

留住游客 鼓起村民钱袋子 葛家村 “村宝”开市



中国人民大学党委副书记郑水泉为葛家村“村宝”创业季集体开业鸣锣。

通讯员 蒋攀 摄

“我家的刨冰好不好吃？这可都是真材实料！”站在“小仙刨冰”的粉色布帘前，身着米色围裙的袁小仙一脸骄傲，胸前可爱的粉色logo，正是艺术字“仙”。4年前，她还是一位普通的农村妇女，但之后她更多被人熟知的身份是“乡建艺术家”——2019年，中国人民大学副教授丛志强团队在葛家村等地开展艺术振兴乡村工作，通过激发村民内生动力，探索出乡村振兴的新路径，袁小仙正是最早走上艺术道路的村民之一。而现在，她又多了一个新身份：葛家村首批创业“村宝”之一。

1 『村宝』亮出创业『产品』

8月13日下午，宁波宁海大佳何镇葛家村里，25户率先创业的“村宝”争相亮出自己的创业“产品”，并吆喝开集。桂花糕、水果糕请您“糕抬桂手”；蛋壳里装上蛋炒饭取名“太伟大蛋炒饭”；山上新鲜砍下来粗毛竹，半小时后就变成你手上的“五次粽”竹筒饭……一道道创意美食，一处处令人眼前一亮的打卡空间，让这个因“艺术振兴乡村”名声远扬的小村落，再一次成为瞩目的焦点。

“有意思，毛竹清香粽子真好吃！”“中药味薄荷香的饮料，请来葛上阿兰家……”来自土耳其的“宁波海外传播官”智其成了第一批探店消费打卡客人，他一家一家吃过来，赞不绝口。

“油条冰激淋，看似不搭却又别有风味。”在村民葛运合、冯聪英家，第一次尝试如此组合美食后，大家纷纷点赞村民创意。“夏日冰火组合，美味！”在“木花观云”咖啡屋，既可以打卡刨花装饰小品，又可以品味桂花拿铁、柠檬气泡养乐多等夏日冰饮，深受大朋友小朋友的喜爱。

“好吃吗？真的好吃吗？”在得到游客肯定的意见后，“鸡不可失”炸鸡店的老板袁姣叶的笑容已经遮不住。

2 『流量』转化为致富力量

据了解，“村宝”创业季是宁海今年创新推出的乡村振兴促进共同富裕的项目。共同富裕难点在乡村，尤其是留守的妇女老人如何增收，是一个崭新的课题。2019年，宁海县开启了艺术振兴乡村行动，在中国人民大学“小裤脚教授”丛志强团队的帮助下，葛家村经过三年时间，成了全国闻名的网红村，每年吸引百万游客进村。可是，如果村民不创业、不卖产品、不卖服务，“流量”就很难转化为留守村民的致富力量。为此，今年5月开始，葛家村定下了利用“党建统领 社会设计 数字平台 整村运营”带动村民增收和村集体增收的目标，推出“村宝”创业季。

“村宝”创业，关键在陪伴。开店容易守店难，该项目创新进行“1+4+X”陪伴式创业，赋能村民家庭创业、整合多户业态资源、构建乡村品牌集群。“1”即一个党支部，“4”即每个家庭捆绑一个联户党员、一位设计师、一位青年创业导师、一位运营师；“X”则是根据创业特定需求，灵活引入助力导师。另外，“村宝”创业季“还专门引进驻村运营团队

在地化运营，以全程陪伴、深度陪伴、真情陪伴让“村宝”创业无后顾之忧。同时，通过已经搭建的“艺起富”数字平台来引流、推广、服务、管理等保障村民创业的可持续性。经过团队50多天的驻村陪伴式创业，赋能村民家庭创业、整合多户业态资源、构建乡村品牌集群，第一季“村宝”成功创业“出圈”。

“我们就像在村里挖宝，用商业的眼光去发现普通村民的特长，或是他们身边的资源，然后为他们量身打造‘一户一品，一户一生活’的创业方案，真正‘扶上马’，再‘送一程’。”中国人民大学艺术学院副教授丛志强说。为了让村民们信心更足，创业之路更加平稳，今年5月起，丛志强带领“小裤脚”团队，为村民出点子，找资源。他们带着村民们外出学习、体验，邀请不同类型的专业导师进村，讲授自己的创业经历、管理服务要点，提升“村宝”们的创业能力。

“之前我都不知道自己能做这些。是他们（学生）来我家鼓励我，还帮我设计招牌和家里的空间。木莲冻今天上午刚做出来，已经全卖光了。

游客都夸味道好。还有生煎包，不好意思啊，来不及做了，已经卖光了！”“葛上阿兰”主理人阿兰姐一脸的笑意。如果说，之前葛家村的发展，让它从一个无特点、无优势、无潜力的“三无”村庄变身“网红村”，吸引到几万游客进村；那么现在的“村宝”创业季正是要将进村游客精准引到村民家中，转化为留守村民的致富资源。

记者了解到，“村宝”创业季的第一季，共有25户“村宝”创业，开发产品50余种，其中最大创业者68岁，最小创业者15岁。丛志强介绍，第一季“村宝”创业分品牌线、空间线、产品线、服务线等四条线，形成了六大产品体系，分别是村味、村居、村艺、村娱、村节、村礼；创业形式有家里开店、移动创富小车、研学导师等。“移动创富小车是为了保障，万一家里生意不好，可以开着创富小车到‘零号乐园’来摆摊经营。研学导师，就是家里不一定能有条件开店，那么他们可以通过做研学导师来赚钱。”丛志强说。

记者 张海玉
通讯员 蒋攀 季彤彬

讲文明 树新风 公益广告



信立天下
诚铸未来