江门街头小店陆续迎客 逐渐恢复往日热闹

守一方烟火 赴一年春光

春回侨都，暖意渐浓。随着春节假期落幕，江门的街头巷尾逐渐恢复往日热闹，一家家承载着民生温度的市井小店陆续开门迎客，蒸笼升腾的热气、绿植鲜嫩的绿意、菜馆扑鼻的香气、西装店里的剪裁声，让熟悉的烟火气正加速回归……

从聚焦绿植盆景、顺应消费需求持续转型的江门植有品绿植花卉店，到坚守地道风味、用家乡味道温暖游子的添一碗鄂东土菜馆；从坚持手工现做、以匠心守护烟火气的酥包堂，到深耕定制工艺、融合本土文化的MR.西装定制，记者近日走访了几家不同业态的小店，它们虽各有特色，却共同展现着江门市场的鲜活活力。店主们早早返岗忙碌，或打磨产品、或深耕风味、或拓展思路，用指尖的巧思与心中的坚持，回应着消费者的期待。

返工后的门店里，客流稳步回升、订单纷至沓来，老客回流、新客慕名，不仅见证着消费市场的复苏向好，更传递着人与人之间的温情与城市发展的暖意。在城市全力推进复工复产的热潮中，这些扎根街巷的小店，没有惊天动地的壮举，却以坚守品质的初心、灵活应变的智慧和勤劳务实的姿态，奏响了人勤春早的奋进乐章。

文/图 江门日报记者 傅雅蓉 陈倩婷

江门植有品绿植花卉店

绿植焕新春意浓 小店复工干劲足

春日暖阳透过玻璃窗，洒在江门植有品绿植花卉店店内错落摆放的绿植盆景上，叶片鲜嫩欲滴，造型别致的花盆与植物相映成趣。节后返工首日，店主梁绮莲正忙着整理新到的绿植，修剪枝叶、调整造型，指尖翻飞间满是干劲。这家位于蓬江区潮江路的小店，在坚守与创新中迎来新春新景，也折射出江门市场万物复苏的鲜活气息。

回顾2025年，梁绮莲的经营之路满是巧思与坚持。曾经的植有品主打生态缸产品，为找到大小、密度恰到好处的人造沙，她辗转广州、佛山、山东、杭州等地，耗时近3年才寻得适配材料。针对客户反映的储水不足、雾化浇水易干涸等痛点，她持续改良产品，加装过滤装置和自动加水功能，让绿植即便半月无人照料也能长势良好。后来，当她发现产品复购率低的问题后，果断转型聚焦盆景领域。“现在消费者虽然比从前理性多了，但方向感更强，这对我们来说是好事，他们会提前在网上挑选自己喜欢合适的盆景，再来线下门店选购。”梁绮莲一边调整花盆位置一边说。

顺应市场变化，梁绮莲近年来一直在针对日新月异的消费需求不断转型。她发现小型、易养护、观赏性强的绿植更受欢迎，中型尺寸产品因适配办公与居家场景，成为生产主力。遵循“一盘二景三搭配”的行业理念，她将每盆绿植都打造成艺术品，黑白灰现代风格的搭配设计，让绿植成为家居软装的点睛之笔。年轻消费者的涌入带来新活力，他们为颜值、氛围买单，热衷于拍摄绿植分享，这也让小店2025年成交量较上年增长7成。同时，线上分享引流、线下体验成交的模式成效显著，通过视频号吸引的几十位外地客户，还专程驱车到店选购，如今她的客户群已积累近3000人。

梁绮莲（左）正在给客人介绍新产品。

谈及今年的计划，梁绮莲眼中满是期待。她将继续聚焦中等尺寸、高性价比的绿植产品，让消费者轻松捧回家。“只要用心做产品，就不愁没市场。”梁绮莲表示，今年还计划借鉴苏州园林的简约雅致风格，融入产品设计，让绿植更具文化韵味。“用产品说话，把客户反馈落到实处，才能在市场站稳脚跟。”梁绮莲的话语朴实却有力。

添一碗鄂东土菜馆

坚守地道风味 汇聚八方食客

王磊做得一手地道的湖北菜。

春节假期还没结束，位于蓬江区的添一碗鄂东土菜馆已经升腾起熟悉的烟火气。“春节期间很多老乡留在江门过年，就盼着我们早点开门，尝一口地道的家乡菜，所以我们只休息了两天，大年初三就正常营业了。”王磊是该菜馆的老板，也是大厨，做得一手地道的湖北菜。由于菜品好，菜馆积累了一批忠实粉丝，在周边地区也小有名气。“春节以来，每天从早上8点忙到晚上12点，家里人都到店里帮忙了。顾客不光来自江门本地，还有珠海、佛山、中山来的老乡。”王磊笑着说。

小小的餐馆里，复苏的不仅是客流，更是人与人之间的温情。面对火爆的生意，王磊坚持不涨价、不加收服务费，用最地道的湖北味道温暖着游子的心。“都是相处多年的熟客，有的甚至每年春节都来，就像家人一样，不能因为过节就抬价。”王磊说。

春节假期结束后，王磊的菜馆依旧热度不减，不少客人提前预订，到店内吃“开工宴”。元宵节前后，菜馆又迎来了一波客流高峰，连续3天满座。在王磊看来，菜馆能持续留住食客，靠的就是“地道”二字。开店以来，他坚持从湖北老家采购腊肉、野芹菜等特色大别山原生态食材，坚守现做现炒传统制作工艺。去年，他推出的洪湖莲藕排骨汤一上市就成为爆款。“莲藕排骨汤是湖北省传统名菜，为了保证风味，我们还专门从‘莲藕之乡’洪湖采购莲藕。”

通过社交媒体和口碑相传，食客们慕名而来，一尝湖北非遗罗田吊锅、罗田板栗炖鸡汤等地道湖北名菜，菜馆的名气越来越响。“菜馆刚起步的时候很难，最大的挑战是如何在保持传统的同时不断推陈出新，坚持几年下来，生意越来越好，关键还是不忘初心、用品质说话。”王磊感叹道。

展望新的一年，王磊希望把菜馆经营得更好、更有温度，继续深耕湖北特色风味，让每一位进店的湖北老乡，都能找到回到老家的感觉，“这几年大家都不容易，但中国人向来坚毅、懂得迎难而上。我相信市场会越来越好，我们的日子也会越过越红火。”

酥包堂包子铺

蒸笼升腾烟火气 氤氲热气裹春意

清晨6点，江海区银泉肉菜市场旁的酥包堂包子铺已雾气氤氲。30多岁的店主魏有锋正和师傅们一起揉面擀皮，指尖翻飞间，一个个饱满的包子逐渐成型。这家正月十六才复工的包子铺，虽比同行晚开门，却迅速重现排长队的热闹景象，用手工温度与创新坚守，勾勒出江门春日里万物复苏的鲜活底色。

“平时几乎不放假，就想趁着春节多陪家人歇歇。”魏有锋一边将发酵好的面团抹上油折叠，一边向记者解释复工时间稍晚的原因。尽管才复工几天，但店里的人气丝毫不减，刚出笼的破酥包层层起酥，裹挟着肉香的热气引得食客驻足。作为江门首家推出蔬菜水果系列包子的店铺，去年他们凭借新鲜现做的优势与自媒体营销，创下日销近3000个的纪录。“市场不缺好产品，缺的是让大家看到买到好产品的渠道。”魏有锋说，通过抖音、视频号传播与微信私域留存，店铺积累了稳定客流，老客户转介绍占比颇高。

从曾经的教培从业者到如今的“包点匠人”，魏有锋始终坚守三个原则：不使用预制馅料、不添加防腐剂、坚持8小时老面发酵。清晨从隔壁菜市场采购的新鲜猪腿肉，经师傅现场剁制现炒成馅；菠菜红豆花卷用现榨菠菜汁和面，手工擀压出自然的粗粝纹理。“机器做不出这种味道，做包子首先得让自己和孩子敢吃。”他的这份实在，让50平方米的小店在速食时代站稳了脚跟。

蒸笼袅袅，香气弥漫。酥包堂的清晨不仅升腾着食物的香气，更涌动着市井小店的生机与活力。谈及今年计划，魏有锋有着清晰的规划：“暂时不考虑扩张，先把现有经营做扎实。”他坦言，包子制作依赖手艺，广东多变的温湿度让产品稳定性控制颇具挑战，盲目扩张可能影响口碑。今年，店铺将在餐饮品类上延伸创新，为广大市民提供更多选择。

酥包堂的包子深受市民欢迎。

MR.西装定制

精裁巧缝迎旺市 节后复工订单满

MR.西装定制一开工就十分忙碌，订单排到四月以后。

在MR.西装定制总店，量尺、剪裁、缝制的声音此起彼伏，创始人陈媚娇与团队正忙着赶订单。“春节也有一些客户来咨询，现在订单都排到四月以后了，今年门店年初八启市，一复工就忙起来了。”该店主理人陈媚娇笑着说，“员工返工状态都特别好，大家都想着马年好好干，多挣点！”

门店内挂满了各式样装，茶几上摆着数十款新面料。陈媚娇一边整理新面料，一边向记者介绍：“除了赶订单，三月份我们还有三场婚纱秀，团队要准备婚纱秀现场展示的款式，策划模特秀，另外我们也在设计一些新款式，赶制新样本，一点都不敢松懈。”

从远赴意大利拜师学艺，到2019年回到家乡江门创立MR.西装定制品牌，陈媚娇把热爱与坚守缝进每一套西装里。创业初期，江门高端定制市场尚未成熟，穿西装的市民不多，但她始终坚持“先做人再做事”，认真对待每一位客户，用精湛工艺与贴心服务打动人心。如今，她在江门已拥有三家门店，成为江门西装定制领域的一抹靓丽色彩。

这几年，为让更多人感受西装魅力与侨都时尚活力，陈媚娇坚持每年举办品牌时尚秀，将百年西装工艺与江门本土文化融合，让市民在“家门口”就能欣赏高品质时装秀。尽管举办品牌时尚秀投入大、回报慢，但她认为，这是年轻创业者的责任，也是对江门纺织文化的传承与创新，“我希望让大家知道，这座城市不仅有深厚的纺织文化底蕴，更有敢于突破的创新思维。”

马年新起点，陈媚娇信心满满。她计划今年前往更多的时尚之都学习前沿时尚理念，推动品牌提质升级，同时继续举办品牌时装秀，目前正在物色具有江门文化底蕴的场地，精心筹备，“正在构思融入哪些新元素，丰富表现形式，让江门本土文化和传统西装工艺以更有新意的面貌呈现给大家。”

“新的一年，希望更多人了解定制西装，我们的业绩节节攀升，为家乡时尚产业发展添一份力。”陈媚娇的话语里，满是对未来的憧憬。门店里，剪裁声、交谈声交织在一起，藏着侨都最真实的烟火气，也藏着普通人新一年奋斗的希望，一针一线，裁出美好生活，也缝出江门经济发展的满满暖意。

广货行天下·爆款江门造

金融赋能“广货行天下”

农行恩平支行3亿元授信 助力演艺装备扬帆出海

活动现场进行授信仪式，支持企业发展。

日前，“广货行天下春季行动——希音×恩平演艺装备产业带出海计划”在珠西声谷成功举办。活动现场，中国农业银行恩平市支行（以下简称“农行恩平支行”）向恩平演艺装备产业带授予3亿元专项授信，以金融活水精准滴灌实体经济，为地方特色产业出海注入强劲动能。

恩平演艺装备产业历经近40年发展，已形成全链条现代化产业集群，现有相关企业1700多家，从业人员超3万人，是恩平经济发展的重要支柱。

此次专项授信聚焦企业融资、跨境结算、供应链金融等核心需求，覆盖生产经营、市场拓展、订单保障等全场景，为企业抢抓“广货行天下”机遇、加快走向全球市场筑牢资金保障。

下一步，农行恩平支行将持续深化政银企合作，优化普惠金融与跨境金融服务，全力支持恩平演艺装备产业高质量发展，助力“广货扬帆出海”。（文/图 陈倩婷）

金融甘霖润乡土

江门工行深入乡村 开展金融知识普及活动

为积极践行金融为民理念，助力乡村振兴，3月3日，工商银行江门分行（以下简称“江门工行”）组织业务骨干，赴开平市月山镇大岗村，在江门金融系统党建中心参与“普及金融知识，防范电信诈骗，守护自身权益，共建和谐乡村”主题宣传活动，将专业金融知识与温情服务送至田间地头。

活动前期，江门工行积极响应江门市银行同业公会工作部署，迅速由分行消保办牵头，联合开平支行组建“金暖乡村”党员宣传队，精心筹备物料与环节，彰显国有大行的担当与执行力。

活动现场气氛热烈。宣传队员运用当地方言，深入浅出地讲解个人信息保护、防范非法集资等知识，并重点剖析“冒充公检法”“养老投资”等针对乡村老年群体的诈骗手法，通过本地案例让风险提示更入心。为提升实效，活动创新设置了“金融知识有奖问答”与“反诈情景模拟”互动环节，在一问一答和身临其境的模拟中，有效增强了村民的防骗“免疫力”。针对老年群体开设的“银发课堂”，提供一对一手机银行操作指导，用心帮助跨越“数字鸿沟”，获得老人的一致好评。本次活动累计发放宣传折页200余份，接受咨询百余人次，覆盖周边多个自然村。村民们普遍反映活动“实在、有用”，学到了守护“钱袋子”的真本领。当地村委会也对工行深入基层的举措给予高度评价。

此次下乡活动是江门工行深化党建引领、服务乡村振兴的生动实践。下一步，该行将持续推动金融知识普及常态化，创新服务模式，为构建和谐稳定的金融环境、助力“百千万工程”贡献更多工行力量。（陈倩婷）

市科协联动粤港澳科创资源

助推智能装备产业高质量发展

为深入落实全省高质量发展大会部署要求，加快推动人工智能和机器人产业在江门集聚发展，近日，江门市科协邀请粤港澳机器人与人工智能生态联盟（以下简称“联盟”）秘书长王柏梅一行到江门开展调研交流。调研组先后走进博涂环保机电科技有限公司、海目星（江门）激光智能装备有限公司，精准对接企业发展需求，搭建跨区域产业协同桥梁。

调研组实地考察了企业自动化涂装装备、高端激光智能装备的研发生产及市场应用情况，与企业负责人围绕技术升级、产业链对接、市场拓展等核心诉求，进行了深入交流探讨，详细了解企业发展现状与实际需求。市科协主席灵君表示，市科协此次联动联盟、本地科技社团及企业，核心是打通大湾区科创资源与江门制造需求的对接通道，推动服务业与制造业深度融合，构建“产学研用”协同创新体系，实现区域内资源互通、优势互补，助力本地产业提质增效。

本次调研达成初步合作共识。后续，联盟将依托自身在人工智能和机器人领域的平台资源优势，协助江门精准对接企业需求，推动各类创新要素向江门流动；市科协将持续发挥桥梁纽带作用，跟进各项合作落地见效，助力江门智能装备及机器人产业补链强链，为全市制造业高质量发展注入科技动能。

（傅雅蓉 梁雄坚）

广发信用卡以金融笔墨 描绘乡村振兴新图景

作为国民经济的血脉，金融是激活乡村发展动能的关键力量。作为连接亿万消费市场与实体经济的重要金融纽带，广发信用卡始终将服务乡村振兴融入发展战略，积极探寻金融赋能乡村的可持续路径，助力乡村振兴发展。

广发信用卡相继推出新能源汽车分期服务、新能源车主权益等举措，将金融服务深度融入居民绿色消费场景。以广发绿色低碳卡为例，持卡人使用该卡进行新能源汽车充电、公交、地铁、高铁、共享单车等绿色消费，可累积6倍积分。持卡人可将其捐赠至“广发慈善基金”专项用于乡村教育振兴，或直接在积分商城中兑换来自帮扶地区的特色农产品，如丹江口柑橘汁、赣南脐橙等。

在2025年的“游购乡村”活动中，这一模式展现了强大生命力：用户几乎可以全积分兑换心仪商品，而合作商户则会随每笔交易捐出1元注入公益项目。这不仅切实助力农户增收，让优质农产品走向更广阔的市场，更让每一笔日常消费都转化为对乡村未来的投资，形成“消费助力产业，产业反哺乡村”的可持续循环。

产业振兴为乡村“塑形”，教育振兴则为乡村“铸魂”。2008年起，广发信用卡联合“广发希望慈善基金”发起慈善捐赠，通过“广发希望慈善基金”将公益资源精准投向乡村教育领域，结合信用卡积分体系，探索出一条可持续的“金融+慈善”路径，持续推动乡村教育振兴。

截至2025年，积分捐赠活动已吸引超过150万人次参与，累计募集积分超600亿，折合善款超6000万元。这些资源被系统用于支持乡村青少年全面发展，形成了“好好生活·一起精彩”的公益品牌矩阵。

随着乡村振兴战略的深入，广发信用卡的帮扶实践已从农产品销售，拓展至乡村的文化产业。2025年，其创新打造线上“地方特色馆”，将地方特产与文旅资源融合，探索出“金融引流+产业造血”的新引擎。地方特色馆不仅销售地方特色农产品，更整合地方文旅资源，通过数字化营销和客户画像分析，为不同客群提供个性化推荐，精准满足客户消费需求。目前已构建起覆盖广东、江西、湖北、广西等多地的特色馆矩阵，助力区域经济差异化发展。

金融活水同样润泽着乡村的文化瑰宝。广发信用卡将目光投向非物质文化遗产，通过支持传承人、在商城上线非遗产品、打造线上“非遗博物馆”等方式，让深藏乡间的马尾绣、羌绣等古老技艺重焕光彩，进入现代消费视野，为乡村文化传承与经济效益提升开辟了新通道。（傅雅蓉）