

李野讲述创业经历。

返乡青年说

他从上海辞职回家乡创办中老年大学,一年开辟3个校址,学员近700人——

“95后”小伙儿跑上“银发经济”赛道

实习生 王珊珊 本报记者 王越文/摄

1996年出生的小伙子,从上海辞职回家乡创业,不到一年时间开了拥有3个校区、近700名学员的“私立老年大学”……哈尔滨小伙儿李野的创业故事被越来越多的人熟知。

他每天的工作都安排得满满的:新校区选址、制

定更适合学员兴趣的课程、为学员们拍摄编辑短视频……最近他又接了个“新活儿”——给外省市来“取经”的创业者传授经验。“我的想法和经验其实很简单,就是交心,满足中老年人对精彩生活的期待,成为他们晚年生活里的一束光。”李野笑着说。



学员们跟着老师学手鼓。

A 尽孝创业两不误,小伙儿瞄准“银发经济”

近日,记者来到李野开办的“心智青”中老年大学香坊校区。刚进校门,高高胖胖、浓眉大眼的李野就带着爽朗的笑声迎了出来,“还没到今天的上课时间,趁着这会儿不忙,咱多聊聊。”李野说。

李野直爽地说,他创业的初衷很简单,回老家陪爸妈。“2018年,我大学毕业就去上海工作了,可能跟性格有关吧,我就愿意出去闯闯。”李野说,中间有几年时间,因为工作忙他没咋回家,给父母打电话的时候也不多。2022年,李野在

上海过完春节,趁着不忙的时候回了一趟家,“一进门,我就傻眼了。父母都躺在床上,一个腿上打着石膏,一个嘴上插着管子,我当时眼泪就出来了,现在回想起来心里还是酸酸的。”说起这些时,一直满脸笑容的李野眼圈红了。

“我当时就想,自己在外打拼到底是为了什么?父母都躺在病床上,我这个当儿子的一点儿都不知道,那我出门挣钱还有什么用?”李野在家陪了父母一周后,回上海就辞职了。他当时的想

法很坚定,回家陪父母,但同时也得找点事儿做。经过去南方一些城市考察,李野发现办老年大学是个不错的选择,平时父母也可以来学校娱乐,这样可尽孝创业两不误。

说干就干,2023年,李野加盟了一个老年大学品牌并回到哈尔滨,把最初的校区选在了香坊,然后开始拍摄短视频在自媒体平台宣传。当年10月末,这所“私立老年大学”正式开业,“95后”小伙儿李野义无反顾地跑上了“银发经济”赛道。

B “掏心窝”服务,开设时尚元素课程

离上课还有半个多小时,陆陆续续就有阿姨学员进了教室。“小李呀,你给姨看看,我今天穿这身儿打非洲鼓是不是不错?”李野快帮我整整这个医保,我操作半天也不对。“我想拍个新视频,没选好哪首歌,小李小你给我点儿意见呗”……只要是来上课,阿姨学员们就先围到李野身边问这问那,李野都耐心地解答,挨个乐呵呵地帮忙。

李野说,现在学员的年龄平均近60岁,年龄最大的近80岁了,多是退休老师、医生,他们的精神状态让人刮目相看,尤其是在老师的带领下练习形体或者打非洲鼓时,整齐的动作让人感受到蓬勃的生命力。学员刘阿姨说:“在

老年大学里,让我感觉到自己不老,还年轻!”学员蒋阿姨也高兴地对我说:“大家关系都很融洽,仿佛回到了年轻时候。”

谈起创业经历,李野坦言干啥都不容易,“60后”“70后”人群是李野目前的主要客户来源,其中女性占98%,“别看这些阿姨平时跟我乐乐呵呵的,其实刚来付费上课的时候都非常仔细,一张表格就能弄清楚的问题,她们常常翻来覆去要问好几遍。”李野特别有耐心,有的阿姨连续来咨询四五趟,研究课程时间、学习内容、参与试课、反复确认课时和费用,李野和工作人员就轮流服务,重复的话不知道说了多少遍,端

茶倒水、发课表、加微信……“跟自己父母说话都没这么有耐心。”朋友经常这样调侃他,但李野总是笑着说,“每个来咨询的学员都是怀揣着期待与向往,我必须珍惜。”

李野介绍,他的老年大学课程费用基本是880元32节课,价格老人们都能接受。学校不仅开设传统课程,还引入时尚与创意的元素,开设了非洲鼓、民族舞、时装秀等颇具时尚气息的课程,既满足了老年人学习新事物的渴望,也让他们在生活中找到了自信与乐趣。通过时尚元素的引入,李野成功地打破了一些老年人生活的固有观念,为学员们开启了更为广阔的视野。

C 即将“改版”升级,办冰城特色“私立老年大学”

记者在校区内看到,楼梯扶手、走廊拐角处都贴上了防撞条。李野说,他担心阿姨们不小心磕碰受伤,才做了这样的装修,结果收获了阿姨们很多点赞。“她们感觉到被关爱、被重视,我的这个小举动也增加了学员们对学校的黏性。”李野说,从去年10月末开学至今,学员的续课率几乎达到了100%。

为了更好地推广自己开办的老年大学,李野一直在自学视频拍摄与剪辑技术,制作短视频在社交平台上宣传。在他的学校里,学员们学唱《成都》《火红的萨日朗》、跳动感活力的舞蹈,李野就帮忙拍摄,紧跟

短视频热度和时尚热潮。李野深知情感的传递与交流是学习过程中最重要的部分。李野说,从开办学校第一天就给自己定下了“三不”原则:坚决不推销任何金融理财产品、坚决不推销任何保健品、坚决不做任何隐形消费。

正和记者聊着,学员们招呼李野和大家一起跳民族舞,李野一声“好嘞”,就走进了教室。这个高高胖胖的大男孩儿在教室里和阿姨们一起跳了起来,顿时笑声与掌声交织在一起。

李野以其特有的热情与创业精神,在学校中形成了一个“有爱”的大家庭,形成了一种积极向上的

氛围,成为了这些老年人精神寄托的一部分。他要做的不仅仅是教会老年人如何学习新技巧,更是通过这样的方式让他们重回18岁,重新拥抱生活的美好。正如李野所说:“我的每一位学员都让我感受到勇气与希望,我希望能够不辜负他们的信任。”

李野说,目前老年大学创办马上就要满一年了,他准备给这种加盟形式的老年大学改名字,在环境上也要升级,办成具有哈尔滨特色的“私立老年大学”。李野一边和记者聊着,一边整理更名的手续。说做就做是李野一直以来的性格特点,在他的眼中,闪烁着温暖和坚定。

■本报记者 张莹雷

集特产、文创、体彩于一体,为城市文旅发展助力

冰城体彩站开出新花样

在中华巴洛克历史文化街区吃一根冰糖葫芦,走进店内来一张幸运的体彩“大乐透”或者“顶呱刮”,再挑选几样来哈尔滨必须带走的里道斯红肠和俄罗斯进口食品,未来还有可能在这里喝一杯冰爽或温热的奶茶……如果说这样的体验能在一家店内全部实现,可能大部分人都不会相信。

还真别说,在中华巴洛克南二道街的一家名为“冰城有礼”的小店里,这样的“一站式”体验已经从设想变成了现实。用体彩购彩者的人气,带动冰城特产及文创用品的销售;将哈尔滨从“一季火”到“四季红”的流量转化为体彩实打实的销量,让这家从体彩销售网点起家的小店完全吃透了哈尔滨火爆的红利。

闲置11年的空房,变身“体彩+”门庭若市

这家“体彩+”销售网点的老板姓霍,11年前,他买下了这个位于中华巴洛克南二道街与靖宇街交口不远处的中华巴洛克建筑风格商铺。11年间,很多人都想租下这间商铺做点小买卖,可是都被霍先生一拒

绝。“他们给的价格太低了,要是这样就租出去了,我可闲着了。”

去年12月,老霍等来了时机。哈尔滨火爆全国,作为房主的霍先生也将这间闲置了11年的空房重新装修,平时没事也喜欢买几张体彩的他决定在这片融合了古典和时尚的老街区内,开一家独一无二的体彩销售网点。

“这房子一二楼和前后院加起来近300平方米,只经营体彩彩票有点可惜,我当时就想加一些年轻人喜欢的新鲜玩意儿,以及外地游客喜欢的冰城特产,多吸引一些客流,也沾沾咱家乡火爆全国的流量。”从那以后,哈尔滨文创雪糕、里道斯红肠、俄罗斯进口食品等琳琅满目的商品先后摆上了霍先生的这个体彩销售网点的货架。游客们被这家门面古朴、内部却充满时尚气息的小店从屋外吸引到了屋内,买一根雪糕、来几根红肠,再刮几张彩票成了进屋消费游客们的

“标准模式”。闲置了11年的门市房焕发了前所未有的生机和活力。

玩转互联网思维,流量与销量互哺相长

霍先生说,自己做过很多行当,也涉足过近年来爆火的互联网行业,所以对于“互联网思维”霍先生也深谙其道。“要加强与用户的黏性,把用户变成我们这里的‘私域流量’,这一点做好了,这家店的人气就不会差。”在“冰城有礼”的门前,霍先生又新增了手工老北京冰糖葫芦和中医冰淇淋的摊位,吸引了更多年轻人走进店内,实现了把中华巴洛克历史文化街区火爆的人气吸引成小店“私域流量”的转化。

走进小店后,无论是住在附近的居民还是外地的游客,花个十元二十元买几张体彩彩票成了随手就干的一件事。而那些专门

买体彩进门的购彩者,也纷纷被店内琳琅满目的商品吸引,产生了买点新奇东西带回家的想法,带动了文旅消费的发展。流量与销量也因此真正形成了互哺和带动,让彼此都呈现出了“水涨船高”之势。

“在国庆节假期,销售网点每天的体彩销售额都在1万元以上。从去年各品类产品销售进驻到‘冰城有礼’以来,据不完全统计,体彩的销售额已经比之前翻了一番还多。”霍先生说,今年12月以后,奈雪的茶、携程国旅也会进驻到“冰城有礼”。他希望以日茶夜酒为依托,从时间和空间两个维度构建“天地人网”闭环的全新运营模式,并将彩票作为送给在这里消费的游客的伴手礼,做好社会公益的同时给大家更多的幸运。



十月太阳岛 赏秋好去处



金秋十月,太阳岛公园静谧又热闹。秋色藏在岛上的每个角落里,坐龙广场阳光明媚、天空湛蓝,映衬着两侧缤纷的秋叶,美醉了游人;水阁云天湖水清澈,水波荡漾;天鹅湖里,优雅的白天鹅自由地游弋;松鼠岛上,树木渐染金黄,松鼠在草地里、树林间跳跃……

耳边是风吹过树叶的沙声,眼前是层林尽染的美景,阳光透过树木形成一道道金色的光影,林荫路笼罩在一片暖光之中,游人徜徉其间,尽享这幅动人的秋日画卷。 本报记者 张鸣雷文/摄

中共哈尔滨市委宣传部 宣  
哈尔滨市文明办



社会主义核心价值观  
富强 民主 文明 和谐  
自由 平等 公正 法治  
爱国 敬业 诚信 友善

诚信



哈尔滨市精神文明建设指导委员会办公室  
查佩仙设计