

访洛YOUNG小店 品城市烟火

以山·茶水铺:

用新中式茶饮 翻译传统文化



张华泡茶

沿着魏坡·新序的青石板路前行,黛瓦白墙间,以山·茶水铺的招牌若隐若现。走进茶水铺,暖香和草木气息扑面而来,茶案上,琉璃壶中的茶汤正在沸腾;窗边,三三两两的年轻顾客举着手机拍照……

以山·茶水铺是郑州青年张华在10年间打造的第三家店,之所以取名“以山”,是因为她相信“好茶叶以山为伴”。红豆糯香雾凝茶、雪梨乌龙雾凝茶、以山拿铁、以山四宝……在茶水单上,闽北乌龙的岩韵与海盐芝士奶盖激情碰撞,云南熟普与意式咖啡随心调配,传统与创新的界限在这里被悄然打破。

“跨界不是噱头,我们需要用年轻人熟悉的味道吸引他们走进茶水铺,感受中国茶文化。”张华坦言,推出新中式茶饮是以山·茶水铺探索文化传承的一种方式。截至目前,茶水铺的顾客中有80%以上为年轻人,“除了提供一杯好茶,优美的环境和松弛的氛围,

也是一种情绪消费”。

这样的创新并非一蹴而就。10多年前,刚大学毕业的张华因职场压力陷入焦虑,偶然接触茶道,茶汤的滋味与冲泡的仪式感让她寻得平静,开一家茶馆成了她的梦想。

2015年,张华在郑州开出首家茶店,这家茶店不仅开启了她与茶的缘分,也帮助她挣得人生的第一桶金。很快,她的第二家茶馆也在郑州落地。

“开茶馆后发现,很多人都觉得喝茶是中老年人的事,太严肃,也太沉闷。”张华说,从那时起,她便萌生了一个念头:再开一家面向年轻人的茶水铺,用创新的新中式茶饮给更多年轻人一个喝茶的理由。为此,她走访多处茶叶原产地,研究冷萃、拼配等现代工艺,甚至向咖啡师学习饮品研发逻辑,“传统茶需要打破固有形态,但内核不能丢”。

选址魏坡·新序开设自己的第三家店,她有着更深的考量:“洛阳是热门旅游城市,有着很强的文化属性,魏坡·新序的

品牌调性与我们十分吻合”。

“我希望当年轻人端起一杯以山拿铁时,他们喝到的不只是茶与咖啡的混搭,更是中国茶的另一种可能性。”张华说,如今,越来越多的年轻顾客正从一杯新中式茶饮出发,走向品茶、爱茶的远方,“这是我最愿意看到的事情,先吸引他们走进来,再让茶自己说话”。

从茶店到茶馆,再到茶水铺,张华的创业轨迹背后,折射出了洛阳文旅融合的深层逻辑。近年来,这座城市以沉浸式体验、首店经济等为杠杆,撬动传统文化与现代消费的融合。目前正在进行的#洛YOUNG小店全民打卡计划 抖音话题挑战赛则通过消费券、品牌推广等政策,助力古老的土地向创新敞开怀抱,也帮助主理人将创意落地为城市风景。

茶香袅袅,余韵悠长,越来越多像以山·茶水铺一样的故事,还在这片热土上书写着。

洛报融媒记者 王若馨 文/图

河洛谈

从消费顶“榴” 看文商旅融合

洛平

顶“榴”出道,“榴莲”忘返。当前,随着新一季东南亚水果进入成熟期,国内再掀“榴莲热潮”,这从2025洛阳第二届榴莲嘉年华中便可见一斑:5天展期,60吨直采榴莲、100余个主题摊位,累计接待市民游客超15万人次。这场以“小榴莲”撬动“大消费”的创新尝试,折射的不仅是“网红”水果的消费引力,更蕴含着文商旅深度融合的进阶密码。

旅中有商,商中带文。如今,文旅消费已进入“体验为王”的新阶段。简单的让利并不足以促进消费,更需把握消费新趋势、打造消费新场景、优化消费新体验,推动文商旅融合发展,方能最大限度释放消费潜能。正如此次榴莲嘉年华,现场东南亚歌舞与洛洛大鼓同台献艺,非遗手作与创意烘焙相映成趣,异域风情、潮流元素与河洛文化碰撞,用一个个榴莲串联起食、游、购、娱的消费链,使消费从单纯的商品交易升华为文旅体验,让市民游客在“榴莲自由”中感受文化浸润、情感共鸣,为文商旅融合发展打开了更广阔的想象空间。

文旅“一业兴”则消费“百业旺”。这些年,洛阳树牢文旅发展理念,推动文商旅深度融合,不断丰富沉浸式文旅消费新业态、新场景。从夜间消费点亮城市烟火,到首店经济激发市场活力;从“洛味味道”征服无数食客,到“洛YOUNG小店”“团粉”年轻人……当文化资源成为流量密码,当旅游动线串联商业节点,当创新基因激活传统业态,便形成了“以文塑旅、以旅兴商、以商承文”的良性循环,有效激活消费、推动城市发展。持续深化改革、强化运营思维、创新引流方式,更好地把洛阳厚重文化底蕴与现代消费需求相结合,加快文商旅深度融合,我们就能不断推动消费提档升级,为城市经济注入活力。

我市开展 “民法典宣传月”活动

本报讯(洛报融媒记者 申利超 通讯员 朱明宇)今年5月是第五个“民法典宣传月”,我市以“典进企业 护航发展”为核心主题,在全市范围内开展形式多样的民法典普法宣传活动。

此次宣传月活动重点推进“民法典进企业”,重点宣传平等、自愿、公平、诚信等基本原则,深入宣传优化营商环境、知识产权保护和科技创新、构建和谐劳动关系、企业“走出去”等与企业经营密切相关的法律法规,全面增强企业诚信守法经营意识和能力,助力企业防范化解风险、依法维护自身合法权益。

活动期间,我市将严格落实“谁执法谁普法”责任制,统筹多部门资源,开展“典”亮生活、守护美好“检察开放日”及“典进企业 护航发展”等特色主题宣传活动。

全市各县区各单位将结合实际开展民法典进企业、进机关、进乡村、进社区、进校园、进网络等活动。



技术培训 护航“三夏”

9日,在位于西工区的中国一拖集团有限公司收获机具公司,售后服务技术人员在参加培训。随着“三夏”临近,连日来,该公司组织售后服务技术人员开展系统培训,为护航“三夏”、确保颗粒归仓提供保障。洛报融媒首席记者 李卫超 通讯员 郝大鹏 方星光 摄

工伤预防进企业 安全指南送到手

8日至9日,市人社局联合洛阳日报社开展工伤预防宣传活动,积极营造全社会关注工伤预防的良好氛围,为构建和谐稳定的劳动关系奠定基础。

8日,在市民力资源市场(市民之家二楼),我市举办民营企业服务月暨社会组织行业协会专场招聘活动,工作人员为求职者开辟了工伤预防咨询绿色通道,通过发放宣传资料、赠送定制礼品、一对一解答等方式,积极传播工伤预防知识及工伤保险政策,通过预防前置为参会企业及求职者筑牢安全防线。9日,工伤预防宣传走进河南永华能源有限公司嵩山煤矿,工作人员针对能源行业特点,深入浅出地讲解常见工伤事故类型、预防措施及事故发生后的应对方法等,为企业职工送上安全指南,全方位构建起安全屏障,减少工伤事故发生。洛报融媒记者 谢娜娜



“锦兮华玉·编绳玩串”手工饰品店:

一缕丝线“编织”理想人生

“您这串珠子原本是偏传统的风格,我们通过这几颗珠子进行点缀,能让它的整体风格更加时尚。”近日,在洛龙区宝龙城市广场,“锦兮华玉·编绳玩串”手工饰品店的店员一边忙着编绳,一边给顾客介绍自己的项链“改装”思路。

这是一家打破传统的手工饰品店,它不仅售卖各式各样的项链、手串等饰品,还能为顾客提供饰品“改装”服务,满足人们的个性化需求。

店主刘文秀是一名“90后”,5年前,还是全职妈妈的她在短视频平台邂逅手工编绳,从此与丝线结下不解之缘。“看着彩线在指尖翻飞,整个人都沉静下来了。”刘文秀说,她将带娃的碎片时间化作学习时光,从跟着抖音教程学到外出求学,最终摸索出古典绳艺与现代潮流相结合的新

中式风格,并在线上开了一家工作室,一边售卖自己的作品,一边继续提升技艺。

2023年,随着孩子逐渐长大,有了时间的刘文秀将工作室升级为实体店。如今,在约100平方米的小店里,陈列着千余种天然材质,上百种不同颜色、材质的丝线挂满了整整一墙。无论是偏商务风格的檀木手串,还是为孙辈祈福用的红绳,或是定制情侣款饰品,不同年龄段的客群都能在这里找到想要的。

开店两年来,刘文秀通过热情周到的服务和精湛的手艺,不仅为自己积累了一批忠实顾客,还成功在竞争激烈的手工饰品行业站稳了脚跟。如今,在守好小店的同时,她还时不时组织手作传

课,为感兴趣的人传授技艺,让更多人通过在家门口“就业”增加收入。

“当时决定开店的时候,就是凭着热爱,想把自己创作出来的美物展示出来,找到志同道合的朋友。如今,不仅实现了心愿,还改变了自己的人生。”刘文秀说,热爱变成工作是一件

很幸福的事情,但创业之路依然坎坷,唯有不断成长进步,才能让理想照进现实。

洛报融媒记者 刘嘉仪 文/图



刘文秀在编绳手工饰品

“超级车厘子”的“长红”密码

落实151工作举措 全面推进乡村振兴

初夏,万物并秀。走进孟津区朝阳镇石沟村,漫山遍野被“车厘子红”点缀。

清晨薄雾间,一群摘果人在帝都车厘子园内穿梭。采摘、测量、分类……工人手法娴熟,转眼间,鹅卵石大小的车厘子便装了满满一车。8点采摘,11点登机,18点车厘子就上了广州等一线城市的货架、餐桌。

“想不到吧,随便抓一把,就能遇上直径超34毫米的特级果。”手捧硕大的“超级车厘子”,园区负责人雷娟话语自信。

按照车厘子行业标准,直径达到32毫米,已经是少见的“4J”顶级果。在帝都车厘子园,直径32毫米顶级果比例达20%,甚至直径34毫米的特级果占比也高达10%。

刚刚见过一个全国连锁水果商,与另一个经销商的见面已经排上日程,眼下,雷娟手中订单接连不断。在136亩的园子里,品质提升带来产业升级,今年预计亩均产值达2万元,比去年增加约20%不在话下。

雷娟坦言,这些年,车厘子已从“果中贵族”转变为“家中常客”。当稀缺性红利消退,如何才能在激烈的市场竞争中守住一席之地?帝都车厘子园以果品改良、科学种植破局,推动果品向中高端升级,让火红的事业持续红火。

为了追求果品升级,雷娟“特意撂荒”的故事总被当地村民津津乐道。承包园子之初,雷娟面临土壤肥力衰退的难题。咨询农业专家后,雷娟刻意将园子撂荒一段时间,并花大价钱进行有机肥改良。“如果只看眼前,的确少了收



采摘车厘子

入,但从长远看,土壤改良带来品质提升,实则赚了。”雷娟说。

实际上,从土壤改良,到新品培育,从施肥用药,到后期管护,品质优于速度和数量的价值取向,体现在方方面面。

一次偶然的机会,雷娟在一种知名品种车厘子树上发现了新品种“芽变”。新品种抗性更强、口感更好、肉更

厚、核更小,雷娟欣喜万分,给它起了个有诗意的名字——美紫。

经过几年收集扩繁,眼下美紫已繁育20余亩,成为园区特色优质品种。当市场上“大路货”车厘子降到每斤10余元依旧难卖时,雷娟的美紫普遍卖到每斤50元以上,其中特级果卖到每斤88元依旧供不应求。

“酒香不怕巷子深。”雷娟笑言,“我

们几乎没进行过推广宣传,仅靠口碑吸引客商,如今还打入了广州一家国际知名会员超市供应链。”

硕大的“超级车厘子”,甜在食客嘴里,也甜在乡亲的心里。“家门口有了就业机会,也不用去外面务工了,一个月2000多元工资轻轻松松。”言简语,采摘分拣工人石艳艳满是满足感。眼下,园区已吸引约50名村民就业,托举起50户家庭的“甜蜜事业”。

近年来,孟津区把以“果大、肉厚、核小、味美”著称的大粒樱桃、车厘子作为乡村振兴的主导产业来抓,种植区域辐射城关、朝阳、常袋、白鹤等多镇,种植面积逾2万亩,形成遍地开花之势。各大果园积极对接农业科研机构,做好品种改良、品质提升,依托布鲁克斯、美早、美紫等高端品种实现“腾笼换鸟”,让特色果业在转型升级中“长红”。

果品升级,永远在路上。

在帝都车厘子园一隅,一排树上罩着白色防鸟网,枝叶随风摇曳。“这是我们的试验田,也是希望田。”雷娟满目憧憬,“通过精准疏果,在总产量不变的情况下,让果实个头更大、果肉更厚。我们有信心,明年顶级果、特级果比例将再翻一番。”

浅夏清和,雷娟的百亩果园郁郁葱葱,一串串硕大饱满的车厘子,压弯了枝头。黄土坡上,果商握手、果农微笑,又是收获满满的丰收年……

洛报融媒记者 张锐鑫 通讯员 郑占波 文/图