



“牡丹先生”的牡丹梦

——记洛阳市路人文化传播有限公司董事长徐磊



徐磊

□本刊记者 张宝峰 文/图

他是一个深爱牡丹的性情中人，一个致力于弘扬洛阳牡丹文化的商界奇才。他沉稳睿智，对中国牡丹的文化、历史、产业了如指掌；他年轻有为，创办了洛阳印象大型展廊，推出河南省第一套体育专项邮票；他才华横溢，策划研发了“有世界最美的邮票工艺品”之称的牡丹十二品，创造了收藏品销售的奇迹……他就是牡丹十二品开发领导小组组长、洛阳市路人文化传播有限公司董事长徐磊。

“牡丹先生”徐磊：

- 2007年，创办洛阳牡丹宴酒业有限公司
- 2008年，创办洛阳印象大型展廊
- 2009年，创作牡丹十二品
- 2010年，任河南省第十一届运动会市场总监
- 2011年，任中国洛阳牡丹文化节运营总监
- 2012年，任中国洛阳牡丹文化节运营总监

1 牡丹气节高 不输梅和菊

“自李唐来，世人甚爱牡丹”。徐磊深爱牡丹，通晓牡丹文化，人送雅号“牡丹先生”。

“大多数人只看到了牡丹的富贵，忽略了它美丽背后的坚强，认为牡丹不像梅花能代表中国人顽强的精神，其实牡丹的气节绝不逊于梅、菊，可惜知道这些的人太少。”徐磊不无惋惜地说。

徐磊对牡丹精神理解得非常透彻：牡丹在寒冷时节顽强地从泥土中

汲取营养，迎着早春的寒意傲然绽放，历经春寒，花朵倾国倾城，这是何等的高贵与洒脱？世人无法抗拒牡丹的雍容华贵，却淡忘了牡丹原是不惧皇威被武则天从长安贬至洛阳的，它历尽苦难厚积薄发，最终傲世绽放，恰恰代表着中国人的精神。

“我完全被牡丹的精神打动了，一心想为牡丹文化和产业做点什么，使顽强执着、不畏强权的牡丹精神众人皆知。”徐磊说。

2 邮票和牡丹 结合创意新

2008年7月，一条消息吸引了徐磊的注意：中国2009世界邮展要在洛阳牡丹花会期间举办。徐磊想借此机会把邮票和牡丹结合起来，体现洛阳的厚重文化底蕴。

他与朋友们反复琢磨，决定推出牡丹十二品，即以牡丹中的姚黄、赵粉、二乔等十二个经典品种为蓝本，邀请洛阳的老、中、青三代画家分别画出这十二

品牡丹，再由一流的工匠按金镶玉工艺制作出来。东方有十二生肖，西方有十二星座，十二是圆满通达之义，而金、玉代表永恒。牡丹十二品寓意很好，工艺一流，限量发行。

最终，徐磊上报的方案得到了主办邮展的官方认可，并顺利签约获得授权，成为2009世界邮展唯一特种收藏品。

3 牡丹十二品 精美赢盛誉

如果你见到牡丹十二品，一定会感叹它的美丽。打开仿古的小皮箱，映入眼帘的是十二幅采用金镶玉工艺制成的黄金版牡丹画，精美绝伦。

玉洁金贵，金玉满堂。牡丹十二品融工笔画的细腻，写意画的洒脱，将十二种牡丹最美的姿态淋漓呈现，美不胜收。历经艰辛研发出的牡丹十二品，每一品上都有大师的影子，每一品都是一个故事，每

一品都有独到的赏玩和收藏价值。牡丹十二品在收藏界引发了不小的震动。

2009年，牡丹十二品作为世界上第一套玉石邮票工艺品，被世界邮展特别批准授权为“唯一特种收藏品”，并获得2009第三届中国工艺美术文化创意金奖，这是中国工艺美术界的最高荣誉。世界集邮联主席约瑟夫·沃尔夫盛赞其为“世界上最美的邮票工艺品”。



全套牡丹十二品



牡丹十二品之白雪塔



牡丹十二品之迟蓝

4 营销思路好 销售创奇迹

有了好的产品，还要有好的营销思路和手段。

在谈及牡丹十二品的营销思路时，徐磊手臂挥舞，眼睛发亮：“我们计划团结全国上万家中小礼品公司，推出最安全的营销保障，不利用网络搞低价倾销。为此，我们拒绝了阿里巴巴、淘宝等很多网络和电话营销公司的诱人绣球，坚持把最大的利润让给合作伙伴。”

徐磊创新的经营思路和手段，让很多经销商慕名而来。短短数月，1900套牡丹十二品被抢购一空，创造了收藏品销售的奇迹。更可贵的是，通过牡丹十二品的销售，徐磊将牡丹文化传播到了100多个城市，使更多人了解了洛阳牡丹文化。

5 牡丹产业 潜力巨大

如今，洛阳已成功举办了30届牡丹文化节。30年来，我市“以花为媒，广交朋友，宣传洛阳，扩大开放”，将牡丹文化节办成一个融赏花、观灯、旅游、观光、经贸合作与交流为一体大型综合性经济文化盛会。

徐磊说，牡丹文化节已成为推动洛阳经济不断发展的巨大动力，也是牡丹文化产业成功的典范。洛阳牡丹产业潜力巨大，至少蕴含百亿元的商机，现在只被激活了约1/12。一年中，人们只有在牡丹文化节期间才能感到牡丹产业的发展和存在，这是一种遗憾。

目前，洛阳的牡丹产业创意人的责任是强化、优化现有的资源，努力向国内外一流的牡丹产业看齐，拓展牡丹产业的广度与深度，激活更多的产业潜力，力争把牡丹产业做好、做大。