

延伸金蝉产业链，还要建个文化馆

章丘区辛丰村要让“金蝉村”品牌越来越响亮

文/片 支倩倩 济南报道

一个人一晚能抓三四百只

7月7日晚，辛丰村下起了大雨，记者深一脚浅一脚地跟随村民冯洪花，蹚进村北的苹果园。手电光束刺破厚重的雨幕，扫过之处，只见每一棵苹果树离地约30厘米高的树干上，都缠绕着一圈光滑的胶带——这正是辛丰村村民捕捉金蝉（俗称“知了猴”）的“独门武器”。金蝉聚集在胶带下方，村民只需俯身，便能轻松将它们收入桶中。

“快看，这儿有好几个！”冯洪花的手电光柱精准地锁定胶带下方几只奋力扭动的金蝉。她动作麻利地捏起，放进塑料桶中。尽管雨下得很大，却浇不灭这片土地上持续升腾的“摸金”热情。冯洪花抹了一把脸上的雨水，指着周围的果树介绍：“缠上这胶带，金蝉爬到这儿就打滑上不去了。现在下雨出的金蝉可能会少一些，等天晴了晚上会更多。”

作为有着十多年养金蝉经验的“老把式”，冯洪花对自家三亩多地的金蝉产量如数家珍：“最多的时候，一晚上能摸到三四百只。家门口就能卖光，收入挺可观，经常是供不应求。”在辛丰村，像冯

仲夏之夜，济南市章丘区白云湖街道辛丰村的果园里，上演着一场别样的“摸金”盛宴。村民们拿着手电筒、塑料桶，穿梭于苹果树间。这并非寻宝记，而是辛丰村特有的“夜经济”图景——抓金蝉。



村里建起了孵化棚，这样一根卵枝售价约0.5元，成为村集体新的增收点。

洪花这样靠金蝉增收的农户，比比皆是。这小小的金蝉，昔日是困扰果园的“虫害”，如今却成了村民致富的“金疙瘩”。

化虫害为“宝藏” 一棵果树生“三财”

辛丰村三面环水，拥有四十余年苹果种植历史。多年前，村民发现部分苹果树枝条莫名枯萎，细查之下，罪魁祸首竟是密密麻麻的蝉卵寄生所致。面对这一“虫害”，辛丰人没有简单放弃，反而从中敏锐捕捉到巨大的商机。他

们大胆尝试，人工干预孵化蝉卵，成功将昔日的烦恼转化为今日掘金的“宝藏”，“金蝉村”的美誉也由此传开。

如今，每年的七月至八月，金蝉大规模出土的黄金季节，果园便向游客敞开大门，游客可体验亲手捕捉的乐趣，每捉到一只收费1.5元；若想直接购买，每只则为1.2元。

走进辛丰村果园，一条高效的“林下经济”致富路清晰可见。“树上果、地下蝉、林间菜”的立体农业模式高效运行——枝头挂满绿油油的苹果，地下是悄然生长、

等待破土的金蝉，林间空地则套种着各类时令蔬菜。这三份收入稳稳落入村民口袋，极大提升了土地产出效益。据测算，仅金蝉一项，一亩果园年产量就可达一万只，经济效益颇为可观。

这小小的金蝉，牵动着济南及周边地区众多饭店和食客的心。他们或驱车前来批量采购，或带着孩子体验雨夜摸蝉的独特野趣，更有食客提前预订尝鲜。村民们掌握了关键的保鲜诀窍——将捕获的金蝉洗净后迅速冷冻储存，实现了全年稳定供应，确保了市场的持续性。

举办金蝉文化节 擦亮“金蝉村”品牌

金蝉产业不仅鼓了村民的“钱袋子”，更壮大了村集体经济。2021年，村里建起了专业的金蝉孵化棚，标志着产业触角成功延伸至产业链前端的种苗市场。一根承载着致富希望的卵枝售价约0.5元，经过数月精心地孵化管理，在每年4月底至6月出售给省内外的养殖户，成为村集体新的增收点。

今年，“金蝉村”的发展蓝图再添浓墨重彩的一笔。一座旨在深挖产业文化内涵的金蝉文化馆正在村内紧锣密鼓地施工中。与此同时，金蝉养殖面积也在持续稳步扩大，一幅融合生态农业、乡村旅游的多元化乡村振兴发展画卷正徐徐展开。

“多年来，我们就是靠着这股子求新求变的劲头，硬是把林下经济做出了名堂。”辛丰村党支部书记董道新说，“7月中旬，我们将举办金蝉文化节。我们要以金蝉为媒，进一步擦亮‘金蝉村’品牌，发展好生态循环农业，最终目标就是让乡亲们的腰包越来越鼓，日子越过越红火。”

如今，“家家种果树，户户养金蝉”已成为辛丰村最具辨识度的风景线。夜幕下的手电光束与奋力破土的金蝉，传递着丰收的希望，奏响了辛丰村乡村振兴的精彩乐章。

“5元自助餐”爆火已月余，店主小孟坦言——

流量退去的平稳，才是想要的状态



文/片 李梦瑶 石晨绮
济南报道

一天营业额二百来块 比最火时少一半多

7月的济南，蝉鸣裹挟着热浪在柳行城中村的巷道里翻涌。下午4点40分，小孟的5元自助餐店后厨内，铁锅与铲勺碰撞出热烈的声响。蒸腾的热气中，小孟正翻炒着当日最后一道菜。豆大的汗珠顺着脸颊滑落，浸透的衣衫紧紧贴在后背，就像水洗过一样。

辣炒豆腐、油淋腐竹、爆炒菜花、炖白菜……当天有八道菜。这一个月来，小孟一直保持着每天八道家常素菜的菜单，这也承载着普通人最朴素的饮食期待。

不过，为了能专心炒菜，如今小店正式营业前，在店门口立一张牌子，写着：正在备菜，请勿打扰。

时间拨回到5月底，一条“菜少并且贵”的差评意外让这家藏在城中村的小店一夜爆红，在热搜榜单上居高不下，全国各地的

今年5月底，一条“菜少并且贵”的差评，意外让济南柳行城中村一家不起眼的5元自助餐店爆火。如今，一个多月过去了，这家5元自助餐店怎么样了？近日，记者再次走进这家5元自助餐店。店主小孟坦言，流量退去后的平稳，才是他想守的日子。



店主小孟和他的5元自助餐店。

食客、游客甚至媒体蜂拥而至。上次记者来采访时，门店还未营业，外边就站满了顾客和粉丝，开张不到一小时，菜就卖得差不多了。而如今，炽热的阳光洒在店门口，仅三四个顾客安静等候，倒显几分冷清。

“现在一天营业额二百来块，比最火时少了一半多。”小孟擦了把汗，语气却透着轻松。爆红的一个月里，他算过一笔账，结果让人意外：“折腾了三十天，月底核算——还赔了。”

为了迎接那些慕名远道而

来的客人与粉丝，小孟短暂请过一个师傅过来炒菜。不过，没两天小孟又把师傅辞退了。“除去房租等各种成本，如果再雇一个人，加上自己的人工成本，肯定是要亏本的。”小孟说。最近天气热，很多粉丝建议他给小店装个空调，炒菜时也能凉快些。小孟合计了一下，随后笑着摆了摆手说：“店里多添一件东西，可能都得亏本。”

褪去流量光环的小店，如今迎来了新的平衡。小孟告诉记者，现在本地居民与慕名而来的

粉丝各占一半，他反倒觉得自在：“这是我想要的状态。”

有商家想找他带货 但他都没有回应

小孟坦言，前段时间爆火时，确实让他兴奋了很久。不过，他也没有刻意去迎合这波流量，依旧还是每天上午到公司上班，自助餐店也还是周三、周六、周日以及节假日不营业。“我不想太逼迫自己做什么，要保证休息，才能把事做好，不出错。”在他看来，规律、平稳的作息更重要。

炒完菜后，他把两张桌椅搬到店外，这是开始营业的信号。随后又拿出手机，架起三脚架，直播也成了他每天的固定项目。

这一个多月，小孟的短视频账号已经涨粉到10万。直播高峰期千人同时在线的热闹，互动时网友的玩笑调侃，都让他乐在其中。“以前我不太爱与人接触，现在直播反倒打开了话匣子。也没有什么主题，就是和网友聊聊天，打打pk。”记者注意到，和一个月前相比，现在的小孟不管是表达还是社交都自信了不少。

他专注地在手机直播间里与粉丝互动聊天，不时有前来吃饭的人。“大家自己盛菜，自助扫码付钱。”小孟指了指桌上的一次性餐盒，“都靠自觉，我很信任他们。”

随着流量而来的，还有蜂拥而至的带货商家。小孟告诉记者，现在有很多商家联系他，但是他还没有回应过。“这方面咱不懂，选品啥的也不专业。辞职全职做这个很是冒险。如果东西质量不好，更是辜负了粉丝的信任。再加上如果直播带货，店里的生意忙不过来……”小孟一口气说了很多顾虑。

小孟也遭到过很多误解和谩骂，“说我是骗子的、故意炒作流量的数不胜数，也有人给我竖了很多人设和标签。”他摆摆手，依旧语气淡然：“标签和评价，听听就好。日子是自己过的，不纠结、不内耗。”

这时，两名背着书包的年轻人走进门店。他们是从河北来济南游玩的学生，这两天住在大明湖附近，已连续两天来小孟的店里打卡。

“菜炒得好吃，也确实实惠。”每每听到这样的评价，小孟打心底里高兴。“其实流量都是过眼烟云，有人图新鲜来打卡就匆匆走了，留下来的回头客才是长久的。”小孟望着忙碌的小店表示，当初定价不那么高，就是为了能方便周围的打工人群吃点实惠菜，自己也能找个副业赚点钱。

“有一点确定的是，不管有没有流量，这个店还会开下去。”小孟说。