

◀ 上接 02 版

●凭双向赋能走好乡村创业路

“这几年整体经济形势使得投资并不容易，在创业项目上我们做过调研。”曾雄辉告诉记者，选择乡村的原因很务实：一是乡村基础设施持续完善。“门店虽坐落山脚下，但驾车到市区仅15至20分钟，道路平坦畅通。”；二是自己做工程出身，在基础设施改造上有成本优势。但最重要的是，“人们都爱往户外跑，这个大趋势还在。我们这里的风景正被越来越多的人喜欢”。

从一开始只是单纯地想要开一家可以看日出的咖啡店，到承接了巨大的流量后，彻底爱上了乡村生活。凌运贵说，“要想把店开好，事情并不简单。”

日初出咖啡店因“最美洗手间”意外走红，2025年门店咖啡品类流水达380万元，门店全年整体营收突破500万元。在他看来，这背后是桂林山水在“托底”：“阳朔拥有每年2000多万游客的天然流量优势，我们的核心在于如何有效‘承接’这些流量，而非在城市中艰难地‘创作’流量。”

据他观察，阳朔乡村咖啡市场尚处于起步阶段，虽已有约300家咖啡店，但对比竞争白热化的民宿行业，咖啡业态仍在增量发展中。但行业分化明显：抖音榜单前列的网红咖啡店，大多是投资额200万元以上的大体量门店，而乡村小型咖啡店竞争激烈、盈利困难。

凌运贵介绍，日不落咖啡店主体装修投入140至150万元，整体总投资超200万元。在他看来，乡村咖啡店的核心竞争力，是为消费者打造高品质、高颜值的沉浸式打卡场景，“游客朋友圈九宫格中，至少有三张是店铺山水实景画面”。依托阳朔独一无二的山水资源和天然客流优势，乡村特色小店更容易突围出圈。“乡村咖啡创业并非只能重资产投入，投资30万元以内的小店，只要店主有创意、有特色，打造差异化体验，同样能稳定引流、持续经营，拥有专属发展空间。”

桂林乡村不可复制的山水场景，是吸引青年创业者的核心魅力。而持续完善的乡村基础设施、盘活利用的闲置农房、不断优化的创业配套服务，软硬件配套的双重加持，大幅降低青年下乡创业的试错成本，也让更多返乡青年愿意扎根乡村长期发展。在采访中，多位小店老板都认为这些因素叠加，让“进村开店”从一场充满不确定性的冒险，变成了可计算、可期待的人生选项。

记者周文琼 文/摄

↑凌运贵与爱人在忙碌之余，也会在日落时分一起看夕阳。

↓阳朔日不落咖啡店。

←“GuiLin 田野基地 .Coffee”的吧台被设计成机车头盔造型。

↓在阳朔日初出咖啡店，人们在观看日出。