



爬雪山扮大侠、下农地腌苋菜

70后民宿主抖音上年销特产赚百万

本报记者 杨希林/文 图片由受访者提供

4月18日,杭州市临安区昌化镇,塘湾栖巷·苏舍民宿主任苏光辉(“超爸”)接到了五一小长假订房的电话。客人是苏光辉的抖音粉丝,因为看过他做农家菜、采竹笋的视频,假期想来捧场。

在昌化镇,苏光辉小有名气。2020年疫情后,为了生计,他开了“民宿超爸”的抖音号,开始拍摄村庄生活,展示、销售农产品,如今粉丝数量10万,能赚百万元。

A “像宫崎骏动漫”
民宿主抖音晒乡村

抖音号“民宿超爸”里有一段置顶视频:穿着围裙的苏光辉在农田里走来走去,挑了一根苋菜梗,随后拿回家,削籽、切段、腌制……视频里的超爸皮肤呈小麦色,平头,圆脸圆眼睛,自带亲和力。他拿起一块苋菜梗放进嘴里,笑声贯穿了整个视频。这段视频让他收获了7.4万点赞,不少粉丝表示对视频中的民宿心向往之,还有很多粉丝直接留言:“我要买特产!”

临安民宿起步早、发展好,早在1997年,这里就诞生了第一批农家乐。截至2021年12月,这里的民宿(农家乐)已达到1758家。

苏光辉是2017年加入民宿主大军的,生意一帆风顺,节假日和双休日几乎都是客满。如果没有疫情,生意想必会一直红火下去。

2020年突发疫情,民宿生意一落千丈,在只能挖掘本地游市场的情况下,如何把客人引进来?脑子灵活的苏光辉,只“颓废”了一个春节,就一头扎进了“抖音”里。2020年2月,苏光辉开了抖音号;3月,粉丝涨到7000个左右。随后,他开始推广、销售临安春笋、小香薯等土特产。

号开了,可是要找到适合自己又能被粉丝接受的视频风格并不容易。一开始,苏光辉拍的视频根本没人看。直到2021年4月,一条家人相聚的视

频终于登上了“热门”。1分钟的短视频里,苏光辉一家人坐在一起,彼此感慨生活质量提高了、相聚却难了。那一次,粉丝们的评论很暖心:“努力的超爸一定会越来越好的”……

此后,苏光辉拍摄的视频都以乡村民宿为场景,走“温馨”“好玩”风格,好的时候,每段视频的点击量能维持在70万~100万之间。为了“涨粉”,苏光辉变着花样尝试,下雪的时候,系着斗篷扮成大侠在临安天目山上拍“雪山飞狐”;有时做浙江特色美食教程,比如苋菜梗,也会“误打误撞”吸粉。就这样,苏光辉一点点攒起了10万粉丝。

粉丝们的热情回报了苏光辉的付出。在留言中,有人说,这样的生活“完全是宫崎骏动漫缩影”;有人想去昌化镇旅游,“顺便买你家的土特产”。他们还会一边刷短视频一边下单。苏光辉的店内销量显示,卖得最好的是笋干、咸肉、清明饼。特别是清明饼,定价60元/900克,在苏光辉的直播里一周卖出了两千多单,共卖出两万多个。因为供不应求,苏光辉还开启了预售。

“我们一年净利润在一百万元左右,弥补了民宿住客率暂时不高的损失,整体上还略有盈余。这让我觉得花在直播上的心血没白费。”苏光辉很自豪。

B “菜价没运费贵”
民宿主助农户卖货

随着抖音号粉丝不断增加,除了卖自家土特产,苏光辉也考虑给周边农户带货。

3月4日17点51分,苏光辉更新了一则在临安河桥镇周边一户老人家收青菜芯的视频。两人一边收青菜芯,一边“安利”农村青菜比大棚青菜好吃。“一斤青菜芯还没运费和包装费!”一句口号,带火了该农户原本滞销的青菜芯。当天苏光辉的店里,青菜芯销售额达千余元。

“我抖音里农产品卖得好,靠的是客户信任和口碑。”苏光辉告诉记者,自己售卖的农副产品大部分要保证新鲜度,快递受影响以后,只要客户下了单,发快递过程中受阻导致特产损坏的,自己都是无条件退款。

如今,苏光辉除了在直播间里卖农产品、引客源来自家民宿住一住,又想在民宿周边打造一片四季农场。

“现在我们民宿和临安其他民宿还是比较雷

同,比如露天泳池、帐篷营地等。但有了四季农场就不一样了,一方面,我们自己可以种植加工农产品;另一方面,游客来民宿更有体验感。”

当下是旅游低谷期,苏光辉的民宿住房率并不高,即便有粉丝来打卡,五一假期前三天,他也只订出了5间房。“这个时间点做农场确实冒险。但我觉得低谷期就是爆发期,未来疫情一过,我的民宿肯定更有市场。”

近日,浙江省杭州市政府发布《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的政策意见》(以下简称《意见》),包括服务业普惠性纾困扶持措施、旅游业纾困扶持措施、提高服务水平等六方面。《意见》提出,推动落实市内带薪休假和开展市内外疗休养,支持符合条件的旅行社、疗休养基地等承接市内疗休养业务。

苏光辉盯上了疗休养和研学市场。“等‘民宿+农场’业态做起来,我们可以接待临安疗休养客人了。”

扫一扫,
看苏光辉的短视频