

Bán nông sản thôi chưa đủ, mình bán thêm cái tình, cái nhớ

LÊ MINH HOAN



Ở quê mình, từ trước tới giờ, trồng gì thì bán nấy. Lúa thì bán lúa, trồng xoài thì bán xoài, nuôi cá thì bán cá. Được mùa thì mừng, rớt giá thì buồn. Cái vòng lẩn quẩn đó bà con quen rồi. Nhưng dạo này có chuyện khác bắt đầu xảy ra.

Có người mua trái cây, ăn xong rồi quay lại, không phải mua thêm liền, mà chỉ để nói: **“Bữa trước vô vườn, tui nhớ hoài”**. Nghe vậy mới thấy, người ta không chỉ mua nông sản, mà còn mua cảm xúc.

Cũng là trái đó, mà cách bán khác nhau

Cũng là trái xoài, bán ngoài chợ thì người mua chọn lựa, trả tiền, xách về, vậy là hết thôi. Nhưng bán tại vườn thì người mua được vô vườn, nghe chủ vườn kể chuyện, rồi tự tay hái trái, xong ăn dưới gốc cây, còn được chụp hình, cười nói.



Có người mua trái cây, ăn xong rồi quay lại, không phải mua thêm liền, mà chỉ để nói: “**Bữa trước vô vườn, tui nhớ hoài**”. Nghe vậy mới thấy, người ta không chỉ mua nông sản, mà còn mua cảm xúc.

Trải nghiệm là gì? Nói cho gọn là vậy

Trải nghiệm không phải cái gì cao siêu. Trải nghiệm là cho người ta vô vườn làm chung với mình, cho người ta hiểu mình làm cực cỡ nào để cây ra bông kết trái, cho người ta thấy vui, thấy quý người nông dân.

Ví dụ như vậy, cho khách tự cấy lúa vài hàng, cho khách tự cho cá ăn, cho khách coi cách mình ghi sổ, coi cách mình chăm ruộng.



Mấy cái đó với bà con là chuyện thường ngày, nhưng với người ở thành phố, đó là chuyện lạ và đáng nhớ.

Không cần làm lớn, làm từ cái mình đang có

Không cần xây nhà lớn, không cần đầu tư nhiều tiền. Chỉ cần bà con làm cho vườn nhà mình gọn gàng hơn chút, ruộng đồng sạch sẽ hơn chút, mình nói chuyện thiệt tình hơn chút. Rồi bà con kể cho người ta nghe vì sao mình trồng giống này, năm đó sâu bệnh ra sao, lúc giá xuống mình xoay xử kiểu gì.

Người ta nghe, người ta hiểu, rồi người ta quý mình.

Khi người ta hiểu, người ta không ép giá nữa

Nhiều khi người mua trả giá thấp không phải vì vô tâm hay ác ý, mà vì không hiểu nông dân mình cực khổ cỡ nào. Khi người ta thấy mình làm sạch, mình ghi chép đàng hoàng, mình biết giữ chữ tín, thì tự nhiên người ta trả giá khác.

Bán được giá không phải nhờ nói hay, mà nhờ làm cho người ta tin.

Làm nông bây giờ là làm nghề cho đảng hoàng

Giờ làm nông không chỉ là trồng cho giỏi, nuôi cho nhiều. Mà còn là biết ghi chép, biết giữ lời hứa, biết giải thích cho người khác hiểu mình đang làm gì.

Ai làm được mấy cái đó rồi, là bắt đầu trở thành nông dân chuyên nghiệp.

Mỗi vườn, mỗi ruộng đều làm được theo cách riêng

Không cần ai giống ai. Người mạnh tay nghề thì cho khách coi tay nghề. Người mạnh kể chuyện thì kể cho khách vui. Người mạnh giữ vườn đẹp thì giữ cho đảng hoàng.

Quan trọng nhất là: “Mình làm thiệt, mình nói thiệt”.

Nói gọn lại cho dễ nhớ là vậy

- Bán nông sản thì bán được một lần;
- Bán cái tình, cái nhớ thì bán được hoài;
- Người ta quên giá nhanh lắm;
- Nhưng nhớ cảm giác thì lâu;

Làm nông bây giờ, ngoài chuyện lo được mùa, mình lo thêm chuyện được lòng người. Mà được lòng người rồi, đường làm ăn tự nhiên bớt gập ghềnh hơn.

LÊ MINH HOAN

Trình bày: THÚY PHƯƠNG - Văn phòng Điều phối
Dự án Đọc sách cùng Xích Lô.

