

「有哈数」湖南 “湖南丝瓜”爆火的出圈经济学

有人把5条丝瓜卖出168元,也有人把它做成了意想不到的衍生品

潇湘晨报·晨视频记者骆一歌 报道

今年六月,湖南被一根丝瓜抢了风头。瓜肉洁白如玉,久炒不黑。

火到什么程度?

抖音平台话题#湖南丝瓜#相关视频播放量突破7000万。抖音电商数据显示,今年5月至6月,“白玉丝瓜”成交额同比增长近四成。另据盒马长沙数据,“白玉丝瓜”6月销售环比增长120%,相比去年销售增长近九成。

白玉丝瓜的核心产地之一在株洲市芦淞区白关镇——一个种了四百多年丝瓜的地方。这里的丝瓜上过太空,拿下国家地理标志证明商标,获得国家农产品地理标志双认证,还卖到了北上广深三十多个城市。

有人把5条丝瓜卖出168元,也有人把它做成了意想不到的衍生品。

一根热销丝瓜背后,是特色农产品的出圈逻辑。

一天产出的量 够一个家庭连吃600多年

白关丝瓜属于“老祖宗严选”,由于合适的气候、水源与土壤,可追溯的种瓜史有400多年。

华亿庄园位于白关镇卦石村,是核心产区之一。

在这里,客人可以下地摘瓜,参观分拣车间,逛累了还能在庄园吃一桌丝瓜宴,感受原汁原味的清甜,临走再带点新鲜丝瓜和丝瓜深加工产品回去,外地顾客也能直接在小程序上下单。

庄园营销总监张仁介绍,今年丝瓜的整体订单量比往年多出一半还多。客源也不再只是周边城市,“现在全国各地都有订单,北京、深圳、珠海这些城市需求量很大,就连内蒙古也有不少客户批量采购”。

更明显的变化是线上的流量。张仁说,庄园的工作人员和本地农户随手拍点田间采摘、用丝瓜做菜的短视频,“带上#湖南丝瓜#话题,播放量基本都不会差”。

在另一个核心产区姚家坝村,村党总支书记张林君的电话从清晨开始就没停过。

综合服务中心门口,物流车一辆接一辆开进来,分拣线上的工人套袋、装箱、装车、发货。“高峰期,我们这一天就要发出去近2万斤。”张林君说。

白关镇果蔬协会的执行秘书长刘厚波提供了一组数字:高峰期,白关镇核心产区一天出货50万斤,全镇加起来将近100万斤。

100万斤是什么概念?假设一天两顿都吃丝瓜,够一个家庭吃600多年。



株洲白关丝瓜。图/飞梦雨花

► 阳雀湖出品白关丝瓜礼盒。



▲ 工作人员
分拣丝瓜。
图/记者骆一歌



► 华亿庄
园出品丝瓜月饼
和丝瓜酒等产品。
组图/受访者提供

流量到来前 产业化布局早已就绪

在抖音#湖南丝瓜#词条下,有美食博主在饭店只点一道丝瓜的视频被广泛讨论,此外还有不少外地IP账号跟拍烹饪丝瓜。

飞瓜出品的生鲜线上洞察报告显示,果蔬肉蛋禽的种草转化,高度依赖推荐,口碑传播是消费者购买的关键。

大量曝光带动销量,有了流量加成的跟拍又助推热度,二者形成正向循环。

盒马长沙数据显示,“白玉丝瓜”6月销售环比5月增长120%,相比去年销售增长近九成。盒马相关负责人透露,丝瓜将会从5月一直卖到9月。

如果说以上是“自来水”,那么当地还真存在“推手”。

株洲市芦淞区农业农村局副局长翁杰介绍,近几年,当地政府做了一系列工作打造品牌效应:2021年,白关丝瓜拿下国家地理标志证明商标,获得国家农产品地理标志双重认证;2022年,1000粒白关丝瓜种子搭乘神舟十五号飞船,开启太空育种之旅;2023年是产业出圈关键一年,往外跑,办节庆、做推介,产品陆续进了北上广深三十多个城市的商超。

流量到来之前,当地的产业化布局早已就绪。



清炒丝瓜。



丝瓜长势喜人。图/记者骆一歌

为什么市场需要这么贵的丝瓜

2022年底,阳雀湖进驻白关,这家公司曾把樟树港辣椒做成了“辣椒中的爱马仕”,它把这套运作模式也搬了过来。

进驻后,公司以高于市场价的保底价收购丝瓜。条件很严,长度必须20到26厘米,直径7.5到8厘米,粗细要能正好填满透明套袋,不能有疤痕瑕疵。

最好的丝瓜被装进了礼盒,5条装售价168元,白关基地负责人展宏祯透露,已卖出1000多份。算下来,平均500公

斤才能挑出15个这样的礼盒。

为什么市场需要这么贵的丝瓜?

“除了农户的收购价,后面还有分拣、冷链、包装、物流、品牌推广层层成本。”阳雀湖品宣主管涂雯瑾表示,这个礼盒存在的价值是为了让种瓜的人有奔头,让吃瓜的人尝到诚意。

除了在多地举办丝瓜品鉴活动,阳雀湖农业集团还在渠道上打通了山姆、永辉等商超,湘间田舍、巡湘记、锅气等餐饮店。

从卖菜到卖“体验”、附加值

白关没有满足于只卖鲜瓜。

在华亿庄园,顾客可以下地摘瓜,参观分拣车间,吃丝瓜宴,临走还能买丝瓜酒、丝瓜月饼等深加工产品当伴手礼。

“丝瓜宴”以白关丝瓜为主料,搭配鲍鱼、石锅鱼、土鸡、鳙鱼等食材烹制多款特色菜品。此外,周边学校还会带学生来做丝瓜主题的研学。

他们从农家乐起步,一步步做成了

“农业+旅游+研学+文化”的综合体。以前是卖菜,现在是在卖“体验”。

丝瓜的价值还可以往更深的地方挖。

湖南天赐福农业科技有限公司专攻丝瓜络,开发沐浴刷、鞋垫、宠物玩具等日用品;湖南玉和园食品立足调味品赛道,推出香辣丝瓜等调味品。这些深加工的产品,附加值比卖鲜瓜高出8到10倍。

端稳“流量饭”,锚定“中国丝瓜第一品牌”

2026年6月,国务院发布了《加快农业农村现代化“十五五”规划》(以下简称《规划》),提出推进县域经济和城乡融合发展。发展县域富民产业,因地制宜培育农业强县、工业大县、旅游名县,推动兴业、强县、富民一体发展。

事实上,白关丝瓜的产业布局,是当地发展县域富民产业的缩影。

丝瓜火了,但要把这碗饭端稳端久,白关还要补的课不少。翁杰说,目前产业发展还有短板:白关部分散户的传统种植

模式固化;配套设施还要再升级,扶持政策还需再加力;最缺的是年轻人,尤其是懂农业技术、电商运营、市场的青年人才。

2026年白关丝瓜上市推介会透露,芦淞将锚定“中国丝瓜第一品牌”目标,全力做大产业规模、做优产品品质、做强品牌价值。

“中国丝瓜第一品牌”八个字,做起来需要时间、需要人、需要把现在这套产业体系一棒接一棒地跑下去。

这个夏天丝瓜火了,但这远不是终点。