



在自己的家里,给城里来的客人做做农家饭,旺季开张,淡季停工,并不是难度很大的技术活儿。就是这样一个不太大的农家院,给城里人带来了紧张工作后的放松,也给经营的村民带来了丰厚的回报。除了物质收获,改变的还有他们的精神状态。“这种改变可以从一个小细节看出来,几乎每个农家院的老板都不会再穿着大裤头、踢拉拖鞋给客人上菜了。”郑州市惠济区旅游局副局长罗荣庆这样说。而在记者看来,更重要的是每个农家在基本的生活条件改善后,精神面貌也焕然一新。

晚报记者 程国平 胡审兵/文 张翼飞/图



张老定和他的“快乐人家”

农家乐挣的可不都是钱

城里人来这里有个好心情,村里人忙得生活更滋润

创富故事 A 樱桃引游人,张老定的农家饭火起来

8月21日中午,雨下得很大。樱桃沟村村民张老定站在自家青砖灰瓦的小院前等着客人。这粉墙廊柱、古色古香的典雅建筑是他2007年在政府的统一规划下建起来的樱桃沟村第一家农家乐样板房,张老定还给它起了个好听的名字:快乐人家。

“2007年十一前开业,生意好得很。”年过六旬的张老定乐呵呵地说。

现在,张老定的日子过得很惬意,儿子在市里工作,家里由他和老伴及儿媳照顾着。

“钱够花就行,不能太累了。”

而在10多年前,张老定还不敢有这样放松的心情,那时他的经济收入就是家里的两三亩樱桃和几亩葡萄。“那时樱桃不好卖,村前村后都是土路,也不通公交车,果子熟了,得肩挑手提到市区卖。”张老定说,他记得1996年时每斤樱桃只卖1元多,而且那时樱桃供应期较短,因此即便增产也不增收。

1999年,二七区政府举办樱桃节后,市场的大门才被打开。粉红的樱桃花开时节和

艳艳的樱桃成熟时节,均引来如织游人。人多了,原来卖不出去的樱桃开始俏销,而且价钱也一路走高。“从每斤1块多到几块钱,甚至几十块钱一斤。”张老定说,巨大的客流也让当地的农家饭一年一年火起来,像他这样规模的庭院式农家乐,一年都不少挣钱。

沿张老定的“快乐人家”向西北方向一眼望去,有10多家装修风格同样的农家乐庭院,这些都是2007年一批建起来的,家家生意都不错。

双赢农家乐

城里人有地方玩,村民也有钱赚

8月22日10时许,位于天河路中段的四季同达生态园里,孩子们在葡萄藤下嬉闹,老人在园中漫步,年轻人则在包间里打牌、聊天。

“你瞧瞧,这里有小桥流水,有绿树红花,有田园蔬菜,随便走走转转就是一种放松,这在市内的酒店是享受不到的。”带老人孩子来这里过周末的郑州市民韩先生说。

最近几年,像韩先生这样的市民越来越多,这从在农家院吃饭的客人数量上就可以看出。22日中午,四季同达的近百个包间、200多个台位全满。

不只是四季同达,沿黄一带和二七区包括荥阳的农家乐都非常受欢迎,所以可谓农家乐迅速兴起。记者从市旅游局得到了这样一组数据:惠济区前年只有农家乐40多家,去年激增到110多家,今年上半年的数据是140多家。

“从这一增长速度也可以看出市民对农家乐的喜爱。”郑州市旅游局局长岳俊华说,郑州市现有农家乐200多家,惠济区沿黄河大堤、天河路一带有140多家,二七区以樱桃沟为主要基点分布有100多家农家乐。这些连片发展的农家乐让郑州市民节假日有了休闲娱乐的地方,同时也让当地原本没有赚钱渠道的农民有活干、有钱赚。

创富故事 B 一年时间,李广胜收回40万元投资

经营农家乐赚钱吗?惠济区花园口村的李广胜最有发言权。因为仅一年时间,李广胜就靠着他面积仅600平方米的“黄河人家”收回了40万元的成本。

2004年,花园口村不到30岁的李广胜辞职

回家,要自己创业。他和弟弟很快开起了一家合金门窗加工厂,隔壁邻居则是花园口村最出名、开了20多年的靳家野菜馆。每天看着野菜老店进进出出的名车和络绎不绝的人流,头脑灵活的李广胜心里打开了小九九:花园口游览区人

气日盛,而景区旁边的花园口村中午能吃饭的地方只有一家野菜馆,再开一家生意会咋样?

大学毕业后一直想进军商界的李广胜在2005年底租下花园口景区南门口一处临街民房。他花20万元改造装修,买桌椅板凳,次年他的庭院式农家乐“黄河人家”赶在五一前开张了,果然,十几个包间天天爆棚。李广胜心里乐开了花,他赶快租下民房的后院,再投20万元进行装修改造。生意仍旧好得出乎意料,一年时间,李广胜就收回了40万元投资。

今年以来,李广胜就开始琢磨起再投资一家农家乐的事。在他看来,做农家乐,位置、风格都很重要。他先后谈了几处,最终敲定江山路上的一处七八亩的地块,“不出意外的话,很快就要对这块地进行开发建设。”

继李广胜之后,沿花园口景区南门外一条路,花园口村开起了将近20家农家乐。均以黄河鱼、黄河滩野菜、杂粮等为特色菜品,每家的日子过得都不错。但在目前已是村支书的李广胜看来,村里的农家乐还远远没有饱和,“只要拉开档次,错位经营,这里再养活十家八家都不成问题。”李广胜说,村里欢迎本村人和外来者投资,“只要你的农家乐一开业,村里立马奖励5000元。”

升级农家乐

郑州要建市级农家乐示范村

7月20日召开的郑州旅游产业发展大会确立了“旅游强市”的发展战略,提出当前和今后一段时间,郑州市将以完善环城休闲游、乡村旅游为依托,积极推进城乡旅游发展,加强政策扶持,完善农村基础设施建设,拉长乡村旅游产业链。以惠济区花园口村、二七区樱桃沟村为试点,按照“政府引导,市场运作,统一规划,协调发展”的原则,在道路交通、排污管网、用电用水等政策和资金上给予扶持,建设市级农家乐旅游示范村。各县(市)区要坚持“一区一色、一街一品”的特色发展道路,因地制宜建设一批特色旅游小城镇(村)、特色农家乐、特色街区。

郑州市旅游局计划处处长李松贵昨日透露,根据下半年郑州市2009年乡村旅游的工作计划,今年下半年将举办郑州市星级农家乐管理人员培训班、开展全市星级农家乐厨艺大赛、制作郑州市星级农家乐宣传品、召开全市乡村旅游发展工作观摩会等,进一步提升农家乐在社会各界的知名度和竞争力。

购酷熊 得大奖

“七夕”购车可赢3000元浪漫游



况,由经销商自主设置,譬如像电影院、咖啡厅、高档理发店、西餐厅等场所消费的代金券等。2.“购酷熊赢情侣5日游”,凡在活动期间购买酷熊,均有机会参加抽奖,中奖几率为20%,抽中大奖即可赢取价值3000元情侣浪漫游套餐,旅游景点由各地根据实际情况确定;3.“酷熊婚车免费”:按照“先到先得”的原则,在活动期间准备

结婚的新人可以到当地经销商处提出预约申请,免费享受经销商提供的酷熊婚庆车队。

据了解,随着消费者对酷熊的了解不断深入,其购买人群也在悄然发生着变化。以前购买酷熊的消费者多是看重其直棱直角的“酷感”外观,而目前的酷熊爱好者,不仅仅是停留在对酷熊外观的欣赏,更是被它超大的空间感,令人心动的高性价比以及品牌内涵所吸引。从酷熊的热销中,可以预见,酷熊正在逐渐演变成一种人人都能够享受的大众流行文化。

往年的七夕,一般只有花店、商场、饭店大做促销,今年的七夕,我们要让大家“开辆酷熊过鹊桥”,长城汽车的相关负责人表示:“借七夕之际,酷熊送出大奖同时也送出祝福,让每一对买车情侣享受到酷熊的驾乘乐趣同时,也能切身感受到来自长城的关怀”。

具体内容和获取方式为:1.“试车有礼”:活动期间,凡是到店试驾酷熊的朋友,均可得到精美礼品1份,礼品根据各地情

DDE 指标之弱势选股策略

“好的工具,也需要好的使用方法;当然在不同的行情下,也有不同使用方法”。用大智慧软件3年多了,个人觉得软件中的DDE决策系统较为好用。如何巧用DDE系列指标应对近期市场连续低弱势震荡的行情呢,个人定义的一个新的指标,在弱势中屡试不爽,其名为“弱市背离”,设置两个条件:涨幅小于0.02、D D X 大于0.28,降序选前30名股。这个条件是比较宽松的,非常适合在弱市里寻找短线的黄金股,尤其是在大盘暴跌的时候。

个人总结的“弱市背离”实战经验之一: 1. 筛选出的后股,重点关注排名前5位的股。以上几支股均是当天排名靠前的。2. 背离指标越大越可靠,同一板块出现越多支股越可靠。3. “弱市背离”指标选出的股,同时符合系统默认的三个指标,说明可靠性高。4. 前期属于强势板块的股,越可靠。其余

股都是医药、新能源、商业连锁、有色金属强势板块。5. 早盘开盘多关注多分析,如果大盘当天跌势确立,尾盘操作为佳。6. 弱市之中,要注意仓位,不可重仓或满仓,要轻仓快进快出,不可贪。第二天的收益若有4%以上,则要降低仓位。除非该股所属强势板块,并且其余技术指标没有走坏(如,DDE,成交单数等),可以继续持有,但也要保持警惕,随时了结。7. 该指标适用于弱市,不适合强市,不适合权证。

总之,在弱市之中,资金安全最重要。只有在弱市中存活下,将来在牛市中才有更大的发挥。另外,多下功夫,多研究,相信一定能找出更多更好的诀窍。

大智慧超赢专业版,公开揭示买卖队列、主力资金数据,现正免费试用中,赶快下载大智慧参与体验吧,行情在变,你也要变!

活动咨询 400-880-9188