

她把“朋友圈”变成“创业群”

“小而美”新业态撬动乡村“大流量”

文/记者 李华 图/记者 吴拯

竹林掩映的妙溪民宿茶香袅袅，露营地“Wolf Camp”里欢声笑语不断，精灵巷的萤火虫点亮夏夜星空……盛夏的吴兴区妙溪镇龙山村，处处涌动着青春活力。

这场山乡“焕新”，始于90后姑娘汪颖的返乡创业，更得益于她将“朋友圈”变成“创业群”，共同激活了这座西塞山旅游度假区里的小山村。

从金融白领到龙山村第一家民宿主理人，再到如今的乡村CEO，汪颖不仅自己扎了根，更带动一群志同道合的年轻人返乡，用一个个“小而美”的新业态，撬动了乡村文旅的“大流量”。

1 从“妙溪”开始：一个人的破局

盛夏时节，妙溪民宿里，前来避暑度假的游客流连忘返。

周末一早从上海赶来的沈女士，在茶室悠闲品茗。“妙西妙溪，意境好，环境更好。”她说，几年前在小红书认识了妙溪民宿。从妙溪到龙山村，从一家民宿到一个村，自此结下了奇妙的缘分。

妙溪，一度成为龙山村在社交媒体的“金字招牌”。而这，离不开民宿主理人汪颖。

汪颖是土生土长的妙西人。2018年，拥有一份稳定高薪的金融白领工作的她，打起了龙山村老宅的主意。“出外旅游时住民宿，总感觉老家环境不输给它们。”这个念头促成了行动。

当年底，她辞职返乡开启创业旅程。

“我希望打造的民宿，既保留老宅原始味道，又与自然环境融为一体。”于是，她邀请设计团队，以妙西陆羽“茶文化”为设计主题，结合当地特色建

筑风格，打造出一家别具一格的民宿。

2019年6月，龙山村第一家民宿妙溪惊艳亮相。汪颖敏锐抓住小红书的风口，凭借滑梯、无边水池等特色设计精准营销。妙溪民宿未开业即走红，迎来了首波预定热潮。

开业仅一年，妙溪民宿声名鹊起，全年营业额突破200万元大关。这不仅实现了汪颖创业路上的开门红，也给她吃下一颗定心丸。在她的精心经营下，妙溪民宿赢得了“白金级”民宿称号，成为全市第一家国家甲级民宿。

妙溪的成功像一块磁石。2021年，村集体和村民主动寻求合作，三方联手打造二期“妙嬉”，创新“专业团队运营+村民收租+村集体分红”模式，让村集体和村民共享红利。

如今，在汪颖的示范带动下，龙山村已涌现10余家民宿。

2 “朋友圈”进村：一群人的共创

妙溪的成功，让“青春作伴好还乡”的故事，从独奏变成了交响。

2021年，一次偶然的机会，汪颖认识了资深民宿人胡玉超。两人一拍即合，在龙山村创办一家民宿管家培训中心，壮大民宿产业集群，吸引青年人才返乡创业，进一步激发乡村活力。

没想到，民宿管家培训中心开办几期后，咖啡培训火了。“我们把咖啡培训作为中心特色，希望帮妙西民宿打造一张特殊名片。”看着慕名前来的游客络绎不绝，胡玉超当机立断，决定开一家“村咖”。

于是，作为龙山村第一家“村咖”，“鹭coffee”开业了，节假日单日销售额高达万元。

无心插柳柳成荫。这让汪颖深受启发：激活乡

村，需要更多的力量。她开始有意识地引入“创业朋友圈”。

2022年，00后朱瑞泽和徐荣辉，租下了陈村坞山塘边的毛竹林，创办竹林秘境露营“Wolf Camp”，掀起乡村露营热潮。

2023年，闺蜜董佳蕾利用方坞村的山野林地，打造运营精灵巷萤火虫营地，主打自然教育和研学；这个仅投资80万元的项目，开园一个半月门票收入就超过110万元，当年实现回本。

2024年，尤彬把PALI餐厅庭院露营咖啡搬进龙山村，融合农场、餐厅、咖啡屋为一体，形成新的区域消费场景。

……

龙山村，“青”风徐来。

“在文旅业态发展上，我们不盲目追求‘人有我有’，而是从‘我有’上去发散，帮助村里整合规划碎片化资源，再通过市场化运营植入文旅业态，以有活力的运营项目实现村庄自我造血。”汪颖说，在团队的规划里，深入乡村的青年创客应各展所长、错位发展，各个文旅业态分而治之又串珠成链。

一个个充满创意与活力的“小而美”文旅业态建起来，并以其独特的吸引力，悄然撬动着龙山村和西塞山旅游度假区的文旅消费“大流量”。

3 运营乡村：从项目到品牌的跃升

随着青年和项目集聚，运营乡村需要更专业的平台。2022年底，汪颖与胡玉超、董佳蕾等人联合创办了鹭飞文旅，正式以乡村CEO的角色，统筹运营龙山村。

“根据龙山村实际，‘小而美’才是最优解。”汪颖道出了运营心得。这种模式让运营方、村集体和村民都能轻装上阵——通过盘活闲置资源，实施“微改造、精提升”，以较低投入打造出特色鲜明的文旅消费新场景。

乡村文旅业态发展，“轻资产、重运营”是关键。汪颖说，这给了创业青年更大的发挥空间，创造的“年轻态”产品更能满足游客对松弛感、沉浸式体验和个性化消费的需求。

目前，鹭飞文旅的业务板块主要分为三大类：项目运营，合伙人各自负责自有项目；文旅培训，重点运营吴兴区民宿运营管理中心、西塞山民宿管

家培训中心；文旅活动策划，组织开展特色文旅节庆活动。

从各自项目运营逐渐转移到村庄运营，汪颖和创业伙伴们也在转换身份，从乡村创业者转变为乡村合伙人，汪颖也从“西塞山野生代言人”成为“龙山村招商办主任”。“我们有个共识，在乡村创业，绝不能和村庄、村民断开。”她说，青年创业与乡村运营结合，可以互为“源头活水”。

入驻之初，创业项目有一条不成文的用工规定——优先考虑本村村民。这，直接为村民提供固定岗位50余个，吸纳灵活就业3000余人次。“家门口就业”的便利，让村民年人均增收3万余元，实实在在享受到了发展的红利。

今年暑假以来，龙山村迎来了旅游旺季。尤其是精灵巷和荧光市集开放后，每天都大排长龙。许多村民自愿前来充当景区引导员和交通



汪颖 90后

鹭飞文旅创始人 吴兴区妙溪镇龙山村乡村CEO

成长日记

- 1. 辞职返乡创业 2019年5月21日**
怀揣着创业梦，我终于下定决心正式从金融行业辞职了。从现在起，我要回到从小长大的老家，打造村里第一家精品民宿。祝我好运。
- 2. 妙溪民宿开业 2019年10月1日**
我的民宿正式开业了。虽然前期经过小红书的宣推，让民宿凭着一个小滑梯爆火，预定也很火热，但直到开业这天，我才实实在在感受到了妙溪民宿“火”了。我的创业路，迎来了开门红。
- 3. 村里上门寻求合作 2020年7月11日**
妙溪经营持续稳健，在龙山村刮起了一股民宿经营风，大家都很喜欢乡村民宿的潜力。最近，村里上门来寻求合作的不少，妙溪也到了扩大规模的时机。第二间民宿该提上日程了。
- 4. 第一个创业伙伴来了 2022年4月15日**
一次偶然的的机会，我认识了莫干山民宿“大佬”胡玉超。几次交流下来，我们决定在龙山村开一家民宿管家培训中心，做强民宿产业集群。我们定下了培训的金字招牌，就是培训咖啡师。
- 5. 鹭飞文旅成团 2023年7月20日**
精灵巷萤火虫公园正式开园了。一直以来，我就想着把大学学姐董佳蕾拉进团队。今年初，学姐终于进村了，我们快速推进和村集体合作的精灵巷项目。自此，鹭飞文旅正式成团！
- 6. “野生代言人”有了官方认证 2025年5月1日**
我常常戏称自己是“西塞山野生代言人”。从5月起，我开始更新个人视频账号“妙溪小隐”，正式推广自己的家乡。然后，这个账号被官方认证了。哈哈，“野生代言人”转正了。

……



成长观察

郑巧飞：浙江省农创联乡村运营专委会副主任委员，杭州/湖州他乡创始人

在乡村振兴战略向纵深推进的关键阶段，汪颖从金融精英到乡村CEO的转型之路，展现了对国家战略的深刻理解和创造性实践。其“文化赋能—品牌塑造—产业培育—生态协同”的四维联动模式，精准切中城乡融合与内生动力培育等核心命题，为破解乡村振兴结构性矛盾提供了示范方案。

文化价值激活是破解同质化困局的战略支点。汪颖以陆羽茶文化为内核，将传统意象融入民宿设计，通过小红书等平台把妙溪民宿茶香竹影转化为文化符号，使龙山村升华为具有情感共鸣的IP。这条“解码传统—现代转译—传播价值”的路径，以文化认同凝聚共识，避免“无魂改造”，破解同质化竞争困局。

品牌生态构建是重塑经济韧性的市场逻辑。汪颖跳出传统路径，构建“轻资产、重运营”生态化品牌矩阵，以民宿延伸露营、研学等互补业态，形成消费场景链条，实现“流量互导、价值共享”。该模式激活碎片化资源组合效率，提升乡村经济抗波动能力，带动资源增值与集体增收，回应“增强乡村产业可持续发展能力”导向。

人才生态培育是激活内生动力力的机制创新。汪颖通过“朋友圈”聚合青年创客，创办管家培训学校，将外部经验转化为本土能力，村民从旁观者变为参与者。此模式构建“专业赋能+本土成长”生态，解决“谁来运营”难题，通过利益共享强化情感联结，为人才引育留用提供“外部输入到内生循环”样本。

协同治理升级是探索长效发展的制度密码。汪颖搭建“市场化主体+政策赋能+社区参与”协同平台，创办专业运营机构提升资源配置效率，以“优先雇佣本村村民”等机制激发村民主体意识，形成“成果共享、责任共担”共识。该模式打通政府引导、市场运作与社区参与链路，强化各方协同意愿，为运营长效机制贡献“单向管理到共生治理”经验。

着眼未来，汪颖团队可突破地域限制，以片区联动、数字赋能、机制创新推动乡村运营升维，差异化定位形成“核心IP引领+多元业态互补”生态，深化数字技术应用，推动线上文旅综合体建设，不断探索生态产品价值实现与跨村合作利益联结模式，提升区域品牌效能。



扫一扫 看更多报道



俯瞰妙西镇龙山村