的人,依旧乐在其中。

“你的花店”主理人果果告诉记者:“在崇明开一家花店,不仅是为了圆自己的梦想,也是想把鲜花的美丽与心意传递给更多人。”于是,在鳌山路川流不息的道路旁,多了一家“你的花店”。

花店初印象

“你的花店”坐落于鳌山路 249 号,一眼望去,深棕木色的玻璃橱窗,装饰性的花瓶叶材错落有致地摆放在店门口,一条木质板凳静静等待有缘人坐下拍照打卡。2024 年 9 月,果果开车经过鳌山路时,发现了这个并不起眼的小门面,一眼相中并马上签约,之后便开始着手装修改造、陈列花材、开张营业。“后来我朋友和我开玩笑说,这位置虽然偏但其实蛮好嘛,旁边就是南门大堤,崇明人自己的‘外滩’呢。”果果笑着告诉记者。

走进 30 平方米的花店,鼻腔立刻被花香充斥,抬眼望去,东侧的木质造型五斗柜和开放架里摆放着各式精致小花瓶,墙面毛毡板上钉着各种花束照片,旁边一个玻璃保鲜柜里面放满了各式鲜花;西侧的花瓶里插满各种不同的花材,放在高矮不一的小桌子上,搭配



▲ “你的花店”主理人果果近照

出错落有致的美感。而花店的南面是一个加宽超长的工作台,上面摆放着几个满是鲜花的醒花桶,果果熟练地对花材进行修枝,再用手握住一枝枝花花,从上往下打量花束的整体造型和色彩,然后制作成品花束。

“万事开头难。刚开业的时候,小店默默无闻,我也一度陷入焦虑和自我怀疑,不忍心看着花材一点点枯萎,我就着手把鲜花做成一束束原创的花束,拍照后上传到各类社交平台,沉淀自己放平心态。渐渐地作品收到了不少关注,并有人从平台上联系我定制花束,有时候忙起来连吃饭的时间都没有。”果果告诉记者。

问起为什么会想在崇明开一家花店,果果说出了她的想法。她虽然祖籍福建,但其实是土生土长的“崇明”姑娘。一直以来她从事的是建材行业,多年在这个行业里让她感到疲惫。热衷于买花的她一直希望崇明有一家符合自己审美的花店。“那么为什么这家花店不能是我来开的呢?”果果

一边摆弄着刚从云南空运到达的鲜花一边说。“从租下这个门面到去花艺学校学习,再到装修陈列和开张营业,完成这些事我用了 3 个月,3 个月我实现了自己的花店梦!”果果告诉记者,“其实只要有想做的事情,什么时候开始都不晚,只要勇敢走出第一步,就一定会有收获。好的坏的都是经历,人生就要勇敢尝试!”

每一束鲜花都有故事

鲜花这种商品往往伴随着情感需求。“顾客来买花,可能是表达爱意、感激,又或者是歉意,不管是怎样的情感,里面总会有故事。”果果告诉记者。

每当有新顾客来买花,果果都会询问客户要送给谁,纪念什么事,有什么特殊的要求,在沟通的过程中许多顾客会渐渐打开话匣子,和果果聊起和收花人之间的故事,因此果果总会收获很多感动。

刚开店不久,有一个小女孩从平

台上联系到果果,想用自己的零花钱给妈妈做一个鲜花和现金搭配的花盒,并表示平时上学期间不能使用手机,所以一次性通过微信转账付了款,并预约了送花的日子,果果因为这一份信任湿了眼眶。“这就是我开花店的意义,被信任的感觉真的很棒,感受每一个送花人的心意会让我觉得这世界真好!”果果满眼感动地告诉记者。

“制作花束需要提前准备花材,构思搭配也需要时间,所以一般不接临时单,不过事情也总有例外。”果果回忆道,有一天她的订单非常多,接到了陌生客户的电话,客户的好朋友这天住院并且生了一个健康的宝宝,她无法赶回去看望她,所以想订一束花送给朋友并希望能帮忙送到病房。果果收到需求后,抓紧时间把花束完成、拍照返图、亲自配送。“当那位新妈妈收到花的时候,初为人母的她,满眼闪着惊喜的光,当时的我也深受感动。每一次把花送到顾客手中,看到他们惊喜的眼神,我都觉得自己开花店是一件很有意义的事情。”果果告诉记者。

现在的鲜花已经从“礼物方式”变成了“生活方式”,小小的花店也把陌生的人连接在了一起。果果笑着告诉记者,“花店开业时间虽然不长,现在每天都有订单,每天也有不同的故事。用交朋友的心态卖花,可以给我带来很多的快乐。”她享受在花店的工作状态,鲜花成了连接她和万事万物的一种媒介。

正说着,有顾客推门而入,在店里随意看看,和果果聊一两句,花店里除了花香还有“人气”,“春天的芍药、夏天的绣球、秋天的菊花、冬天的兰花,这就是我心里的四季。不仅是圆自己的梦想,也想把花朵的美丽和心意传递给更多人。”果果笑着说,“我希望花店可以细水长流,成为小岛上一个特别的存在。”

男子深夜醉倒路边 外卖小哥伸出援手

□ 记者 蒋晓燕

本报讯 近年来,外卖、快递小哥等新就业群体成为参与社会治理的一支重要力量,在工作、生活中书写了不少温情暖事。近日,在长兴镇,就有两位外卖小哥干了一件“暖心事”。

2 月 28 日晚上 11 点多,外卖小哥孙强正赶往长兴镇大兴村送当天最后一单外卖,当他转进大兴村的一条村级小路时,看见路边停放着一辆电动自行车,车旁有名男子躺倒在地。

躺倒在地的男子大约 40 岁,周身散发出浓重的酒味,孙强尝试叫醒失败后,想起家住附近的同事张博士,便向其求援。刚送单结束的张博士接到电话后立即赶到现场,张博士告诉记者,当时这名男子完全没有意识,问不出其家庭地址,他们两人也搬不动他,于是选择了报警。

夜晚天气寒冷,醉酒男子倒地的地方又紧邻河边,考虑到该男子的安危,两人报警后,一直在原地守护着这名男子,直至将男子顺利移交给民警,两人才离开。

经了解,这名醉酒男子系云南来崇务工人员,身边确实没有亲友,次日身体恢复正常后,民警将其送回家中。两名外卖小哥第二天又投入了忙碌的工作中,直到所在社区接到民警打来的表扬电话,众人才知晓此事。

长兴镇拥有十多万的本地区居民和产业工人,同样也有大量的外卖、快递小哥等新业态新就业群体。为了凝聚这股新生力量,去年 8 月,长兴镇成立了以服务新就业群体为主要任务的新就业群体党支部。

在过去半年左右的时间里,长兴镇深入了解新就业群体的诉求,并给予支持和帮助,正是这样的“你来我往”,让新就业群体从业人员切实感受到了温暖,内心归属感也不断增强。为了共同建设好这座城市,他们积极主动以流动网格员等形式参与基层社区治理,一个个暖心故事也由此诞生。

崇明警方查获一起 超载交通违法行为

□ 记者 杨祎晨

本报讯 近日,崇明交警部门在开展夜间整治的过程中,查获一起严重超员的交通违法行为。

当天晚上 8 点 50 分许,民警在宏海公路星虹路路口执勤时发现一辆面包车形迹可疑,在临近检查点时,突然拐进一条小路。察觉到不对劲,民警迅速上前将其拦停检查。

拉开车门后,车内的景象令人咋舌,车厢内竟挤满了人,包括驾驶员在内,共计 12 名乘客。而事实上,这辆面包车的核定载客数量仅为 6 人,超员比例达到 100%。

经查,驾驶员姚某某为赚取利益,在明知违法的情况下,依然超员载客,民警当场对其进行了交通安全教育,并依法作出处罚。



周末阴雨依旧 早晚注意保暖

□ 记者 石思嫣

本报讯 记者从崇明气象部门了解到,本周末一整天阴雨相伴,周日白天云多雨弱,对出行影响不大。周末气温保持在 5℃-11℃ 之间。下周本区都将以多云天气为主。气象专家提醒,虽然春季气温逐渐回升,但天气多变,早晚注意保暖。



新海镇组建 安全志愿者服务队

走家入户清隐患 居家安全有保障

□ 通讯员 陈杰 宋佳佳

本报讯 近日,新海镇组建了一支专业的安全志愿服务队,对居民家庭用水用电用气进行安全检查和提示。

家住新海镇红星居民区的孙阿姨第一批享受到了志愿服务队带来的安全服务。当天志愿者不仅对她家里的安全隐患点进行了排查,还为她和她的家人耐心讲解了安全使用水电煤的注意事项。

近年来,新海镇立足区域实际,聚焦居家安全体系构建,联合光明集团驻地企业,以“走家串户”模式,围绕家庭安全检查和宣传,全覆盖清除老百姓居家安全隐患,守护居民家庭安全。

上海生源物业有限公司副经理黄斌表示,新海镇居民区大部分房子因房龄比较大,存在着设施老旧、线路老化等问题,而小区居民中老年人较多。这次志愿服务队以家庭用电用水用气安全为突破点,上门为百姓提供专业的安全检查和提示,得到了居民的大力支持和好评。

下阶段新海镇将持续聚焦居家安全,逐步清除家庭“小隐患”、社区“大隐患”,探索数智赋能“清隐患”,不断织密全域安全防护网。



▲ 工作人员正在投放蟹苗

“崇明 1 号”蟹苗开始投放

□ 记者 杨佳祺 摄影 张志豪

本报讯 春野浮绿,万物新生,又到了蟹苗投放的季节。连日来,蟹农们抢抓最佳时节投放蟹苗,一幅忙碌的“水上春耕”图景在崇明呈现。目前,全区已投放蟹苗 4500 亩。

一大早,在陈家镇“崇明 1 号”种源基地,记者看到养殖人员正忙碌地挑选着“崇明 1 号”蟹苗,它们个个体质健壮、活力十足,通过对每一只蟹苗的优中选优,确保投放的蟹苗品质上乘。

随后,养殖人员划着船筏开始放苗,他们把一袋袋蟹苗倒在船筏上,随着一声声“扑通”声响,活力十足的蟹苗们纷纷爬“回家”。

据了解,今年是“崇明 1 号”清水蟹规模化养殖的第二个年头,作为崇明与上海海洋大学“区校合作”精心培育的产物,“崇明 1 号”具有生长周期短、成蟹规格大、亩均收益高等特点,尤其是在扣蟹阶段便展现出极高的生长潜力和成活率,备受养殖户青睐。

据介绍,为降低养殖风险,崇明同步落实了“良种+良法”的配套政策,为养殖户提供技能培训及技术指导服务。

上海崇明河蟹发展集团有限公司董事长黄春表示:“今年基地计划培育崇明 1 号清水蟹 25000 斤,大概需要 6000 至 7000 亩的扣蟹养殖面积。从前两年的养殖效果来看,崇明 1 号比常规品种从产量和规格上能提升 20%-25%。”

接下来,崇明将进一步加强“崇明 1 号”品牌建设,提升种质资源,同时组织技术人员定期开展养殖技术指导,帮助养殖户解决实际问题,引导科学养殖,提高养殖效益,开拓销售市场,在全国打响“崇明 1 号”种源品牌。