

横坎头村村民黄彭勋： “习总书记的回信， 让我们信心百倍！”

“菜一定要洗干净，跟平时自己家里吃的一样。”昨天一早，余姚梁弄镇横坎头村“百丈农家”69岁的当家人黄彭勋叮嘱着后厨的洗菜工。黄彭勋的妻子陈三妹正撸起袖子做点心。

去年，本报曾报道了黄家的故事。2003年春节前夕，时任浙江省委书记的习近平专程到梁弄镇和横坎头村考察调研，提出了建设“全国革命老区全面奔小康样板镇”的殷切期望。这成了黄家人新生活的起点，原本靠外出打工赚取微薄收入的夫妻俩开了村里第一家农家乐，2017年净利润达78万元。

2018年2月28日，习近平总书记给横坎头村全体党员回信，勉励他们传承好红色基因，发挥好党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，同乡亲们一道，再接再厉、苦干实干，努力建设富裕、文明、宜居的美丽乡村。黄彭勋说：“习总书记的回信，让我们信心百倍。去年，我们一家的生活更有味道了。”

1 观念变了，走出国门去看看

“我们刚从日本旅游回来，这次是坐邮轮，和以前出去旅游很不一样。”一见面，黄彭勋喜滋滋地告诉记者，他和妻子前天晚上刚结束旅行回到家里。

这几年，农家乐生意不错，春节后一年一次旅游，成了夫妻俩的传统，也是对一年辛劳的犒赏。他乐呵呵地说：“以前去旅游，她还是喜欢去农家乐，看看别人农家乐怎么经营的，菜怎么烧的。这次坐邮轮出国，邮轮上没有农家乐，要么自助餐，要么是大酒店一样的菜。我们就彻底放松，好好当顾客。”

“是啊，观念变了，以后想每年走出国门看看。”陈三妹一边聊着，一边打开高压锅的盖子，土鸡的香味扑鼻而来。她说：“不单我们夫妻俩，现在，村里大家生活普遍好了，观念也变了。以前，春节村民请客一般在家里，不会去饭店。这个春节，从正月初一到初七，每天都20多桌，比以前任何一年都要忙，基本是村里的乡亲。”

“习总书记去年的回信，让我们家、我们村这一年都有很大的变化。”黄彭勋说，信心足了，干劲也足了，钱赚得多了，思想观念也更新了。

2 工作日顾客至少翻一倍

开了16年农家乐，黄彭勋经历过“备了一堆菜，没有顾客上门”的惨痛，也经历过“客人水一样涌来，妻子累晕在后厨”的景象，冰火两重天，淡旺季明显是最大的感受。

说起2018年的变化，他说最主要的一点是：“没有淡季了，连淡的日子也没了。”以2017年为例，周末生意红火。可是，工作日生意就清淡很多。

“2018年，工作日也经常爆满。平均下来，2018年工作日的客流比2017年翻倍肯定不止的。”农家乐的重头戏在中午，“百丈农家”的接待能力是250个位置。2018年，每天至少接待300名顾客，中午一般有200多人，基本满座。

生意红火了，店里去年新增两名全职员工，请的自然还是村民。

3 去年开始往外推顾客

开店的，总是想方设法招揽生意，希望客如潮涌。

黄彭勋去年做得最多的，竟然不是招揽生意，而是往外推顾客。“每个周末和节假日，肯定要往外推顾客。特别是没有预约的，往往只能一次次跟他们道歉，请他们去其他农家乐用餐。”

他说，以前，他们也会翻台，中午甚至做过54桌生意。2018年，他坚持做了一件事——不翻台，每餐最多做25桌。

“那不是推掉很多生意吗？”

“是有点可惜！”黄彭勋有自己的考量，一是担心掌勺的妻子和女儿太累。最关键的是，如果翻台，顾客的用餐体验会变差，菜品的质量肯定也受到影响。一家饭店，菜品是命脉。如果菜的口味变差，如果服务质量打折扣，怎么能长期发展下去呢？

“是啊，我们油盐麦果也不多卖的。每天早上6点起床，我就先做这个，最多供应500个，不多做了。”陈三妹放下手里的活，聊了起来。抗日战争时期，战士们常就着山涧的水啃这种油盐饼充饥。陈三妹的手艺，传承自婆婆。

“这算不算一种饥饿营销啊？如果自己忙不过来，可以让员工帮忙一起做啊！”很多顾客这样问过。

陈三妹说：“这是手艺，也是特色。我做的，味道不一样。为了保证口味，我宁可少卖点。”

“很多顾客要打包带走，我一般不建议。”黄彭勋说，店里还立了个规矩——最多打包20个。因为再加热的話，口感会受影响，长此以往会砸了招牌。村里发展形势很好，他希望“百丈农家”能长期经营下去，品质是最要紧的。

据介绍，一年前，横坎头村还只有两家农家乐。去年下半年，村里又新开了5家农家乐。尽管往外推掉很多生意，去年“百丈农家”的收入还是增加了20%左右。



昨天，黄彭勋和陈三妹在“百丈农家”门口留影。记者 朱尉 摄

4 从第一个开农家乐 到第一个打包发快递

说起2018年的变化，黄彭勋又想到了一点：“我开始往外发快递了，都是寄本地的土特产。”

原来，顾客来“百丈农家”用餐后，往往念念不忘。“比如，去年夏天，一个广东老板来吃了好几餐，中午吃白斩鸡，晚上吃鸡煲，一个劲地说鸡好吃。天气一转凉，就催我给他发快递。我问村民买了土鸡，杀好给他发快递。”此外，还经常给顾客快递玉米、笋干菜等。

有人开玩笑说“老黄从第一个开农家乐到第一个打包发快递”。

黄彭勋的想法是：“顾客有需要、时效能保证的情况下，我很愿意帮忙发快递，也可以多帮村里推广土特产。当然，去年以来，游客井喷，村民的土特产基本不愁卖了。”

“我们不去余姚城区买菜，要么向村里农户收，要么去梁弄镇上的市场。本地产什么，顾客就吃什么。”女儿黄玲玲负责农家乐的采购，她说，包括“百丈农家”在内的农家乐对当地农户农产品的销售影响很大。现在，只要有新鲜的、好的蔬菜，肯定能在当地卖掉。

日子红火了，去年，黄玲玲把原本的代步车换成了30万元的吉普车，还准备在城里买套房子。

5 不忘“吃苦致富”的家训

对农家乐接下来的发展，一家人早已达成共识。

当家人黄彭勋说，除了做好日常经营，关于未来的发展，主要有两个思路：

首先，希望能适当扩大经营规模，主要是建一个能同时容纳10桌客人的大厅，因为很多团队顾客有这个需求。

其次，恢复民宿经营。“几年前，我们在农家乐后面开过10间客房。因为当时要住宿的顾客不多，就停办了。去年以来，来的顾客多了，想留下来住一晚、住几晚的顾客也多了。我有信心，随着村里红色旅游、采摘游的发展，会有更多顾客想住下来，慢慢游。”

陈三妹补充：“别人家说‘勤劳致富’，我们家的家训是‘吃苦致富’。习总书记和各级领导都很关心我们村的发展，我们的日子也一天比一天好，但‘吃苦致富’的家训不能丢。”

2018年的每个周末，在城里工作的儿子、儿媳几乎都回农家乐帮忙。这个春节，读大学的外孙女和孙子也第一次被要求跑堂、端盘子。忙了一天，孩子们感慨“腿都不是自己的了”。一向疼爱孙辈的陈三妹却要求他们第二天继续努力，因为“好日子就是这样一点点苦出来的”。

首席记者 王颖