



两万人社群!

# 90后姑娘的“野蛮生长”之路

当快节奏的工作填满日常,当林立的楼宇隔绝了社交,登山、徒步、城市骑行正成为当代年轻人的精神出口。

他们渴望走出封闭的格子间,在自然中释放压力,在同频的人群中找到归属感。在宁波,就有着这样一个以户外运动为核心的社群——INNINGBO,它以公益为底色,5年间凝聚了超2万人,举办了500多场活动。

撑起这个庞大社群的,是90后姑娘马雅雯。她既没有庞大的团队,也没有雄厚的资本,仅凭一人之力,活成了宁波最具代表性的“OPC超级个体”。她用热爱当纽带,把散落的年轻人聚在一起,不仅给自己找到了安身立命的事业,更给无数异乡人在这座城市找到了归属感。



马雅雯在NBOPC嘉年华内部分享会发言。

## 1 一场“野蛮生长”的创业

马雅雯的创业之路,带着一股敢闯敢拼的“野生”劲头。

1993年出生的她,个子高挑、性格外向。16岁还在扬州读书时就开始自己赚生活费,第一份兼职是商场门口发传单。谁也没想到,这个普通的兼职会改写她的人生轨迹。

活动第二天,主持人临时缺席。在台下观摩了一整晚的马雅雯主动找到执行负责人:“我听了整晚台词,都背下来了,我想试试。”这次临时救场的主持,虽然只赚了100元,却为她敲开了活动行业的大门。

此后,从主持人到礼仪,再到模特经纪人,她凭着一股机灵劲和超出常人的勤快,迅速积累了大量行业资源。“我参加一个车展,空下来就跑遍所有展位,记下所有模特的联系方式,然后跟现场负责人说,以后需要模特可以找我。”那时的她有着初生牛犊不怕虎的精神,通过自己参演加第三方介绍,单日收入能达到1500元,这几乎是当时她同学一个月的生活费。

这份同龄人难以企及的收入,让她做出了一个大胆的决定:退学。“我觉得我能靠自己的本事

吃饭,不想再待在学校里了。”她瞒着父母办了退学手续,只身前往苏州。

在苏州的活动公司,她从最基础的执行做起,搬物料、搭舞台、盯现场,什么脏活累活都干。别人“摸鱼”的时候,她在偷偷学策划、学设计。“那时候真的是拼命学,我知道自己没有学历,只能比别人更努力。”几年下来,她从执行做到了策划,还练出了一手做海报、写文案的硬本事。

2015年,因一场失恋,她毅然离开了苏州,随机选择了宁波这座完全陌生的城市。

初到宁波的日子,喜欢热闹的马雅雯感到了前所未有的孤独。她想找个户外社群一起徒步、骑行,却发现宁波没有这样的组织。“我想要苏州那样的社群,既然没有,那我就自己做一个。”

2021年2月,她在小红书发布了一条松石岭徒步招募帖。那是一个只有几个粉丝的小号,她原本只想找十几个人同行,没想到帖子发出一天就涨了1000个粉丝,后台私信爆了!三个月后,社群人数竟突破8000人。

那一刻,她知道:这件事,有戏!

## 2 只做自己擅长的,只做用户想要的

社群的爆发式增长,很快吸引了品牌方的注意。

带梦胡同成为她的第一个商业合作伙伴,马雅雯至今心存感激:“那时候他们刚开业,风格和我们特别契合,也是第一个愿意相信我的品牌。”

但最初,她对商业合作充满了抗拒。“我一直跟大家说这是公益组织,突然接广告,我觉得特别不好意思,好像背叛了大家。”

这种纠结持续了整整一年。直到2022年,飞盘热潮席卷全国。马雅雯顺势推出飞盘活动,一场活动就吸引了3000人加入社群,INNINGBO一跃成为宁波除专业队伍外最大的飞盘社群。

“那时候我们一周能办8场飞盘活动,直接从4个群扩建到了9个群。”与此同时,她成立了自己的公司,招了员工,租了办公室。房租和工资的压力,让她不得不正视商业变现的问题。

“我说服自己,我全职在做这件事,我需要生活。而品牌方的支持能让我更好地服务社群的人。”想通了这

一点,马雅雯的商业之路豁然开朗。

凭借精准的用户触达和极高的社群黏性,她成了宁波各大品牌和商圈的宠儿:“从带梦胡同到老外滩,从印象城到杉井奥莱,几乎所有宁波叫得上名的商圈都跟我有过合作。”

2023年是马雅雯的巅峰之年,她接到了阿迪达斯的年框合作,加上其他品牌和商圈的活动,全年总营收突破150万元。

“我跟其他活动公司最大的不同,就是我真的懂用户,只做他们想要的活动。”马雅雯曾断然拒绝商圈在广场办飞盘的要求,“我的用户只是想好好玩飞盘,不想在商场里,被路人围观。如果要做,就去专业的场地。”

这份对用户体验的坚守,让她赢得了品牌方长久的信任。例如,韶音耳机和她合作了3年,从最初无人知晓,到如今成为宁波户外圈的标配。“3年前大家都问韶音是什么,现在我的社群里几乎人手一个。”在马雅雯看来,这是她和品牌共同成长的见证。

## 3 和宁波这座城的双向奔赴

“其实我最初做社群,只是想给自己找几个玩伴。”马雅雯坦言,作为一个异乡人,她深知在一座陌生城市里孤独的滋味。

在宁波生活的11年里,她从一个一无所有的女孩,变成了一个连接2万人的社群主理人。这座城市接纳了她,她也想用在自己的方式回馈这座城市。

“我做这个社群的最终目的,就是让更多来宁波的新宁波人,或者对宁波有兴趣的应届毕业生,在这边找到归属感,找到志同道合的伙伴。”她见过太多年轻人,通过INNINGBO认识了朋友,找到了爱情,甚至决定留在宁波。

在马雅雯看来,INNINGBO这个IP的核心,从来都不是户外,而是归属感。“这个IP不是什么牌子,也不是什么LOGO,就是大家想到宁波,就

知道有这么一个地方,能找到跟你一样的人。”

而宁波这座城市,也为马雅雯这样的OPC超级个体提供了最好的生长土壤——东钱湖的湖光山色、四明山的蜿蜒古道,为户外活动提供了天然的场景;活跃的商业氛围,带来了源源不断的品牌合作;包容的城市文化,让年轻人的热爱能够变成事业。

从一个人的徒步邀约,到2万人的社群狂欢,马雅雯用5年时间证明,超级个体的力量,不在于拥有多少资本,而在于能够真诚地连接每一个人。

她就像一个城市摆渡人,用自己的热爱,把一个个孤独的灵魂,摆渡到了温暖的彼岸。而宁波的魅力,也正在于它能容纳这样的梦想,让每一个努力生活的人,都能在这里找到属于自己的位置。

记者 施文 通讯员 陈家玮 文/摄



INNINGBO公益社群活动。