

淡紫花朵开在街上,也绘在墙上

八古墩泡桐花道迎来最美花期



泡桐花道。



市民驻足拍摄泡桐花。

武汉晚报讯(记者陶常宁 通讯员李军 申燕伟 肖彩珍)3月27日,在江汉区八古墩东一巷,78棵泡桐树沿街而立,正值花期。道路入口处的外墙上,一幅以泡桐花为主题的手绘墙画即将完工。手绘花墙与真实的泡桐花道相映成趣,吸引了不少行人驻足拍照留念。

八古墩东一巷,长约200米,几年前因泡桐花“走红”,两旁的

大泡桐树繁花满枝,淡紫色的花朵密密麻麻,如云似雾,渐渐吸引了许多市民前来观赏拍照。去年11月,这条老路重新翻修,面貌焕然一新。今年,社区有了新的创意:将泡桐花绘制在墙上,让文化真正“扎根”于此。

据了解,沿途栽种的78棵泡桐树,树龄最长的已有20多年,也有去年修路后新栽的。每年3月下旬到4月中旬,淡紫色的花

朵缀满枝头,车在花中行,人在画中游。

现场,几名画师正在墙面上精心绘制泡桐花图案。据现场工作人员介绍,这面文化墙长约23米,使用的是环保型外墙彩绘涂料,“至少能保持5年,不怕雨水侵蚀,色彩也不会褪去”。

记者注意到,墙上的泡桐花在画笔下次第绽放。工作人员坦

言:“花开得美,墙画得妙,拍照的效果自然更上一层楼。”这份朴实的愿望,恰如其分地体现了城市微更新中“花小钱、办大事”的理念——不是大拆大建,而是用巧妙构思和真诚心意,讲述这片土地的独特故事。

“现在还没到最佳观赏期,估计还得一两天。”八古墩社区城管主任李俊霖告诉记者,预计本周末将迎来最美花期。通讯员供图

“老建筑”引来年轻客流

潮牌服饰店落户咸安坊销售良好

武汉晚报讯(记者秦璟)“昨天有个年轻家庭,在我们店一次性购买了26件衣服,整单价格超过7000元。”3月28日,咸安坊F426潮牌服饰店内迎来假日客流小高峰,该品牌湖北区域负责人、武汉吾悦商贸有限公司创始人彭兵正在门店接待顾客。聊起这单生意,彭兵印象深刻。

“是一个比较年轻的家庭,整套整套地购买衣服。店里的衣服风格宽松休闲,有设计潮流的适合年轻人穿,也有基础款卫衣可以买给家人。他们搭配了很多套,所以件数很多。”彭兵说,成套搭配销售正是实体服饰店的特色和优势。

现在正是换季购买春装的时候,F426店内超百款春装上新,销售件数等数据持续上涨。目前,咸安坊店是武汉F426门店中客单价、连带率(指整套、多套搭



咸安坊广场上人流不断,各类打卡装置、展销活动也在更新。记者秦璟 摄

配购买)最高的门店。彭兵说,F426咸安坊店还处在试营业阶段,尚未启动大规模促销活动。但从春节前一周启动试营业开始,就不断有外地客流前来购物。

“咸安坊给我们带来了高品质、高消费能力的年轻客流。”彭兵介绍,F426门店就在咸安坊

“武汉”打卡墙旁边,每逢假期有大量自然客流进店。F426品牌本身也有粉丝群体主动找店购物,“品牌的潮流风格与老建筑调性相融,精准吸引了同样的客群”。

据了解,F426是主打年轻潮流的服饰品牌,从线上起家拓展

至线下布局,近两年全国门店数量突破100家。咸安坊店是该品牌全国首个人驻历史老建筑的非标定制门店,在彭兵看来,这家门店在全国品牌布局中具有示范意义。

“咸安坊店从装修设计上,就和其他标准店都不一样。门店以‘猫屋’为设计理念,店内营造一种更加松弛慵懒的购物环境,外部也将设置打卡点,与街区调性相融合。”彭兵介绍,门店预计在4月底完成最后升级,将进一步带动客流增长。他们也将以该店为试点,持续探索提升实体服装店消费体验的新模式。

3月6日至22日,咸安坊启动“春日复苏计划”春日团购促消费活动。2600张消费券全部售完,核销率95%,预计带动销售提升超过90万元。咸安坊自试营业起,入驻首店品牌数量达82家,占比89%,其中国内外知名品牌全国首店31家、华中首店24家、武汉首店7家,本地原创首店20家,比例远超国内商业体首店占比水平。