

为什么小投入也能有大产出 土得掉渣 的农家乐， 生意却 火得冒泡

记者 项乐茹 夏盈瑜 实习生 金紫璇

在高楼镇平阳坑晚垵头村，农田宽广，群山环绕。在如此乡野的地方，藏了一个“游乐园”，里面摆放着磨豆浆、拉索面、捣年糕工具等颇有乡土气息的设施。这就是不少家长熟悉的悠然南山农家乐。

项目土得掉渣 日接待却高达2000人次

盛夏时节，记者来到悠然南山农家乐，这里已没有往常的热闹。“天气太热了，先休息两月，也趁机把一些基础设施修整一下。”悠然南山农家乐负责人周赛说。

在悠然南山农家乐现场，一眼望去没有什么特别的。山脚下130多亩土地，几个用竹子搭的棚子，一个游着小鱼的鱼塘，还有几处种着各类蔬菜的农田。如果没有路牌提醒，你肯定认不出这是一家农家乐，而以为是寻常的乡野农家。“就是要有乡土味。”周

赛介绍，农家乐里共有9个项目，如磨豆浆、拉索面、抓小鱼、捣年糕、摸溪螺等，都来自于农村原汁原味的活动。“像磨豆浆用的石磨是我父辈留下来的，把黄豆放进去用人力推石磨，游客可以体验到最古老、最传统的磨豆浆方式。”他说。

和一些以吃农家菜或引进城市游乐设施的农家乐不同，悠然南山主打的是亲子体验农事乐趣和各类复古作坊。周赛认为，很多人来农村玩，就是为了逃离城市喧嚣，体验纯正

的农村生活，因此类似城市的豪华设施和活动，反而不对他们的胃口。

周赛的想法在自家的农家乐里得到了验证。悠然南山农家乐于2007年成立，这几年陆续打开知名度。今年上半年，营业期间每天接待1000到2000人次，4月份单日达到2600人次，年平均接待游客量达5万余人次。“九成以上都是亲子游，就是想来体验农事活动乐趣的，早上来下午走，可以玩一整天。”周赛说。

农村项目接地气 小投入也能大产出

靠山吃山，靠水吃水。这句话用来形容悠然南山再合适不过。记者发现，在悠然南山，索面来自当地特产，直接和农户对接；草莓苗来自周边的草莓基地；抓鸡场的鸡也来自山里农户散养的本地鸡……

除项目就地取材，悠然南山的基础设施也是相当“接地气”。不像一些农家乐大兴土木修建住宿等基础设施，周赛没有花大钱在建设基础设施上，用竹子搭起简易大棚，在原池塘旁垒土扩建……一切保持乡村原生态面貌。

“农家乐的基础设施搞得不太豪华，反而与周边农村格格不入。”在周赛准备开办农家乐前，他曾经去宁波一家农家乐考察过。“当时那家农家乐花3000万元巨资建设宾馆等娱乐设施，但客源问题没解决，几千万元的投入打了水漂，不久后就关闭了。”前人的教训让周赛坚持农家乐不搞花头，而是在项目上做文章。

以“悠然南山”的扎稻草人项目为例，单个项目投入并不高。“扎稻草人项目的成本就是稻草及师傅工资。”周赛说，

稻草的成本为每斤5角钱，每个游客约要耗费6斤稻草，投入成本为每人3元，按票价折算，每个项目的门票6至10元，投入产出比达2倍以上。

据介绍，悠然南山总投入约100余万元。“前期项目建设投入占了60%，后续维护成本不高，每年土地租金约6万元，最多的还是人工成本上，一年需要30万元左右。”而按照门票每张80至100元，每年5万人次计算，除去成本，年净利润达到15%以上。

面对同质化竞争 多动脑筋多创新

随着“农家乐”的蛋糕渐渐做大，瑞安农家乐或多或少遭遇“成长的烦恼”。虽然“悠然南山”定位为以农事乐趣为主的经营，但

越来越多同类型农家乐的兴起，导致同质化雷同模式的竞争日益激烈。

“农家乐要有持续的新鲜感。”周赛觉得，农家乐项目不能少，只能多，即使一些项目不赚钱，也要多一些项目让游客可选择。近期他准备推出“牛车耕地”和“蝴蝶标本展区”等新项目。

而拓展新项目，也要善于利用当地的资源，主动跟当地农户合作。周赛介绍，悠然南山当初开设“种草莓盆栽”项目，就是因为当地一草莓基地的种苗滞销了，主动找上门来。周赛想，正好可趁机推出草莓盆栽，让游客自己尝试种植草莓，于是便收购

了一部分草莓种苗，推出新项目，意外地受到不少游客欢迎。如今，他已经和草莓农户建立固定的合作关系，去年就收购了4万株草莓种苗。“和周边的农户合作，不用自己出去找原材料，还可以节省运输等成本。”他说。

下一步，周赛还计划在自己的活动场所顶棚上铺上绿色植被，更新一批基础设施。“农家乐得有土得掉渣的东西，但是‘土’并不意味着脏乱，要将‘绿色’‘原生态’等符合消费认同的元素融入农家乐之中，以乡村旅游发展为大背景，在吃、住、行的基础上充分挖掘游、购、娱的潜力。”周赛信心满满。

瑞安农家乐变脸调查(2)
Rui bao Tel 6688 6688



[点评] 农家乐要多设置项目 让消费者觉得物有所值

市农办经济发展科科长戴其隆：

农村的农家乐项目接地气、投入少、产出多，像悠然南山这样的农家乐，属于皆大欢喜型。近年来，瑞安类似成功的农家乐还有不少，谷歌农家乐也是较知名的一家。那么，土生土长的农家乐发展，还要注意些什么呢？

农家乐要多设置项目，让消费者觉得物有所值。实践证明，一旦消费者眼巴巴老远过去，但农家乐就那么一两个项目，剩下来就是吃饭，哪怕这顿饭再便宜，消费者吃完都觉得不值。

农家乐该如何设置项目？农家乐要本着不是所有的项目都要赚钱，不是所有的项目都能赚到钱的心态，做好项目的策划和运作，就像工业产品

销售一样，商家要列一个发货清单，类似：主机一台，包装一个，数据线一条，电池一块，说明书一本。列清单是让消费者明白可以玩些什么，怎么玩。此外，把石磨、捣年糕、摸螺蛳等项目在清单中列出来，说到底，这些活动是产品一套，告诉消费者原价值多少，现只售多少，让顾客感觉到优惠，反之，如果单个项目均要收费，肯定会吓跑所有消费者。而这么做对于这类农家乐业主来说，也贴不了多少钱。

值得一提的是，从消费者角度，他们到农家乐的第一目的不是为了吃，但餐饮是各市各农家乐主要或重要的营收点，经营者的目的是尽力把消费者留下来吃，其中的差异与矛盾如何调解？就是通过各种吸引人的项目让顾客留下来。



马屿石桥 200多亩露天葡萄开摘

近日，马屿镇石桥村200多亩露天葡萄首次开摘。石桥村的葡萄基地，是温州面积最大的小蜂蜜生态葡萄基地的二期葡萄园，种植欧美优质品种无核夏黑、黄蜜等。葡萄园负责人姚万年告诉记者，今年葡萄园首次开摘，每天产出500公斤左右，批发价每公斤8元。

露天葡萄生长期比大棚长，其果肉硬脆，味浓甜，基地还采用套袋栽培技术，预防病虫害，降低农药残留。姚万年还打算在露天葡萄基地建葡萄长廊，到时既卖产品又卖环境。

(记者 庄颖昶 特约记者 方孔德)

申银万国证券
SHENYIN&WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作，网上开户

足不出户，网上开户

另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部：安阳安盛路196号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱：29780527@qq.com 客户热线：66882000

网址：http://www.sywg.com