

把乡村变成“快乐老家”

中青报·中青网记者 朱彩云

承接青年联谊活动、为村里民宿设计夏季项目、“五一”假期的工作忙完后,00后刘慧敏的日常依旧是两件事:躺下睡觉和起来干活。她是一名民宿管家,主要负责提升民宿的“软实力”。立夏那天,刘慧敏转发了一张乡居生活的概念海报,上面有山坡、河流与修补过屋顶的民宿,还写着一句推广语“盛夏伊始,所有的美好都在升温”。

“除装修之外的所有活儿,都可以交给我们。”成为民宿管家快1年,刘慧敏帮村民民宿主上线房源、营销推广、接待入住,也爬山摘野菜、打板栗、撸羊,她发朋友圈时的定位总是“快乐老家四渡河”。在北京北部远郊的小山村四渡河村,大学没毕业的刘慧敏,已逐渐习惯有住客喊她“大姐”。

在这里,这个内蒙古女孩还有个身份是创业者。全员00后的团队里,有研究汉语国际教育的、有学法律的,还有大学商科专业在读的村里青年。今年春招,团队还以村企的名义在北京林业大学招收了几名应届毕业生。刘慧敏告诉中青报·中青网记者,“我们希望更多的年轻人加入,把过去的板栗村打造成能留住青年的地方,让年轻人知道进村乡村的其他侧面”。

“我们没钱但想干事”

如何在乡村创新创业?刘慧敏团队的答案是“用真心”。团队成员之一李俊辰记得,最早同时在北京怀柔区渤海镇四渡河村调研的共有4支队伍,都是2022年“挑战杯”首都大学生创业计划竞赛的参赛者,而最终他们的文旅融合发展方案,获得“青振京郊”专项赛“四渡河”选题的金奖并逐步落地。

“我们当时和村委会报的方案预算是10万元,但实际上心里没底,后来我们直接和驻村书记说,我们(的确)没钱,但我们想干事。”李俊辰如今仍记得第一次进村委会讨论时的场景,“那感觉类似于学生去敲校长办公室门,需要做些心理建设”。

这份坦诚首先打动了该村的90后驻村第一书记王天宇,他比刘慧敏团队早来了几个月,也在寻找盘活村里板栗与民宿产业资源的新思路。

“之前村里民宿服务水平和民宿运营比较薄弱,对大部分村民来说,已经做到最好的民宿服务了,但还没有达到住客最佳服务要求。”王天宇记得,2021年12月他来到四渡河村驻村时,村里几乎没有年轻人,常住的200多人中有



刘慧敏通过直播带货,帮助村民拓宽板栗销路。受访者供图

“之前我们去露营的时候有种‘饥不择食’的感觉,好像一个基地只要有个树、有个草坪就足够了,但现在我们追求的是更好的环境与更好的服务。”

中青报·中青网见习记者 裴思童 记者 蒋雨彤

去年疫情期间现象级火爆的露营消费,变凉了?

“生意没那么好做了。”这是北京近山园露营基地的主理人宣鸣近期最为直观的感受。他回忆起去年清明假期期间,正值露营产业火爆的阶段,他只开放了一半的露营地,每天却依然迎来近六七百人的客流量,而手机里还源源不断接到顾客的咨询,无奈之下,他只好选择拒接,“大概一天就会有300多个未接电话”。

今年“五一”假期,宣鸣吸取去年的经验开放了全部场地,但客流量却骤降至去年的一半,“最多的一天也就只有六七十顶帐篷”。过了“五一”,这个数字则更少,“周末大概只有一二十顶帐篷,平时可能一两天都没有人”。

但在网红露营地浙江省湖州市安吉县夏阳村,党支部书记鲍鑫算算了今年“五一”期间村里的露营营收——收入几乎是去年的两倍。

部分从业者退场不代表行业性衰退

浙江安吉县有一处网红露营地——“小杭坑”,鲍鑫告诉中青报·中青网记者,今年“五一”营地游客络绎不绝,一些游客在路上光堵车就堵了3小时。杭州另一家露营基地的主理人则表示,疫情防控政策调整后不仅没有分流原有的本地客群,反而拉动一批来自周边城市的外地客群来到基地。

《2022中国文旅露营产业融合发展研究报告》预测,2023年中国露营市场总体规模预计可达1781.4亿元,约为2019年的9倍。艾媒咨询数据则预估,2025年中国露营经济核心市场规模将上升至2483.2亿元,带动人均GDP过了1万美元,这对户外产业来讲是一个重要的门槛,因为许多国家都是在人均GDP超过1万美元后,户

2022年,人力资源和社会保障部向社会公示了18个新职业,其中就包括“民宿管家”“家庭教育指导师”“研学旅行指导师”“机器人工程技术人员”等。民宿行业的蓬勃发展,短短几年便使“民宿管家”从业者实现由“0”到“百万”级规模的跨越,也成为年轻人创业就业的选择之一。



刘慧敏团队成员李俊辰在民宿的亲子研学活动中担任活动导师。受访者供图

107人是60岁以上的。当时村里通知各类信息主要靠大喇叭广播,年轻村干部于是一家家敲门,“让村民和民宿主们认识我,同时了解民宿整体的情况”。

他后来发现,村里民宿发展缺乏产业带头人、民宿服务水平有待提升、民宿内容空白,这也是刘慧敏团队想要关注并解决的痛点。在刘慧敏看来,民宿的类型各不相同,有的主打宠物陪伴,有的面向亲子游或满足团建需求,“差异化发展是乡村民宿找准定位的关键,入驻平台、线上化管理订单则是基础之一”。

村民单新丽就从线上运营中获益,她去年被刘慧敏劝回来继续经营民宿。今年“五一”,单新丽的民宿提前一周订满。她说,之前想入驻平台,但不知道如何选择,也不知道入驻流程,“结果就碰到了这些年轻人”。

这群00后热情地喊单新丽“姐”,根据单新丽喜欢做菜、做菜好吃的特点推出民宿亮点,并在多平台推广运营。刘慧敏记得,刚开始帮民宿主们做运营时,一天要订十几个闹钟,提醒自己在不同节点推送不同消息,还要留心订单评价。实际上,如何在线上运营民宿,刘慧敏和其他民宿管家也是现学的。“村民民宿主入驻的线上平台会梳理‘金牌房源’上链标准,提供民宿卫生手册,平台上的‘房东社区’,也有些乐于分享经验的老房东。”刘慧敏记得,根据后台服务设施板块的指引,团队在民宿里增设了棋牌桌等娱乐设施,“没想到也成为房源的卖点之一”。

让她高兴的是,不管是栗子焖肉还是栗子

豆浆,单大姐做的菜通过民宿客人和线上评价打开了口碑,一些不住宿的客人,有时也会订上一桌栗子宴。因为有了线上运营民宿的体验,单新丽最近还考虑做餐饮项目。

让乡村成为快乐老家

从改造民宿、线上运营,到增加露营、艺术培训、亲子研学等文旅项目,快1年时间里,刘慧敏团队的很多想法已成为现实,其中不少成员都是民宿管家。

2022年,人力资源和社会保障部向社会公示了18个新职业,其中就包括“民宿管家”“家庭教育指导师”“研学旅行指导师”“机器人工程技术人员”等。民宿行业的蓬勃发展,短短几年便使“民宿管家”从业者实现由“0”到“百万”级规模的跨越,也成为年轻人创业就业的选择之一。美团数据显示,今年一季度,平台上00后民宿从业者同比增长了72%。

“当时村里能给这几名00后创业者提供的,只有村委会办公室的几个工位。”王天宇回忆这个创业团队的诞生时说,我们最大的劣势是没有钱,但优势是“能发挥青年的力量”,让有想法的青年通过创新营销模式,提高农产品附加值,提升民宿品牌价值,“这也是今年中央一号文件首提的营销增效”。

“快乐”是这些青年常提到的词。刘慧敏告诉记者,快乐来源于把一件件事情落地的真实感。“相比于坐在办公室,我和团队伙伴更喜欢

跑到村里,和村民一起推动具体的事。”她把四渡河村看作是第二故乡,“慕名”而来的帮手还有她的小学同学、初中同学和高中同学。

“五一”小长假前,刘慧敏还接待了父母和家里的两只狗,注定忙碌的假期,他们一起度过。“辛苦”是父母对她这些天的评价,但“自找苦吃”的刘慧敏说,“爸妈觉得我辛苦,但也愿意我吃这份苦”。

苦乐参半中,00后用自己的方式认识脚下的乡村。还在念大二的李俊辰如今能熟练地说出四渡河村与当地板栗的历史,在他找来的当地县志摘抄本中,该村种板栗树的历史可以追溯到明朝,“因为地处山区,沙土多,只适合种板栗树,栗子更是成为当地人的主食之一”。他还把自己参与乡村养老课题调研访谈的经验,运用到与当地村民民宿主交流中。

他说,区别于乡村产业结构、收入状况等宏大的话题,当地村民更想算清眼前具体的账,“村民们更想借助创新的方式,把日子过得更好”。在他看来,不仅是四渡河村,我国乡村民宿较好的状态是“每家民宿都有自己的定位,满足不同消费群体的个性化需求”。

对于下一步民宿运营的方向,刘慧敏团队希望瞄准品牌化运营,持续打磨流量产品,他们想感受到的乡居快乐传递给更多年轻人,让更多乡村成为快乐老家,“毕竟居住只是民宿提供的基本需求,更具潜力的消费需求还包括乡野生活方式的体验,人与自然、人与人的交流体验等。”刘慧敏说。

露营消费凉了吗



露营基地的露营者们。



露营基地的露营者们。



北京近山园露营基地。图片均为中青报·中青网见习记者 裴思童/摄

右,还有大幅的增长空间。

小红书负责露营业务的工作人员向中青报·中青网记者介绍,小红书今年露营相关的发帖数据对比上年同期增幅明显,4.5月份日均发布笔记数提升41%,今年3-4月日均发布较1-2月提升121%。

中国户外露营生活圈的创始人丁硕在户外产业深耕多年,今年3月,他牵头举办了一场户外露营生活展,3天的展览时间迎来超5万名参会者,共有163个参展机构展示了近200个品牌。

在他看来,露营产业的井喷发展不能简单归因于疫情推动下的偶然现象,其背后也离不开时代发展的必然因素。丁硕介绍,疫情期间为大家所熟知的露营模式属于“精致露营”,英文名为“Glamping”,是露营领域一个相对细分的垂类。2016年,牛津词典才第一次正式将“Glamping”一词收入名录,“相当于说这在全球范围内也算是一个比较新兴的产业”。而其在国内的突然爆发,离不开疫情和社交媒体等偶然因素的推动,但其中也蕴藏着某种必然性。

“首先,由于中国是‘世界工厂’,此前全球露营产业中的许多产品都是在中国生产的,因此中国在露营领域有很强的供应链基础,并且由于‘精致露营’涉及的种类繁杂,其市场参与主体也非常多,就会形成一个相对庞大的行业推动力。其次,2019年我国的人均GDP过了1万美元,这对户外产业来讲是一个重要的门槛,因为许多国家都是在人均GDP超过1万美元后,户

外产业迎来了长达15-20年的发展。”丁硕告诉记者。

现在的露营产业处于洗牌阶段

而在丁硕看来,露营行业里部分从业者的退场并不意味着露营经济的衰退。

丁硕表示,“如果我们给这些人做一个画像的话,他们中有相当高比例的人都是趁着露营热,随便拉了一个空地,支了几个帐篷,就宣称自己开了一个营地。”

在露营行业曾流传着“50万进场,3个月回本”的说法。丁硕记得,在露营火爆的阶段,成本两万元的营地,日租金可以高达1500-3000元,“相当于如果你投资一个营地的话,10天左右就回本了。为什么那么多人想做营地,因为它真的投入产出比太高了”。

但这些人大多也只想趁机捞一波“热钱、快钱”,并无长期在该领域深耕的意愿与能力。“比如说去年夏天,北方有一大片区域大概有持续35天到45天的高温,这就导致有很大一部分经营者没有任何收入。像这种情况就会一下子劝退很多做露营的人,他们会觉得这事太不靠谱了。”丁硕说。

他观察到去年清明节前后,露营产品几乎全网断货。有大批商家抓住风口,在去下半年大量下订单,“所有人都在增加产能,因而今年露营装备供应增速要比上年增速大很多,部分商家难以清理库存。”丁硕说。

天眼查的数据显示,2023年年初,中国的露营相关企业新增1.2万余家,约为

2022年全年新增企业数量的三分之一。在近山园露营基地主理人宣鸣看来,过多的从业者批量涌入,也导致了露营行业在供给侧“过载”。他记得2020年自己初入露营行业时,北京的露营地大概不超过40个,而现在,则至少有300家,并且还持续有从业者入场。

但这些批量入场的企业在质量上良莠不齐,基础设施薄弱、公共服务不足、环境卫生较差、安全隐患较多等问题屡见不鲜。一位消费者告诉中青报·中青网记者:“我之前去过一个露营地,可能是因为人多,它的营地帐篷之间排得特别密,然后大家每家都在点炭火,不仅很难没法治,而且有很大安全隐患。但当我们找到老板要求加强管理的时候,对方态度却很差,对我们不管不顾,像这种地方,我绝对不会再去。”

深度露营玩家李先生则则感觉国内露营装备的发展还不太完善,一些装备的设计、质量、售后服务尚待提高。丁硕也觉得,“低质的装备会影响消费者对露营的体验,从而对露营产业产生巨大的负面影响”。

“我觉得现在露营产业就是一个洗牌阶段,一些‘网红营地’虽然可以在短时间内赚一波快钱,但是很难持续,因为来得快的东西去得也快。”宣鸣说。

露营产业的未来:规范、融合与重归本源

“严格来讲,露营行业前几年的所有工

作其实只做了一件事,就是给露营做了一次全民普及,它并不是一个非常良好的市场经济形态。”丁硕认为,未来几年才是露营行业真正规范发展的开始。

2022年11月13日,文化和旅游部、中央文明办、国家发展改革委等14部门联合发布《关于推动露营旅游休闲健康有序发展的指导意见》,针对露营活动的规划布局、用地规范、行业发展和建设与服务规范等方面作出了明确规定。此后,合肥、上海、北京等多地也随之针对露营领域发布相关规范,开始推动露营产业走向正规化。

有消费者告诉中青报·中青网记者,“之前我们去露营的时候有种‘饥不择食’的感觉,好像一个基地只要有树,有草坪就足够了,但现在我们追求的是更好的环境与更好的服务”。

宣鸣认为,露营行业“低门槛入局”的情况已经很难再被复制:“露营行业越来越需要精细化服务,做好环境、安全和基础设施上的保障,沉淀好老客户。”而这需要投入的人力物力都是巨大的,这不是一两个赚热钱的行业。你要想做得好,你必须开始提升你的专业化水准和市场竞争优势”。

与此同时,露营产业也逐渐成为推动当地文化产业发展的重要引擎。2022年以来,浙江、南京、合肥、丽水等地纷纷出台相关文件,对露营产业的发展进行规范和鼓励,推动露营为当地的文旅产业赋能。

浙江省湖州市安吉县夏阳村是其中的典型代表。2020年,夏阳村党支部书记鲍

中青报·中青网记者 朱彩云

民宿管家身上的“担子”远比想象沉重。在城市民宿里,管家可能需要成为住客的导航,知道哪条路线距离民宿最近,知道民宿附近有哪些美食,而在乡村民宿,管家需要掌握的技能更多。

人行民宿管家快1年的李俊辰告诉中青报·中青网记者,成为一名乡村民宿管家,至少需要具备市场推广、房源运营等商业技能,“最好再有些才艺,是个乐器达人或者饭菜能手”。他的搭档刘慧敏则说,除了提供基础的住宿服务,如办理入住、客户接待、清洁卫生等之外,乡村民宿管家还要满足住客的出行需求,“包括结合当地的特色文化,规划出行路线、推荐游玩景点,以及提供情绪价值”。

2022年,民宿管家正式成为人社部公布的18个新职业之一。官方对民宿管家的定义是:提供客户住宿、餐饮以及当地自然环境、文化与生活方式体验等定制化服务的人员。其主要工作任务包括:策划当地自然人文环境、休闲、娱乐与生活方式体验活动,推广销售民宿服务项目;受理预订,与客户沟通,了解个性化服务需求,策划制订服务项目与方案;介绍民宿服务项目与设施,协调指导员工提供接待、住宿、餐饮、活动等服务项目;检查项目服务质量,协调处理客户诉求,保证服务质量等8项。

浙江湖州德清县是莫干山高端民宿的发源地,早在2020年,当地率先发布全国首个《民宿管家职业技能等级评定规范》。“德清县发展民宿的时间较早,进入民宿运营产业化、标准化、连锁化的进程也更早,所以相关的行业标准也会出现得更快一些。”民宿行业观察者陈杰写过不少民宿领域的分析文章,他告诉中青报·中青网记者,民宿是非标住宿产品,各地不会完全一样,类似行业标准的出现能起到参考借鉴的作用。他注意到,随着一些优质民宿品牌在更多地方落地,在某种程度上也能把一些民宿标准化、规范化建设的模式带到当地。

标准化也是近年来民宿市场的趋势之一。从大一起就关注民宿市场发展的李俊辰,在优质民宿做过寒暑假义工。在他看来,如今民宿市场的竞争更为激烈,民宿更注重装修和提升服务品质,以此增加消费者黏性,“民宿市场也越来越趋向于基础配套标准化和定位差异化”。

李俊辰所在的北京怀柔区四渡河村正经历这个过程。因为临近景区,这个地处北京远郊的小山村早有了民宿业态。当地村民单新丽记得,2015年,村里有农家院开始转型为民宿,“当时一些住客选择长租,本地特色主题的乡村民宿还不多”。

到李俊辰和刘慧敏来接管其中几家民宿后,以当地风土人情或民宿主特为特点的主题民宿开始成型。用李俊辰的话说,一些乡村民宿的配置可能不如酒店齐全,但在非标准化的部分会更具风格特色,“这都需要民宿管家的想法与规划”。

刘慧敏告诉记者,最近他们的策划之一就是打造集住宿、餐饮及社交功能为一体的青年会客厅,“目的是让更多年轻住客在乡村民宿能有公共交流的区域,能找到一份归属感”。

“不同类型的民宿管家有不同定位,乡村民宿管家更注重服务性。”在陈杰看来,乡村民宿管家服务的一大重点就是展示、传播当地文化,“但不管是哪种类型的民宿管家,都近乎‘一人多能’,相当于结合了酒店接待员、服务员、酒店店长、总经理等多个岗位的职责”。

“热情、会沟通”是陈杰对一些民宿管家的特质总结。“因为从事这个行业就是要跟人打交道。”陈杰说,民宿管家打交道的对象包括民宿主、居委会工作人员、民警及不同诉求的住客。

对于未来民宿管家的发展,陈杰认为“会越来越职业化”,“但目前行业人才整体短缺,具备多种技能的全能管家实际上不多”。陈杰发现,一些干得好的民宿管家会选择拓展业务,从事房产托管等不动产管理服务,但更多人逐步发现民宿行业的一些根本性问题仍未解决。

陈杰指出,目前民宿的管理仍旧按照酒店管理建设要求,与民宿相关的管理规定仍存在滞后性。刘慧敏也注意到,一些因素也会阻碍年轻人加入民宿管家行业,“一方面,民宿管家薪资尚不稳定,另一方面,在观念上,不少人对于年轻大学生到村里做民宿管家的选择仍感到不理解”。

对于管理民宿这件需要不断提升自我的“苦差”,刘慧敏感受到更多的是“与不同人接触、协调统筹整个民宿定制、运营项目的乐趣”。她说,和其他工种一样,民宿管家需要有兴趣、有热情、有能力的年轻人加入,“尤其是乡村民宿管家,还需要喜欢乡村文化、愿意融入当地”。

鑫依托夏阳村的自然风景资源,着手开发露营地,3年后,夏阳村成为网红露营地。2022年夏阳村接待露营地游客10万余人次,旅游收入300万元,村民年均增收超两万元,吸引了一些年轻人回乡创业。

夏阳村还和小红书合作,打造线下的露营地体验中心,在露营地基础上,发展其他周边配套活动。“比如露营本身就是一种户外生活方式,我们就将山野运动也纳入其中,对露营地业态进行一些内容上的补充”。

丁硕表示,“今年我们有一个特别明确的感受就是市场在下沉。比如去年找到我们的客户基本都来自北上广或者珠三角。但今年我们的客户来自保定、秦皇岛、大连、辽宁阜新等各个地方。”这说明露营行业面向的群体,不再仅仅是来自一线城市等经济发达地区。

鲍鑫说:“现在在好多外地政府找到我们,问能不能把我们的模式输出给他们当地去做。但其其实这个东西很难完全复制,地方政府要梳理好自己当地的资源,因地制宜地找到适合自己特色的发展项目”。

迈向精致化、定制化是未来露营产业的发展方向。杭州山谷小屋露营地基地的主理人告诉中青报·中青网记者,他们在基本的露营地之外,还增设餐饮、游戏、文化艺术等多种活动,为消费者提供多种选择,满足多样需求。

像山谷小屋这样将露营与其他户外项目相结合,正越来越成为一种发展态势。夏阳村也计划在村庄外发展更多业态,计划将咖啡馆、山野运动、主题展览馆、线下体验店等项目融入其中。“这样就会形成一个完整的业态生态,整个村就更有了活力,营地的流量也会更加稳定。”鲍鑫说。

宣鸣认为,露营产业过去几年的爆发其本质上只是一种“虚火”,“只是大家没地方玩了,只能往露营地扎堆。但其实并没有真正传递出露营的内在价值。”他认为露营的核心是帮助人们逃离城市的喧嚣,在人与自然的连接中放松自我,找回内心的宁静。

宣鸣的营地里有两名顾客让他印象非常深刻。一名是一位自闭症儿童的母亲,她通过露营的方式大大缓解了孩子自闭的症状;“现在的一年几乎要我来我的营地20多次”;还有一名是上班族,在喧嚣的都市里,她长期失眠,整夜难以合眼。但后来来到远山园区的大自然中,她每天晚上9点入睡,找回了安宁。“希望看到露营行业能够拥有更多这样的消费者,让露营重新回归它本该有的内涵。”

民宿管家「管」什么