

我们的村

『千万工程』蹲点行动

青化山上,李树、桃树、茶树、柿子树、栗子树,次第丰收。山坞里,三眼清泉汨汨上涌,上了年纪的樟树桂树映出斑驳光影。山溪越村而下,村民世代聚居。这里是所前镇三泉王村。

游客接待中心里,新颖的AR祈福、沧桑感满满的村史互动、充满“宋韵”气息的王氏图谱,字节跳动。菜园里,智能检测、智能灌溉、数字认养,科技感爆棚。全长7公里的山道上,智能跑道、数字打卡点,激励前行的每一步。这里也是所前镇三泉王村。

作为杭州市首批共富村,三泉王有得天独厚的山地资源,也有牵手“阿里”的科技资源。蹲点三泉王村,我们试图通过村民们的故事,感受这个历史感和未来感兼具的乡村味道。



■ 本报记者 范方斌 靳林杰
文记者 金波 靳林杰 孙洁晶 方轶特



三泉王：山村新潮流

“鲁漂”回乡 直播捧“红”茶

三泉王村,西区,29号。门楣上,挂着“祥和家园”四个大字,这是王月祥的家。

上午11点,王月祥和女儿王琦玲正在整理前一天直播平台上的订单数据,理货、贴标签、打包,下午2点左右,快递会上门取货,发往客户家中。而母亲屠利文,刚刚干完家务,一边准备午饭一边和济南的老客户对接业务。这里挂着的另一块牌子是安盛茶叶合作社。

我们的到来,让王琦玲停下手头的活,引着我们进到主屋侧面的“怡心居”中。充满宋韵气息的茶桌茶盘茶宠,分明就是一个极有格调的品茗雅座。不一会儿,琥珀色的茶汤,在杯中荡漾出热气,飘出红茶的醇香……“咦,桂花已经过季了,哪里来的桂花香?”

王琦玲打开盖碗盖子,黄灿灿的桂花漂在茶汤上:“这是我们去年研发的新品:桂花红茶,也是我们卖得最火的网红产品。”

去年,三泉王引进了“阿里云数字乡村样板村”的概念,把山村经济带进了耕“云”种“数”的新模式。最新鲜的玩法是,村里开了直播间,几百年来躲在青化山上的茶果一成熟甚至没成熟就被推上了流量平台。

那时的王月祥一家,还在济南经营着茶叶批发的生意,家里83岁的老母亲常常不明原因地发烧,时不时紧急“召回”儿子。但只要儿子一回家,老母亲的病就能不治而愈。有人说,这是“思儿”病。

王月祥,进行激烈的思想斗争:回家,放不下经营了快30年的生意;不回家,放不下年迈的老母亲。

三泉王农产品直播间的出现,给王月祥一个两全的选择:回家照顾母亲,线上继续生意。于是,一家人关掉了济

南的实体店,回到了“祥和家园”。

2022年11月,王月祥研发的新品桂花红茶上市,立刻进了村里的直播间。富硒茶园、窖制再加工、特别鲜亮的桂花,多种标签加持,新品很快就红了。女儿王琦玲从中看到了新的生意经,村民们的茶叶也因此全年无淡季。

王琦玲说:“现在村里的网络和交通都很发达,茶叶批发生意完全可以继续,我爸妈主打这部分。我,主打直播带货,也在尝试短视频推广。从去年开始到现在,已经有点起色了。大多数时候请的是专业主播,有时候自己也上播带货。尽管起步时间不长,也不算专业,现在一场直播之后也有百来单的进账。”

父亲王月祥有点“嫌弃”,“百来单的小生意,还要打包、发货,麻烦!”屠大姐揶揄他:“那你还铁了心要回来?!”

王月祥马上笑了:“老妈开心,这不比啥都重要吗?再说,咱们的批发生意在线上也照样做得挺好。”“那倒是,你回来后,奶奶多开心啊,很少生病。”王琦玲看看手表说,“这会儿,奶奶应该在老年食堂吃完饭,忙着聊天了吧。”

在生意这件事上,王月祥非常清醒,传统批发生意是底子,线上直播带货是未来的方向,都要做。好在乡村振兴让家乡三泉王村具备兼顾二者的条件。“我们的村,还有一个好天赋,旅游啊。所以,我让女儿打造了这个雅座。”游客来到茶果之乡,怎么也得喝口茶再走吧。这两年,村里游客确实明显多了。龙泉虎泉牛泉,900多年的古樟树,民族气节的葛云飞墓,时尚刺激的玻璃栈道,都是吸引流量的打卡点。能让人动起来,也能让人静下来,还有茶果特产让人带回家,三泉王村的路子越来越宽。



民宿父女档 家门口上班太香

三泉王村,窑里孙,6号。民宿老板孙云祥和女儿孙君君忙着张罗午餐,今年,这家名为“丰云乐”的民宿格外红火,住满了前来“打卡”的游客。

几年前,在萧山创业的孙君君看到家乡村庄越来越美,便和父亲商量起开办民宿,“本想给退休的父亲找点事情做,没想到他热情很高。”孙君君告诉记者,最初她和父亲探讨的主题是“村庄对游客有没有吸引力”,在父女俩一次又一次的“头脑风暴”下,他们开始思考“如何留住游客”,再后来,承载家庭梦想的“丰云乐”民宿在2022年下半年正式开业。

“村里建成美丽乡村以来,环境好了,很多特色的东西很受游客喜欢,比如李花盛开的时候很适合拍照打卡,瓜果成熟时适合采摘,山上的风景也很好,有玻璃栈道、爬山步道各种设施。”孙君君说,独特的地理位置和茶果资源,给村里带来发展旅游的契机。

由于“思路活络”,动手早,“丰云乐”民宿成了所前镇第一家民宿。孙君君和父亲下足功夫,除了外出学习其他成功民宿的优点和理念,还反复和前来村子的游客探讨,了解他们的真实需求。孙君君说:“通过调查,想要让游客留在村里,目标人群还应该是休闲游的中老年人,这类人群更注重性价比。”

“丰云乐”民宿的第一批客人是从临安来的,此后,在口口相传中,“丰云乐”

很快“火”了。“现在我们民宿几乎每天都是满房状态,线上的房间提前很久就被预订完了。”孙云祥说,除了村里会帮忙宣传,另外几乎没做广告。“以前需要我们出去招揽游客,现在游客会主动上门咨询,这种变化让我们创业的底气也足了,成就感也满满的。”

不仅带动自家增收,孙云祥父女俩的民宿还为村民提供了稳定就业岗位,并带动了村民出售农产品。“来住宿的游客吃了我们的农家菜,总会想带一些萝卜干、腌白菜和新鲜的土特产回去。”孙云祥说,只要在村民群里喊一喊,村民就会前来出售。

“村里越好,民宿的生意才会更好。”这是孙君君深谙的“生意经”。如今,孙君君借助新媒体,通过直播或短视频的方式,让更多的人看到三泉王村的有意思之处。比如介绍“在三泉王村的一天”:在微风吹拂下品味茗茶,在瓜果飘香中呼吸新鲜空气,在青山绿水中感受三泉王的乡村魅力,不少人也被这样的山水诗意生活所吸引。

对于未来发展,孙君君有着期待,“村里马上要增加亲子游玩的设施,美丽乡村的发展势头很猛,相信未来人气肯定越来越旺,我们计划扩大民宿规模,以适应村里发展。”父亲的点子更有情怀:“我要在民宿里设个展示空间,把我们三泉王的特产都放上来,客人们尝完还能带走。”

记者手记

关于三泉王村,这几年的报道很多,大多集中在数字化的新项目。但它又是个很有年代感的古村。

采访的那一天,阳光正好。远远地,村干部王琳开着一辆电动观光车过来,“上车,先逛逛我们的村。”那一刻,恍惚有一种秋游的欢乐。

村合作社的门口,果农们三三两两地走出来,“不愁卖”的自信不用说就能体会到。村道上,有位老婆婆,开着电动三轮车,朝陌生的我们笑,特别慈祥。在山麓最深处,新开的饭店,还来不及打广

告,就停满了客人的车。

沿着村道走走停停,村民们的故事充满乡土气息、充满人情味。父女档、父子档,整个家族一起做生做事业的例子很多,让人感慨,在这个有年代感的未来乡村里,生活和生意是可以齐头并进的。

王琳对现在很满意,对未来很憧憬:“我们的村越来越红了,我打算把我家的房子整一整,做个咖啡馆,养几只猫。”这让我们很羡慕:“让我们也入个股吧。”我们也爱上了这个村。

