

85后农家小院主理人： 我在依山傍水的定海乡村，实现了自己的小院梦

□记者 朱蔚 整理

倾诉人：宣妈
倾诉地点：柿和院

宣妈是一位岛城初中生的妈妈，1986年出生。她和丈夫明哥打造的柿和院在定海白泉的如意香樟湾，去年赶着国庆的“尾巴”开张以来，一下蹿红。原本只是圆一个自己的小院梦，却被络绎不绝预约到访的客人们推着走，于是开始了忙碌的每一天。

也经常有想要打造小院的客人到店取经，别人来虚心求教，宣妈自然是毫无保留地倾囊相授。在她看来，所有的装修物件都可以复制，但主理人的理念才是一家店的灵魂。打造小院的许多想法，都是她多年自驾云南攒下的宝贵经验，能被客人们认可、喜欢，自然是值得推广借鉴的。



农家小院的视频一发 竟成了超10万流量的爆款

前年，我在云南就找过这样的房子，带小院的，还得是四方形的。只是看了好些房子都不合心意。去年到白泉的如意香樟湾，我一眼就看中了这个带院子的老房子，非常接地气。而且这里作为东海百里文廊的其中一条分支，也能吸引部分客源。

小院的装修进度比较慢，从去年5月一直到10月初，好些东西都没有完善。到了国庆的“尾巴”，我的小姐妹们忍不住了：“国庆都快过完了，都没给我们吃上饭。”我和明哥才匆匆忙忙去买了锅碗瓢盆，国庆长假的最后一天，在小院里给朋友们做了顿农家菜。

我还拍了一个视频。平时我也有做视频的习惯，不过早先拍的以自驾游为主。这次拍好剪了个接地气的农家小院里的农家菜的视频，放到视频号上，一下子就火了。流量一直往上涨，很快就过了10万，转发量也很高，很多陌生的留言一条接一条，问的都是小院的订餐。

从那时开始到现在，我们其实都是被客人推着走的。很快，10月10日就有客人来订餐做团建，接下去的每一天，都有预约。

小院开业的时候，我们在新城的餐饮店同时经营着。讲真，刚开始没对小院抱有太大希望，明哥也一直说，这么偏僻的地方怎么会有生意。所以小院以午餐为主，我们在新城的店则以晚餐、宵夜

为主，两头跑也能兼顾得过来。

小院有了流量 和村民共富共赢

兴许是柿和院比较有特色吧，各大官媒、自媒体也开始报道我家的特色小院，小院的柿子树、小草屋、小桥流水、“上房揭瓦”都很出片，吸引了许多拍照打卡的客人。慢慢地，小院除了午餐，也多了晚餐的预约，忙不过来，只能关了新店。

刚开始，小院的软件还不完善。我对团建也没啥概念，很多东西还是客人教着买的，围炉煮茶、卡拉OK、棋牌桌……就这么一点一点地有了模样。

小院有了流量，更要带着周边人共富共赢。团建的客人过来还预留了伴手礼费用，我就为他们准备了当地的土鸡蛋、菜园子里的新鲜蔬菜等白泉土特产，客人们满意，村民们也开心。其实白泉的农产品非常丰富，前段时间枇杷上市，现在马上迎来杨梅季，过来的客人可是随时关注着。

去年天冷的时候，小院里的柿子树也是亮点，树上结满了橘黄色的柿子，像一个个小灯笼，煞是好看。大家都喜欢在柿子树底下吃饭，一抬手就能碰到柿子，是个蛮有趣的体验。

院子里的柿子树和桃树都是原先就有的，我们把它们保留了下来。这也是我们小院的特色。前些年，我连续四年自驾去云南，每趟出门起码一个月以上。有一次，在云南一家小院的大树下吃饭，感觉特别好。第二年，我还专门带上明哥去感受了一下。云南有很多各种树下吃饭的场景，让人心情愉悦又轻松。

小院由夫妻俩打造 来客都夸有意境

现在我们小院也这样，开业到现在，大家都在“抢”亭子、“抢”院子，就喜欢待在院子里吃饭。院子里的小草屋、大云豆等一些装饰，也都是我从云南带过来的，价格不贵，但能够提供满满的情绪价值。

所以当时打造的院子，也是我心目中的小院。小院还有一条保留了两百多年的老路，原本尽是泥泞，我们在底下铺了土工布，又铺上小石子，在边上挖了两条沟渠，打造成小桥流水的样子，别有意境。

我们没有请设计师，设计师、工程师、施工员都是我和明哥。院子里的沟渠也是我们两个一点一点挖的，整个小院慢吞吞地打造了四五个月，有时候明哥新城下班以后，还会到小院里来挖路。

现在听到客人最多的评价，就是夸这个院子真好看，很有野趣，这也是对我们最好的回报。基本上，过来的客人，只要是三十岁以上的，都喜欢这样的院子。特别是银行职员、教师和一些机关单位工作的客人，觉得到了小院，可以暂时地放下工

作，置身自然与乡村，很放松。

老妈的几道拿手土菜 吸引不少客人

小院刚出圈的时候，我也关注过许多不同的声音，有说好的，有泼冷水的，说热闹最多不过三个月。但也奇怪了，开业以后一直很忙，人手也是不断地增援。原本都是明哥做菜，后来又请了一位厨师，还叫了三个阿姨。周末的时候，还请出了老妈来增援，她的拿手土菜：土灶烤菜年糕、酒方肉、花雕鸡、剁椒鱼头都是我们的特色菜，很多客人都奔着老妈的拿手菜而来。

在客人的要求下，小院又辟出了许多吃饭的场地。刚开始就室内四桌，现在室内、室外大大小小的可以凑出十几桌来。前段时间，我们新整了两个包厢，现在又在打造以茶咖为主的柿和院二期，希望带给客人更好的体验。

午餐的客人到我们这儿，大都一早就过来了，到小院转一圈，把菜先点好了，就到附近水库边上走走，他们都说这儿的自然环境很好。中午吃完饭，他们会在小院里打打牌、唱唱歌。

周末的时候会有许多带着孩子的家长，小朋友们满院子地玩，都不需要其他玩具，光在院子里扔石子，他们就很开心。所以经历了休息日的周末，每周都需要来一次大扫除。

用口味留住客人 以场景提供情绪价值

也不时会有客人过来想要取经，上次有个山东的客人，说回去也想打造这样的院子。我毫无保留地把购物清单都发给了他，这没有关系，我们也是从外边学过来的。不管小院怎么打造，主要还得看主理人，这也是小院的灵魂，各人的经历不一样，展现出来的东西都不一样。像我们是以农家菜为主的，就要接地气一些，给人放松、松散的感觉。如果经营的是私房菜，就要更加优雅、精致一些。

我们之所以能成功也不算是巧合，可以说是天时、地利、人和，各种因素都有。而且这边虽然是乡村，但进出小院的马路也是通往定海城乡间的主干道，不算太闭塞。

况且我家做了这么多年的餐饮，有着客户的原始积累。他们不光是我家的客人，也成了我们的朋友。他们经常看我自驾出去拍的视频，都说像看大片一样。我在云南的时候，他们还成天催着让我找货带货，非常信任。

此外，大数据也很厉害，小院视频发出去，频频的人都会刷到。好些客人都是通过网络的自然流量过来，他们也知道，这里有个“喜欢旅游的老板娘”。火了之后，又吸引到各平台的媒体，不约而同地助推了一把。



照片由受访者提供