

长假村社“财报”③

让游客在异乡找到“家”的归属感 宁波乡村民宿的 双节“破局”之道

象山高塘岛乡的“语自在·即见东方”民宿。受访者供图

余姚大岚镇的柿林晒秋。

1 民宿的温度,从一墙“晒秋”、一次赶海与一份宠物礼包开始

在余姚大岚镇丹山赤水景区,柿林古村的秋日被赋予了新的生命。传统的“晒秋”活动被创意升级为一场立体的艺术体验。景区用柿子、红辣椒、玉米、南瓜等丰收的农作物,精心打造出巨型的晒秋艺术墙,并结合村落空间,布置了多处迷你晒秋点,形成了“一步一景、随处可拍”的沉浸式场景。

而更让游客流连忘返的,是“柿林晒秋·宋韵国潮庆双节”主题活动中活起来的文化。NPC“沈大人”与“柿娘”两大IP角色穿行于古村,带领游客参与剧情互动,让沉睡的古村风貌与悠远的宋韵风情,在生动的角色扮演

中变得可触可感。这一切,也给当地的民宿带来了源源不断的客源。四明岚舍民宿的主理人邓永强观察到:“景区联动效应明显,不少客人在得知活动预订时就规划了游览线路。”他的10间客房在假期开始前就被预订一空。

而对于许多从城市奔赴海边的家庭而言,假期的意义在于高质量的陪伴。在象山石浦,赶海成了连接亲子情感的奇妙纽带。位于中国渔村附近的石浦汀舍民宿的老板娘小徐,早在国庆前就查好了潮汐表,做了一条短视频进行播报,“10月1日、2日、3日风大潮高,不适合赶海,10月4号潮高1.5米,赶海时间

10:50—12:40,10月5日潮高1.2米,赶海时间11:10—13:30……”方便游客安排好出游行程,而另外一条《带孩子到象山石浦需要多少预算》的攻略视频则获得了40多万次浏览,吸引了100多位客人留言咨询,印证了“情感引流+场景体验”的巨大威力。

随着“带毛孩子去旅行”成为新常态,宠物友好已成为民宿重要的竞争力。在余姚大岚镇的大乐之野·谷舍,这份友好被做到了极致。他们不仅允许宠物入住,还专门为带宠物的游客提供了免费的打扫服务,并贴心地赠送了“宠物礼包”。

2 服务精准锚定客群,从“卖房间”到“创价值”

纷繁多样的新玩法背后,是宁波民宿主们对市场细分和客群需求的深刻洞察与精准回应。他们正努力将自己从“房东”转变为“价值创造者”。

对于追求文化内涵和深度游的游客,民宿是体验在地文化的枢纽。

位于象山石浦对面山岛湖礁湾村的“三个月亮”民宿,是由废弃渔村改造而来,被誉为宁波的“圣托里尼”。岛上邀请老渔民担任“海岛讲师”,开发渔绳结等非遗体验课程,让游客在动手实践中触摸海岛文化的脉搏。工作人员翁丹丹是象山石浦人,她感慨道:“我最大的感受是岛上有了家的感觉。”她在这里重新认识了家乡的文化价值。

而在镇海九龙湖村,63岁的王连芬阿姨的故事则是一部民

宿主自我升级的缩影。2017年,她和姐妹将母亲的老宅改造成民宿。起初,她甚至从来没喝过咖啡,但当外国客人成为常客后,她咬牙学习咖啡制作技术。磨豆、填粉、布粉、压粉、萃取……王阿姨专注地操作,几分钟后,一个“爱心”在咖啡中显现。她不放过每一个传统节日,端午节带外国客人包粽子,春节教他们包饺子,清明节给他们品尝青团,还带他们采茶、炒茶、品茶。今年中秋节,她更是准备了地道的宁波汤圆。截至目前,她的民宿已接待了200多位外国友人,在中餐与西餐、咖啡与绿茶的来来往往中,她的小院里进行着无声的文化沙龙。

“抓住客人的胃,留住客人的心”——象山茅洋乡民宿主们的生财之道,被许多同行奉为主

臬。在茅洋花墙蟹钳渡民宿,美味的红烧带鱼、红烧胖头鱼、上海人喜欢的白切鸡肉、红烧黄嘴鸡、肥美的生蚝,味道鲜美的葱油青蟹以及各种新鲜的鱼虾,成为客人记忆中难以抹去的味觉坐标。这些地道、新鲜、烹制用心的本土菜肴,本身就成为了吸引游客的强大理由。

国庆假期期间,不少游客不惧6小时的堵车,专程到象山高塘岛乡“语自在·即见东方”民宿,看中的正是它藏在1969年老潮汐发电站里的独特工业风与艺术感。每个房间都在悬崖边,躺在床上就能看日落。当行程因故被打乱时,在民宿的紫菜场咖啡馆和看海吧泡上一天,吹海风、喝冰咖、看潮起潮落,反而成就了“理想假期”的模样。这里提供的,正是一种“高质量躺平”的美学。

3 民宿的价值 在于构建“情感连接”

2025年国庆中秋假期,宁波乡村民宿市场的生动景象,也带给了从业者一些启示。

启示一:核心竞争力是“人”与“内容”。王连芬阿姨从咖啡“小白”到拉花高手,蟹钳渡民宿老板对每一道海鲜的精心烹制,大乐之野对宠物无微不至的关怀……这些背后都是“人”的温度。民宿的竞争力,正从硬件设施的比拼,转向由“人”创造的、充满温度的服务与体验内容。这些内容,构成了民宿无法被复制的独特灵魂。

启示二:“主客共享”是可持续发展的基石。象山县泗洲头镇墩岙村的实践极具代表性,该村将村民生活场景和游客消费场景一体打造,文化广场既是农产品集市,也是村民活动的舞台;共享餐厅既接待游客,也保障了独居老人用餐。这种模式让旅游发展真正润泽乡里,形成了良性的社区生态,也为游客提供了更真实、更有生命力的乡村体验。

启示三:精细化运营与产业联动是破局关键。面对激烈的同质化竞争,成功的民宿主们都找到了自己清晰的客群定位——亲子家庭、文化爱好者、美食寻味者或放松休憩者,并围绕其核心需求深耕服务。同时,从宁波城区直达象山墩岙村的宁波首条直通乡村的巴士线路——“共同富裕直通车”的开通运营、国庆前夕在奉化举行的长三角民宿产业交流活动,都表明“单打独斗”的时代已经过去,与周边景区、整个区域乃至更广阔市场进行联动,共同做大蛋糕,才是行业健康发展的未来。

四明山的柿子渐红,海岛的潮声依旧。宁波的乡村民宿主们,在这个国庆中秋假期用他们的智慧、诚意与匠心证明,一间好的民宿,绝不仅仅是一门住宿生意。它可以是文化交流的客厅,是亲子关系的课堂,是味蕾狂欢的厨房,更是安放身心、情感共鸣的“家外之家”。

记者 张晓曦