

走! 一起去“村游”

5月18日7时许,咸阳市礼泉县烟霞镇袁家村小吃街的石板路还泛着潮气,曹大路的豆腐坊已蒸腾起白雾,木勺磕碰陶盆的清脆声格外清晰。

“一碗豆腐脑,辣子多些!”首位从民宿过来的客人熟稔地报着需求。曹大路利落地浇卤、泼辣子,动作行云流水——这样的场景,他重复了10多年。

在记者采访的当天,上海国际旅游度假区管委会一行也慕名前来,探寻这座关中村落的“流量密码”。在“5·19中国旅游日”前夕,记者深入陕西多个乡村,在传统与潮流的碰撞中,解锁“村游”的多种可能。

袁家村:一碗豆腐脑卖了14年

多年前的袁家村是一个资源匮乏型村庄。2007年,袁家村党支部书记郭占武提出打造关中民俗文化体验地的想法,并带领村民发展乡村旅游。

2011年首批商户免费入驻小吃街,曹大路的父亲在袁家村支起了第一口豆腐脑锅。

为吸引商户,袁家村推出“零租金、免水电、统一管理”的政策,却在品质管控上“斤斤计较”:食材必须本地采购,制作工艺必须传统地道,定价必须亲民惠民。

曹大路还记得父亲当年的“训话”：“豆腐脑要是掺假,咱这牌子就砸了,以后咋见人?”

这种“笨办法”换来了口碑的裂变。2013年,袁家村小吃街火了,西安、咸阳等地的游客驱车数十公里,只为尝一口“地道关中味”。

小吃街也从最初的8家商户扩展到如今的138家,涵盖豆腐脑、油泼面等80余种关中美食,形成“一户一店一特色”的业态布局。

“随着袁家村打响‘关中美食’招牌,曹大路的豆腐脑店也成了袁家村的‘网红打卡点’,周末及节假日日均售出2000余碗。

“今年‘五一’假期,都晚上11点了,还有人来吃豆腐脑。”曹大路说,“现在生意好了,每年能

挣三四十万元。”

数据印证着袁家村的“爆款”实力:2024年,袁家村接待游客950万人次,稳居陕西旅游景区榜首,旅游综合收入超12亿元,村民人均纯收入15万元以上,农产品年销售额超5亿元,带动3000余名农民在家门口就业,辐射周边上万名农民实现增收。

“以旅游为引擎,带动农副产品销售,而独具特色的农副产品又促进了乡村旅游发展。”袁家村村委会主任王创战一语道破转型秘诀。“我们不是简单‘卖’风景,而是打造沉浸式民俗体验。”



游客在袁家村品尝地方小吃。

黄良村:“乡村文创”成了新标签



年轻人在黄良村休闲娱乐。

离袁家村90公里的长安区黄良村,有着更年轻的“心跳”。隋唐时,这里因屯皇粮得名“皇粮村”,如今却成了都市人的“心灵驿站”。

“瓶子花”咖啡民宿主理人王妮娜此前在西安从事景观设计工作,辞职后来此创业。文艺范儿的桌椅、精心淘来的摆件、野趣十足的文创……她将专业所学融入装修设计,将店铺打造成了黄良村“特产”之一。

王妮娜的民宿吸引着越来越多的年轻人:穿汉服的姑娘

在花房前拍照上传社交媒体,设计师带着笔记本电脑一坐就是半天。

西安外国语大学研三学生黄培文就是被吸引的客人,3月底偶然到访后,她成了店里的兼职咖啡师:“在这里改论文,闻着咖啡香,时间都变慢了。”

黄良村的每家店铺都有独特的“人设”:有的店用老枣木做咖啡勺,刻上“黄良”字样;有的店设置“手作体验”环节,客人可自己塑形、上釉,两周后收到烧制好的专属杯子;还有的店干脆就卖不同

年代的娃娃……

“我们拒绝‘千村一面’。”长安区黄良街道黄良新村党支部副书记王栋永介绍,黄良村通过“主理人孵化计划”,吸引设计师、手作人、音乐人等入驻,用“轻资产+强IP”模式激活老村——租赁闲置宅基地,年租金1.5万元,村里统一提供水电改造、网络推广,主理人只需专注创意。

如今,黄良村街区年轻客群占比达65%,周末客流量年均增长18%，“乡村文创”成了新标签。

“新村民”:用情感体验留住游客

除了传统,怀揣“绝技”的“新村民”通过新思维、新技术、新理念,为“村游”带来了新活力。

曾在电商行业管理三个部门的质量经理牡丹,2017年辞去年薪可观的工作,将60万元积蓄砸进老院子改造,成为袁家村首位“新村民”民宿主理人。

“那时候袁家村还没有真正意义上的民宿。家人和朋友也反对,但我厌倦了‘996’的高压

生活,就想在乡村找个能‘喘口气’的地方。”牡丹说,改造过程并非一帆风顺。她觉得设计师的方案过于“城市化”,无法体现乡村温度,果断推翻重来,亲自盯着瓦工、木工返工,最终用老家具、手写菜单、每日新鲜插花,打造出“秋田民宿”。2018年春节试营业,10间客房首日售罄,全年营业额近百万元,住宿率稳居80%以上。

“客人说,这里不像酒店,像走亲戚的老家。”她翻开留言簿,一位河南许昌的游客写道:“在秋田,我找回了童年外婆家的烟火气。”

随着客源结构年轻化,牡丹开始思考民宿的迭代升级。2023年,她将“疗愈”概念注入经营,在喜舍茶宿推出申时茶会、茶修之旅等项目。

“都市人压力大,需要一个

能放空的地方。”她指着庭院里的陈设——铺满鹅卵石的小径、悬挂的风铃,“客人可以在这里品茶、做手工、聊天,甚至只是发呆看云。”

“这种差异化定位吸引了精准客群。”牡丹说,今年“五一”假期,喜舍茶宿的客房提前一周被老顾客包场,其中不乏从新疆、山西专程来“充电”的客人。

“有位IT从业者住了三天,走

时说‘终于睡了个好觉’。”牡丹笑着说,民宿年营业额中,茶叶定制、疗愈课程等附加服务占比已达30%，“传统民宿靠房间赚钱,我们靠‘体验’和‘情感’留住客人。”

当牡丹的民宿客人在朋友圈晒出“乡村下午茶”;当黄培文把咖啡店里的论文修改心得发在小红书……乡村已从“旅游目的地”演变为“生活方式的提供者”。

乡村旅游:多点开花全域联动

中国旅游研究院综合平台数据显示,五月以来,“乡村旅游”搜索量同比大增,其中70%的县域订单来自20—35岁年轻人,国内旅游下沉市场正释放出强劲动能。

在陕西,乡村旅游的探索早已超越“单打独斗”的阶段,正以多点开花、全域联动的姿态,重新定义乡村旅游的内涵。

在安康市石泉县后柳水乡旅游度假区,全新升级的汉江生态水上游乐项目热闹非凡,画舫游

船悠悠划过江面,游客凭栏远眺,将两岸青山尽收眼底;摩托艇在江面疾驰,激起雪白浪花,尖叫声与欢笑声交织。

安康市紫阳县向阳镇的陕甘茶马古道万亩茶园景区同样人气高涨,游客换上采茶服、挎着竹篓,穿梭在云雾缭绕的茶空间,体验从采摘到炒制的完整制茶工序……

在汉中市留坝县,山林间板栗、猕猴桃、野蘑菇等山货等待游客采摘,民宿里的秦岭时令菜肴

暖胃又暖心。饭后漫步老街,民俗表演精彩纷呈,传统手艺人现场展示绝活,让游客沉浸式感受乡村的独特韵味。

2024年9月,省农业农村厅公布首届陕西魅力休闲乡村和陕西特色魅力田园推介名单,30个村与20个田园景观脱颖而出,成为乡村旅游新名片。

截至2024年10月,全省已拥有全国乡村旅游重点镇6个、全国乡村旅游重点村46个、省级旅游

特色名镇160个,形成层次丰富、特色鲜明的乡村旅游矩阵。

今年4月26日,陕西首个乡村旅游品牌——“离开城市,周末去礼泉”正式发布,标志着乡村旅游从“单点经营”迈向“品牌化战略”,将不同乡村的特色元素串联成线,为游客提供一站式深度游体验。

传统乡村旅游常陷入“看风景、吃农家饭”的浅层消费,而陕西众多“村游”践行者的突破,在

于让游客成为“文化生产者”——亲手制作、亲自设计、亲身参与,这种“低门槛创作体验”既满足年轻人对“独特性”的追求,又赋予乡村文化传播的“自驱力”。

今年9月,黄培文即将入职北京一家知名科技公司。“当我带着自己做的咖啡勺走上工作岗位,乡村不再是相册里的风景,而是能向朋友娓娓道来的鲜活故事。”

文/本报记者 石喻涵 赵明
图/本报记者 马昭