

青春“乡”伴

开栏的话

乡村的沃土,从不缺少生机。时代浪潮之下,青春力量正向“乡”而行。在泰安,越来越多青年创业者跳出城市商圈,深耕乡土大地,立足乡村独特的山水风光、民俗文化、田园资源,将新潮创意、新兴业态、全新理念融入乡村肌理。
本栏目聚焦青年在乡村创业的鲜活实践,记录新潮业态落地乡村的生动故事,解锁乡村新消费场景的成长密码,探寻乡村文旅高质量发展的新方向、新模式、新未来。

玄华:从商圈到乡村,慢下来读懂创业与生活

遇山 遇水 遇见最美的你

□记者 杨文洁/文 陈阳/图



▲顾客在小院感受慢时光。



▲玄华与记者闲聊。

背靠青山、河水相伴,泰山区泰前街道白玉石村一处别致小院成为许多人喜爱的“歇脚地”。店主玄华守着这方“遇见小院”,看雨、听风、赏景,在袅袅茶香与咖啡醇香里,接待前来打卡的游客、闲来喝茶的邻里乡亲。从商圈里奋力打拼的茶饮创业者,到山野小院从容度日的主理人;从单打独斗的内卷“战士”,到乡村抱团取暖的中坚力量,玄华在白玉石村找到了慢下来的创业姿态。

进入盛夏,泰山脚下的天气变得更加“任性”起来。前一刻还艳阳高照,一朵云彩飘过,已然大雨倾盆。院里,刚晾晒好的桌布又被雨水淋湿,但这份“无用功”似乎并没有影响玄华的好心情。

微风穿窗而过,玄华将热水缓缓注入咖啡粉中,浓郁的咖啡香气瞬间充盈了整个屋子,人们紧绷的神经也跟着放松下来。“泰山脚下四季都是风景,下雨天也有它的美。”玄华笑着说,不忙的时候,她会坐在窗前,捧着一杯咖啡能静静地坐上半天。这样的生活,让人感觉时间都慢了下来,烦躁的心也慢慢沉静下来。自创业以来,她难得有这般休闲惬意的时光。

早在2026年春节前,有着两年茶饮创业经验的玄华在白玉石村游玩时,被这里清幽的山水风光和浓郁的乡村烟火气所吸引。彼时,村里正大力发展乡村文旅,积极招揽青年创业者入驻,培育乡村新业态。这让常年在商圈、学校周边开店的玄华动了心。

商圈店铺客流量大、竞争激烈,经营者需要终日忙着盯流水、争客源,节奏快、压力大。常年高速运转,让玄华心里一直渴望有一处能让人静下心来空间。

把新潮的茶饮店开进乡村,玄华心里清楚其中的风险,但白玉石村蓬勃发展的势头,让她看到了乡村文旅的广阔前景。村里诚意十足,提出减免房租等优惠政策,减轻创业者前期经营的资金压力,这让她最终下定决心,把茶饮事业“搬”进乡村。

“在乡村开店肯定和商圈是不一样的。商圈的快销特质拼的是客流和速度;大家来村里小院图的是放松心情,看重的是氛围、体验和情绪价值。茶饮品质要高,服务要周到。”正因如此,玄华放弃了最初招募店员的想法,而是亲力亲为,从原料甄选到冲泡细节都严格把控,用真诚接待每一位客人。

“这样虽然累,但可以拉近与顾客的距离,了解他们的需求,传递出商圈难以给予的温度。”玄华认为,这样很值得。在这里,她不仅做茶饮产品,还将一种慢节奏的乡村生活方式传递给大家。“不久前下了一场大雨,一位客人进来躲雨,问我不消费能不能在小院里坐一坐。就这样,我们俩在小院里畅谈了整整一上午,松弛自在的状态,正是我想给大家的感受。”玄华满足地说。

扎根白玉石村的半年多时间,靠着用心经营和乡村文旅热度的持续升温,玄华收获了一大批回头客。“有位在北京工作的泰安老乡回老家办事,还特意绕路到小院坐坐,这就是对我们小院最大的认可。”更令玄华欣喜的是,这家起初主打吸引年轻客户群体拍照打卡的小院,吸引了不少家庭前来游玩休息,也不乏一些中老年人结伴前来喝茶、闲聊。为此,玄华顺势增添茶品套餐与简餐,兼顾不同人群需求,让小院适配更多人的休闲喜好。

小院开在村里,客流量受季节影响较大是绕不开的现实问题。“开店自然要考虑盈利。”玄华坦言,经营初期自己很焦虑,遇上阴雨天看不到客人,心里难免发愁,但慢慢沉淀下来以后,她摸清了乡村创业的节奏,也放平心态。

“乡村文旅才刚起步,需要一个过程慢慢发展。”在玄华看来,小院客流不算密集,但回头客稳定。年轻人、上班族、游客,甚至相约相亲的客人都愿意前来。大家偏爱这里 远离喧嚣

的环境,一杯饮品,一段闲暇时光,山水带来的治愈感,是商圈店铺难以复制的。为了贴合乡村自然的氛围,小院还就地取材,选用白玉石村的特色石榴制作果汁、果茶,依托本土特产打造独属于白玉石的特色风味。

更让她暖心的是,不同于商圈创业的“单打独斗”、相互“内卷”,如今村内新业态接连落地,民宿、非遗工坊、书咖等特色店铺陆续入驻,共同的奋斗目标让一群年轻创业者抱团发展,大家心往一处想,劲往一处使,与白玉石村共同拧成一股绳。

“背靠大树好乘凉,村子越来越好,我们商户也能跟着受益,一起成长。”玄华颇有感触地说,如今,家家都在尝试线上自主宣传,村里也会统一策划活动、规划游览路线、打造节假日主题活动,合力吸引游客。“随着乡村文旅的发展,白玉石村知名度的稳步提升,村委会还计划对接研学项目,把我们这些小院串起来,一起融入乡村游览线路。”玄华对于未来充满信心。

一路走来,玄华褪去了商圈创业的浮躁,在小院里慢慢沉淀,稳步成长。如今,越来越多的年轻创业者选择扎根白玉石村,一间间特色小院点亮古村朝气,让青春梦想在这片乡野落地生根。

城市治理装上“空中探头”

本报8月5日讯(记者 董文一)违建藏身楼顶、渣土偷倒僻静处、扬尘污染难追踪……这些城市管理中的“老大难”问题,如今有了新的破解之道。近期,市城市管理局行政执法支队运用无人机航拍技术,对辖区重点路段和小区开展“空中+地面”立体智慧巡查,推动城市治理精细化水平再上新台阶。

以往,高层违建、背街小巷污染等问题长期面临“看不全、到不了、取证难”的执法瓶颈。为此,市城市管理局行政执法支队聚焦旅游开发区南片区的长城路、灵山大街、堰堤南街等关键区域,启用无人机对道路两侧建筑垃圾偷倒、工地扬尘及31个小区违建情况进行全方位航拍排查。借助高

空巡航、定点悬停抓拍等技术,执法人员迅速锁定问题点位,让各类违规行为无处遁形。

在近期的一次行动中,无人机巡查发现某小区存在疑似违法建筑。执法人员立即赶赴现场核查,依法责令当事人停止建设,并同步启动立案查处程序。

“过去巡查靠腿跑、靠眼盯,现在无人机让执法有了‘上帝视角’。”市城市管理局行政执法支队相关负责人表示,将进一步拓展无人机等技术应用场景,完善“人防+技防”治理体系,推动执法模式从传统型向智能化转型,全力打造更智能、更精准、更有力的城市管理新格局,为市民营造整洁有序、安全舒适的生活环境。

暑期学消防 安全不“放假”



■孩子们近距离了解消防救援装备。 通讯员供图

本报8月5日讯(记者 张智凯)近日,我市各级消防救援机构先后开展暑期消防安全宣传活动,把消防安全知识送到少年儿童身边。

在泰山区泰前街道泰前社区,消防宣传人员针对夏季高温特点,重点讲解电器过载、蚊香使用不当等安全隐患,教孩子们灭火器“提、拔、握、压”的操作要领和防烟面罩的佩戴方法。“以前觉得火灾离我们很远,其实电器插头不拔、蚊香乱放,都是隐患。”一位陪孩子参加培训的家长说。同样的场景也出现在泰安高新区暑期托管班和肥城市机关幼儿园,消防宣传人员用趣味问答和互动演示的方式,让孩子们在欢声笑语中记住了火场逃生口诀。

肥城市、宁阳县消防宣传人员深入社区,发放资料、张贴海报,向居民普及“三清三关”知识及电动自行车充电安全等实用常识。东平县消防救援局开展“安全进家庭”科普培训,结合典型火灾案例,为居民讲解高层住宅防火和疏散逃生技能。泰山区消防救援局开展暑期消防研学活动,让孩子们近距离了解各种消防救援装备。新泰市消防救援局开展“平安护航 赋能成长”主题活动,通过真实案例剖析,让孩子们明白危险往往就在一瞬间。

“我们还利用‘村村通’广播和社区小喇叭,循环播报用火用电用气安全常识,让安全知识深入人心。”泰安市消防救援局相关负责人说。

“家家行动 共建共享”泰享读·亲子悦读会举办 书香润童心 阅读伴成长



■家庭代表分享阅读经验。 通讯员供图

本报8月5日讯(记者 董文一)近日,“家家行动 共建共享”泰享读·亲子悦读会在约读书房举办,15组家庭现场参与活动。

活动中,约读书房主理人卢杉以“如何利用暑假帮助孩子高效阅读”为主题,围绕科学选书、激发兴趣、提升理解能力、阅读赋能全科四大板块,系统讲解了分学段书单搭配原则、提问引导式阅读法、批注精读技巧及跨学科阅读策略等实用内容,引导孩子通过阅读提升逻辑和表达能力,让家长对“读什么、怎么读、如何见效”有了全新认识。

暑假是孩子提升阅读能力的黄金期。”据卢杉介绍,真正高效的暑期阅读,需要贴合孩子的阅读发展区,循序渐进进行阶梯式提升,低年级重兴趣积累、中年级重概括表达、高年级重思辨理解。家长要根据孩子学段特点科学选书,均衡搭配名著、科普、散文、历史类读物,避免单一碎片化阅读。

在家庭阅读经验分享环节,“泰享读”家庭代表围绕阅读习惯培养、亲子共读感悟、阅读如何助力学业发展等话题交流心得,并结合自身经验解答了现场家庭关于阅读专注力、书目选择、读写结合等方面的困惑,以身边人的真实经历为更多家庭提供可借鉴的阅读经验。现场一位家长表示,活动中讲的分学段选书和提问引导法很实用,回去要和孩子一起梳理家里的书,分好类,定计划,把方法用起来,让阅读真正助力孩子全面发展。

本次活动将专家指导与家庭分享有机结合,让现场家长不仅收获了系统实用的阅读方法,还在真实案例分享中看到了坚持阅读对思维塑造和个人成长的重要意义,对如何陪伴孩子阅读有了更清晰的实践方向。

泰山区双向赋能激发消费新活力 首店引进来 品牌走出去

周末的泰安泰山吾悦广场内客流涌动、人气旺盛,一楼即将开业的山东省第二家超级名创优品围挡亮眼,预示着全新消费业态即将落地。这些火热场景,正是泰山区以首店经济撬动消费升级的生动注脚。

作为泰城东部的大型商业综合体,泰安泰山吾悦广场是“首店浪潮”的核心承载地。走进广场地下一层,今年4月开业的盒马鲜生泰安首店依然热度不减。3200平方米的空间内,汇聚了7000余种商品,从鲜活水产到现烤烘焙,从时令蔬果到线上极速达配送,新零售的便捷与品质触手可及。

“开业前3天,销售额突破130万元,连续3天拿下全国单店销冠;常态化运营后,日均销售额仍在60万元以上,单日最高客流突破3万人次。”泰安泰山吾悦广场总经理孙大路告诉记者,开业前两个月,盒马累计吸引客流95万人次,销售额突破3000万元。一串串滚烫的数字,印证了首店经济对商圈消费的强劲拉动力。“商场总客流同比提升156%,总销售同比增长146%。”孙大路补充道。

首店带来的不仅是客流,还是业态的焕新升级。以盒马鲜生为牵引,泰安泰山吾悦广场今年上半年已成功引进29个城市首店,涵盖新零售、潮流零售、特色餐饮、亲子体验等热门业态。山东省第二家、泰安首家超级名创优品也将在8月亮相,持续补齐潮流零售短板。



▲盒马鲜生店内,顾客在选购物品。



▲石头先生的烤炉总部,工作人员在制作甜品。

项目选址、注册审批提供全流程保障,让品牌“落得下、留得住、长得大”。

在外来首店落地生根、引爆消费热潮的同时,泰山区本土自主培育的品牌强势出圈,石头先生的烤炉便是典型代表。位于东岳大街与迎春路交会处的石头先生的烤炉全国总部,生产车间干净整洁,工作人员有序揉面、制馅、烘烤,本