

借乡村运营东风,他们带领村民走上逆袭之路——

你好! 乡村CEO

每天一早,陈彤渲驱车来到安吉县上墅乡刘家塘村,在青山与绿水间奔跑:和村干部商量文旅项目引进,督促村口景观建设的推进,在网上发布刘家塘“云乡人”征集帖……

陈彤渲不是村干部,也不是新农人、农创客,而是有着新鲜又高级的职业名——乡村CEO。

乡村CEO,即乡村职业经理人,又称乡村运营师,主要职能在于策划运营,结合乡村本地资源打造特色项目,发展特色产业,吸引外界流量,实现乡村富裕兴旺。如今在湖州,越来越多的乡村CEO,正在改变着人们对乡村的传统印象。

上月中旬,浙江启动千名乡村CEO培养计划,并于今年招收100人。什么是乡村CEO?他们会给乡村带来什么蝶变?记者走访湖州3名乡村CEO,看这群乡村人才如何带领村民走上逆袭之路。

文/记者 徐震 本版配图由市农业农村局提供

“新乡人”谢冰 “因为梦想,坚持到了现在”

当乡村CEO的感受如何?

在吴兴区道场乡红里山村“任职”3年多的谢冰,脱口而出:“这个董事长不好当。”

常人眼里的CEO一词,代表着高管与高薪,但乡村CEO经常是“零起步”。2020年6月,32岁的谢冰到浙江红里山旅游发展有限公司担任乡村运营师。整个公司只有谢冰一个人,他既是管理者,也是员工。

“那个时候乡村运营的概念还很新,功能定位、薪酬标准都在探索。”谢冰说,起初公司绩效与项目运营直接挂钩,由于公司自负盈亏,首年招引的文旅项目还在建设,公司没有收益,“刚来时半年没有发工资,到了年底才一起发放。因为梦想,坚持到了现在。”他说。

头疼的不仅于此,还有与村民如何相处。

村里有一条临河的古街,需要改造成商业街,民居也按照自身条件改造成农家乐、咖啡店、农庄等业态。根据评估,谢冰建议一户村民改造成茶楼,但遭到了对方的抵触。

“一开始吃了好几次闭门羹,不少村民觉得我是为自己考虑。”谢冰回忆说。

事实上,在来村之前,谢冰在上海从事新媒体运营与乡村旅游规划,收入也很可观。之所以来到一个山里的村落,他说既是“想换个天地打拼证明自己”,也是“因为从小在农村长大,有着对乡土的情愫”。

而让谢冰坚持下来的,是他对红里山村发展的期望。

红里山村四面环山,溪流、矿坑、古居都是独一无二的资源。但直到谢冰到来之时,村里还是以农业和矿山收入为主,随着美丽乡村建设,20余处大小矿山关停,村里也急需走出一条符合自身发展的道路,通过文化挖掘与探讨,决定向乡村旅游转型,但是村干部缺乏运营旅游的理念与精力,急需一名专业的乡村运营师。

村庄运营千头万绪,谢冰选择从龙头项目引进,来激活这盘大棋。2020年,在他和乡政府、村干部的共同努力下,龙出没漂流项目落户,他提出把原先的村游客中心盘活利用,让项目推进节省了一年的时间。

借着漂流的火热,来村里的游客多了起来。谢冰又提出把原先的民居开发成古街,一年就冒出了7家农家乐,村民在家门口就赚到了钱。

“从去年至今,来村里的游客数量达到50万人次,旅游收入4000万元,带动村民收入100余万元,当然,我的收入也上去了。”谢冰欣喜地述说着。

而让他更欣慰的是如今村民把他当成了本村人。去村民家里串串门,他们会说:“小谢,在我们家吃饭”“刚摘的红薯,带些回去”……

“这份认同感比收入和CEO的称呼来得更珍贵。感谢自己因为梦想,坚持到了现在。”谢冰看着远处的青山,眼神中带着眷恋。

乡村CEO的最终目的是什么?

在湖州的乡村CEO中,48岁的夏橡栋年纪不算年轻,也因此,他的想法更加成熟,“村集体和村民收入增加了,才是硬道理。”

夏橡栋曾于2015年在安吉县孝丰镇白杨村投资3000万元建设了仲夏之夜高端民宿。2020年8月,白杨村两委会换届,事业有成的他回乡参加选举,并高票当选白杨村党总支书记。

2019年,白杨村集体经济收入只有30万元,在孝丰镇属于垫底。农民年人均纯收入只有3.7万元,基本以务农为主。

常人眼中,白杨村既无名山大川可傍,也无农业产业集聚度。但在夏橡栋看来,今日的乡村发展,已不再局限于农产品的简单销售,只有集聚所有资源,打造乡村整体品牌,才有可能“弯道超车”,实现崛起。

上任以来,夏橡栋凭着丰富的商业经验,带领村班子以公司经营理念打造乡村旅游品牌。几经考察、商定后,夏橡栋成立了浙江安吉博时旅游管理有限公司,创建“春风·白杨”品牌,自己担任乡村CEO。

为激发村民参与热情,白杨村流转了300亩农田,免费分派给村民进行自然种植,并打响绿色农产品品牌,探索农民利益联结机制,让村民从旁观者变成参与者,共享乡村经营带来的红利。

去年,白杨村集体经济收入增长到366万元,农民年人均纯收入提高到4.5万元。

在村里的春风幸福公寓,年逾花甲的村民许有成正和几位老人谈笑风生。幸福公寓是村里兴建的用来安置孤寡老人等特殊群体的场所,实现拎包入住。目前入住的11名村民,不仅不用花一分钱,还将原先的宅基地腾出来,交由村集体资产变现,实现一举多赢。

“乡村经营必将唤醒数以万计的沉睡的乡村,而这些乡村CEO们,将为乡村振兴送上一缕得意的春风。”夏橡栋说。

『实干家』夏橡栋 『村集体和村民收入增加了,才是硬道理』



谢冰



红里山村一景

“筑梦师”王杰 “我设计的村够浪漫,年轻人愿意来”

如何当好一名乡村CEO?

负责安吉两个村乡村运营的王杰认为:既能帮村里落地蓝图,也能和年轻人聊诗和远方。

王杰运营的第一个村是安吉县上墅乡刘家塘村。和很多村一样,刘家塘村也曾靠开矿起家,后来发展乡村旅游,但是一直不温不火。去年底,王杰担任村里的乡村运营师时,就发现了一个根本性的问题——村里没有整体运营思维,农家乐、咖啡店、农场都是各自为政,那么好的生态却唤不回年轻人。

他带领团队成立了安吉牧云乡村运营有限公司。今年2月,正式启动了牧云计划,系统推进文创综合体、匠人街、乡村运营研究院等一批项目实施,推动人才下乡、创意返乡,构建一个集原乡人、新乡人、归乡人、云村民共筑的理想乡村新社群。

目前,村里招引了规划设计、乡村创意、文化艺术、电商直播等创业团队20余个,集聚了青年人才100余人,村

庄经营渐入佳境。同时,村里通过盘活闲置资产,推进人才公寓、创客驿站等配套设施的建设;加快推动云村民招募计划,打造共享空间2000亩以上,通过数字赋能乡村运营。

“我设计的村够浪漫,年轻人愿意来。”王杰说。安吉云燕网络科技有限公司总经理周锋今年36岁,就是因村里的“归乡人”计划,由王杰和村里邀请回乡创业。“我喜欢这里活跃的氛围,而且有乡村运营师随时为我们解决问题。”周锋说,本月底,240平方米的直播基地就将建好,招募的6名主播都将到位。

王杰运营的另一个村是报福镇景溪村,村里有一个漂流项目,每年为村里带来可观的旅游收入。但游客玩好漂流却留不下来,无法带动村里的整体发展。



王杰

他的想法是,在大山里打造一条网红街。今年以来,景溪村对原有的山民文化街进行改造提升,扩建固定店面至30余间,招引新乡贤、大学生创业青年及本地村民入驻,开起了购物、咖啡、酒吧等百余个产业项目,渐渐形成了新街的规模。

这让村民在家门口实现创业就业的同时,也为乡村的发展注入了源源不断的新动能。“奶茶、烤串都卖得比较好,一天能卖七八百块钱。”景溪村村民王仁荣说。据统计,新街首期开业三日,活动人流量日均已突破1万人,日均销售额近10万元。

“这两个村的生态底蕴和发展路径差别很大,也让我认识到,摸准了一个村的脉搏,注入更多有活力的元素,才能撬动村的发展。”王杰说。



夏橡栋



刘家塘村一景