

万家星光

# 星城梦人

“惟楚有材，于斯为盛。”岳麓书院门前这幅楹联，道出长沙深厚的人文底蕴。与书院隔江相望的，有长沙的商业地标五一商圈，这里新消费品牌云集，烟火气与文艺范交织。

这里适合打卡：华灯初上，看不尽湘江夜色，逛不完太平街潮流小店、坡子街网红店，足够赏心悦色、文和友、

这里更适合打拼：星城长沙，青年是最亮的星，每天诞生24个大学生创业主体，净流入人口中年轻人占比80%。长沙正以“低成本创业、高品质生活”的比较优势，成为大学生创业热土，越来越多的青年在这里奔赴梦想征程。

## 紧抓大屏商机

2025年秋，“湘超联赛”开赛，在长沙解放西路商圈，云玺湘江北广场、IFS国金中心南广场的2块大屏格外热闹——不时闪过的“湘超加油”“长沙队冲呀”等互动内容，吸引路人纷纷举起手机拍照，“湘超”热度顺着大屏蔓延至街头巷尾。

这是如何实现的？只需打开一个名为“屏果”的小程序，输入“湘超加油”等助威语或上传加油海报，几分钟内就能在大屏上显示。市民还可以用大屏来相亲、找工作、给朋友过生日、给宠物过生日。最低只需98元，就能体验“上大屏、成焦点”的快乐。这背后的操盘手，是大学生创业者谭亚和他的长沙屏果数字科技有限公司。

“户外广告单次投放门槛从数万元降至98元，普通人也能投大屏！”黑框眼镜、白色polo衫、黑色牛仔裤，一身潮流穿搭的“95后”小伙谭亚自信地展示自己的产品，“用户通过手机软件上传广告素材，内容先经公司自研的AI大模型审核，再经人工二次核查，从下单到上线最快几分钟就能完成，打破传统户外广告的流程壁垒。”

搭建完善的AI数据监测平台，能让广告客户清晰了解投放效果。“实时统计户外广告屏的曝光数据、曝光效果等，一键生成详细的投放报告，让广告实现从‘拍脑袋投放’到‘数据驱动’。”谭亚说，借助AI技术还能实现“场景化精准投放”，比如宠物品牌广告会在有遛狗人群经过时播放，汽车广告会精准触达驾车人群。

谭亚来自贵州，毕业于遵义师范学院视觉传达专业。他与长沙的缘分，始于对“媒体艺术之都”的向往。“长沙作为世界媒体艺术之都，与我的专业方向和兴趣高度契合，湖南的创新活力和文化底蕴更适合我未来的发展。”这位贵州小伙一毕业就买了高铁票、背起双肩包，来长沙创业。

靠地产策划赚到“第一桶金”，又经历两次创业失败、负债百万元，谭亚深知选准赛道的重要性。他常思考一个问题：城市中的户外大屏数字化程度低、闲置率高，国内这么多大屏，如果能做出一个投放平台，岂不是大有机会？

这个想法催生了“屏果”初代版本小程序。随着企业用户不断增长，2025年“屏果”正式上线。

创业路上，谭亚并非孤军奋战。“长沙有丰富的传媒人才，湖南省大学生创业投资基金给予资金支持，湘江新区大学生创新创业园提供3年免租的办公场地。”湘江科学城（长沙）管委会副主任罗政说，这些支持帮助谭亚团队在长沙户外广告圈闯出一番天地。

“‘外地人’和‘非名校’背景使我需要多花些时间建立信任感，但也促使我更扎实地打磨产品，更开放地寻求合作。长沙这座城市给予创业者的机会是平等的，关键在能否找准细分赛道，并用实际价值证明自己。”谭亚感慨道。

在他看来，创业最大的收获不是成功，而是成长。“保持敬畏，解决问题，把创业看作一种成长”，这是他在高校担任创业就业导师时常和青年学子分享的话。

截至今年1月，“屏果”用户已突破7万，线上成交额突破百万元，今年计划在全国200个城市的核心商圈签约并落地运营至少500块大屏，预计全年可完成千万元的交易额。对于未来，谭亚有更大的梦想：整合更多户外大屏资源，让长沙成为全国乃至全球的户外广告数字中心。

## 逐浪AI赛道

从橘子洲乘船，不久便可抵达湘江西岸的岳麓书院。宋代，湖南书院文化盛行，岳麓书院是四方学子向往的圣地，有“道林三百众，书院一千徒”之誉。千百年来，这里培育和滋养了一代代学子。

2012年，一个绿树阴浓的夏日，即将从湖南师范大学教育科学学院毕业的“90后”女孩叶梅驻足岳麓书院门前，思考就业问题。

“那里的树像守护者一样充满灵气，安静而有力量；书院那扇‘二门’并不大，却给人一种很强的精神力量。”多年过去，那一幕在她脑海中的印象仍很清晰，“书院传承的经世致用、知行合一的学风，让我明白读书的意义不仅在于积累知识，更在于使人拥有解决问题、创造价值的能力”。

正因这种信念，叶梅毕业后选择在深圳从事教育行业相关工作。深圳在技术、人才和产业生态上具备优势，适合早期探索和产品验证。而长沙提出建设“全球研发中心城市”，号召青年“背着双肩包来创业”，让叶梅和她的团队看到长沙在吸纳青年、支持创新方面的决心，也认识到其在综合成本、教育资源、创业支持政策等方面的现实吸引力。

反复考量后，她决定：回湘创业。2024年10月，距离叶梅预产期还有两个月，一个由孕期妈妈带领的“大女主”团队，计划在长沙讲述一个关于AI教育的故事。2025年春节过后，她带着未满百天的孩子回到长沙。

“湘江新区大学生创新创业园在接待我们的当天，就落实了办公场地——办公区域、水电、物业全部免费；第二天，桌椅、网络安装到位，直接‘落座开干’；公司注册资料提交不到1小时就拿到营业执照。有关部门还深入了解产品与应用场景，帮助我们打通业务合作链路。”如今已是长沙市同恩科技有限责任公司CEO的叶梅说，“长沙不仅在扶持创业，更在与年轻创业者共同成长。”

在各方支持下，这支年轻团队的自研产品“知鹿匠AI”，上线第一个月就成功进入10余所学校试用推广。目前，产品试点已覆盖湖南多个地级市、长株潭地区多所学校，接下来，同恩科技还将发布自研的AI个性化教学实施方案与系统。

“从一路摸索的经验看，唯有持续深入真实业务场景，深耕落地实践，发挥技术平权的价值，才能找到破局之路。”叶梅说，希望同恩科技在未来成为湖南乃至全国人工智能教育领域的重点企业。

“‘知鹿匠AI’懂教学了！”该产品的用户、河南濮阳市油田第一中学教师张洪铭说，逐字稿生成、3D模型制作、公开课教案设计等功能，很适合在课堂中做场景导入和互动。在语文教学诗词《饮湖上初晴后雨》时，借助3D模型制作功能，头戴儒冠、手持书卷的苏轼形象跃然眼前，晴天波光粼粼、雨天山色朦胧的西湖景观依次呈现，语文课瞬间“破次元”，古诗词与学生的距离被迅速拉近。

“教育是一棵树摇动另一棵树，一朵云

推动另一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂。”身为妈妈，叶梅更能体会到做教育这件事要始终秉持敬畏心，“创业具有高风险与不确定性，但来自用户的正向反馈与支持，让我在最艰难的时候，仍然坚持下来。”如今，处于“35+”年龄段的叶梅时常思考：“毕业至今，我亲身参与并见证了从早期的纸质教学、电子教育，到在线教育，再到AI教育的发展过程。每次技术浪潮到来，都会重塑行业形态。持续学习的能力，让我能够不断完成与这些变化的接轨。”

## 解码文化遗产

冬日的长沙五一广场，依然游人如织。自1996年起，在五一广场及周边的多处古井中，先后发现了秦、汉及三国孙吴纪年的多批简牍，数量达10余万枚，被称为“长沙古井简牍群”。这是继殷墟甲骨、居延汉简、敦煌文书之后，古文献资料的又一重大发现。

“20世纪40年代至今，湖南出土简牍总计约达20万枚，占全国总量的三分之二，且时代序列完整、内容丰富。这些看似不起眼的竹木片，可看作中华文明最早的‘大数据’。”“80后”历史学者李斯说，从里耶秦简中的邮书封检实物，到走马楼三国吴简记录的基层百态，这些时空连贯的珍贵资料，引发海内外学界高度关注，有力推动了秦汉三国史等领域的学术进步。

李斯是土生土长的长沙人，毕业于长沙市第一中学，高考时以第一志愿报考湘潭大学历史学专业，之后又考取北京大学历史学系博士，师从秦汉史名家王子今先生。燕园求学四载后，30岁的李斯回到湘潭大学工作至今，“我选择回湘任教，除了乡情的召唤，更因湖南具备独特优势，学术氛围浓厚。相较北上广，长株潭的房价收入比相对合理，能让青年学者更专注学术”。

借助湖南丰富的出土简牍，李斯持续关注秦汉史、中华民族交往交流交融史。“秦汉建立中央集权制的大一统王朝，‘大一统’不仅体现在疆域开拓、政治治理、社会运转，还根植于历史土壤中无数人物的沟通交流。”李斯以秦汉简牍中相关记载为基础，关注研究秦汉使者，讲述他们“使于四方”“循行天下”“览观风俗”“宣明德化”等故事。

“‘大一统’下的各民族交往交流交融，体现在有血有肉的历史人物与故事中，比如大家熟知的张骞出使西域。”李斯希望通过深挖秦汉使者的故事，探究“沟通者”如何打破隔阂、增进认同、深化交融。2024年，他的研究课题“秦汉使者与族群交融”成功获批国家社会科学基金项目，独立撰写

的系列稿件被采纳进国家“十四五”规划重大文化工程《中华民族交往交流交融史》中，部分内容被采纳进国家民委组织编写的《中华民族共同体概论》教材中。

“《中华民族共同体概论》教材是第一部全面系统阐释关于加强和改进民族工作重要思想的统编教材，目前已在民族院校和民族地区广泛使用。”李斯说，在中华优秀传统文化焕发新机的新时代，能够结合自己所学参与相关工作，很有意义。

在他看来，深埋地下的简牍档案不仅是考古材料，更是古代百姓生活的“时间胶囊”。如何让无声的文化遗产变成有温度的故事，让现代人触摸2000年前的生活脉搏？

在简牍数字化方面，湖南已有不少举措。在长沙马栏山，一支以长沙学院毕业生为主的团队，深耕“里耶秦简”数字化修复与呈现，使简牍中的文字与符号走进现代生活。“公众对文化遗产的关注度持续提升，‘考古热’不断升温。但简牍等载体零散杂乱，利用和解读存在难度。唯有在严谨务实研究基础上，以人性化视角进行解读，才能实现创造性转化。”李斯说。

为此，他建议打通“产学研”链条，设立文化创新基金，支持青年学者将学术成果转化为文创产品；尝试传播轻量化，借助湖南广电的优势，开发“湘江穿越者”等互动综艺，让历史人物走进大众；增强公众参与度，推广“市民考古”，让市民在考古实践中感受历史文化。

近期，李斯还应邀到湖南炎陵、山西高平等地参加炎帝祭祀大典并参与研讨，为炎帝文化传承贡献学术力量。他认为，湖湘文化的生命力，在于其始终与时代同频共振，“当我们用简牍解码秦代吏员的日常，用数字技术还原‘辛追夫人’真容，用沉浸式青春剧展现革命青年求学经历，文化遗产方能变为资源，这也是对湖湘精神的最佳传承”。

冬日暖阳下，在岳麓山巅远眺，湘江如练，橘子洲头的青年毛泽东艺术雕塑巍然屹立。从“惟楚有材，于斯为盛”，到“恰同学少年，风华正茂”，再到打造“全国乃至全球大学生创业目的地”，这片流淌着“敢为人先”基因的土地，正以更加开放的姿态，与青年相互成就、双向奔赴。

木案前，来自甘肃平凉的雕版印刷市级非遗代表性传承人李安乐屏息凝神，红宣纸覆上刻板，棕刷蘸饱朱砂，手腕悬提、稳稳一压。再揭起时，尉迟恭双目圆瞪、秦琼怒髯飞扬——一对鲜活的门神惊艳了“2026全国网上年货节”甘肃兰州年货节主会场。

“这次受邀展示，就是想让大家看看咱们的老手艺，感受传统文化的博大精深。”李安乐边印制边介绍，“能在年货节展示作品，让更多人摸一摸、看一看，感觉很有意义。”在设置于东方红广场年货区的甘肃陇非遗文化传播有限责任公司摊位前，一张张印制好的门神画、财神画吸引了不少市民驻足，引得许多老人回忆满满。

李安乐从事雕版印刷已7年有余，刻印早已融入生活。“对我来说这不只是爱好，更是传承。”本次年货节，他特意选取门神、灶神等传统年节题材，以单色朱砂印制，寓意吉祥红火。

作品定价亲民，甘肃陇非遗物质文化传播有限责任公司总经理王进义一边向市民展示年画一边说：“一副20元，楼房门贴一对刚好。”

“我们选择平凉静宁雕版年画进年货节，是想以民俗非遗与现代场景的结合，让人们认识传统文化，感受非遗魅力。”王进义说。

当然，年货节上的非遗年货不止于年画、剪纸、制香、刻葫芦、香醪等纷纷亮相。既有文化味，更聚烟火气，“甘味”农特产品、现成年菜等更引人注目。在“秦岭深处的松子1袋400克，100元3袋还有赠品。”在不远处的天水特产展位，天水幸福里土特产开发有限公司的松子叫声声热情响亮。经过2天的售卖，销售人员杨佳嗓音沙哑却笑容满面。自1月18日布展以来，这款来自秦岭的松子便成“爆款”。

“1月18日布展试卖，半小时售出40多袋。19日准备了15箱，下午3点即售罄。20日补货20箱，几个小时又被抢购一空。21日一早，直接接100多箱新品运抵展会。”杨佳说，连日多次补货仍供不应求，公司连夜调运百余箱新品，线上线下同步售卖。“线上线下同步销售，粉丝到现场还有赠品。”线上运营王伟杰在年货现场直播，线上销量和现场一样火爆。

一张年画、一袋松子，在热闹的年货节里，古老手艺与地方风物正悄然编织一幅幅生动的“赶年集”图景——那里有传承的印记，有山野的馈赠，更有一份红火而质朴的年味，在人来人往中静静流淌。

本版编辑 姚亚宁 美 编 倪梦婷  
来稿邮箱 fukan@jijbs.cn

特写

安徽省当涂县麻村村党支部书记姚其飞：

# “飞”出实实在在致富路

我叫姚其飞，是马鞍山市当涂县大陇镇麻村村党支部书记。33岁的我，人生中有几个重要的身份：退伍军人、新农人、带货主播，还有一个乡亲们口中的“网红书记”。

我是麻村村土生土长的孩子。2012年参军入伍，军旅生涯虽不算长，可那段听着哨声起床、跟着号令行动的日子，像铁锤一样，把纪律、果敢和一股不服输的劲儿，实实在在地“砸”进了我的骨子里。2014年退伍后，我没犹豫，直接回了老家。有人问我，外面机会不多吗？怎么不留在大城市？在我心里，家乡的水土养育了我，我应该回来，为家乡做点什么。

刚回来那会儿，我也很迷茫。养过螃蟹，弄过珍珠，都不太顺利，后来在小小的菱角上找到了突破口。我们这儿水面多，但没人规模种菱角。我专门跑到江苏学技术，从选种到采摘，一点点摸索，慢慢有了起色。

2017年，我担任村党支部书记。工作越深入，心里越不是滋味。有时候，一户人家一年的指望，就是那几亩地的收成。如

果卖不上好价钱，那一年的盼头就没了。曾经挨家挨户敲门推销农产品都没人要的滋味，我尝过，所以我更懂他们。于是我想做点事，改变这种情况。

真正的转机，来自“一部手机”。2020年前后，我看到外面直播带货很火，心里一动：咱这儿的土鸡、菱角，不也是好东西吗？是不是也能上网试试？想法刚一提出来，村里不少人直摇头：“举个手机说说话就能卖货？”面对质疑，我想先试试再说。

起初，连个像样的直播间都没有。我把桌子支在田埂上，手机用倒扣的水桶垫高，补光灯就两个。第一次开播，2小时，镜头里除了我，就10个“观众”——全是我们村自己人。没人说话，没人下单，那种安静比什么都难受。我一度把在线人数用纸挡起来，怕自己看了心慌。

但我没放弃。我琢磨，大家爱看啥？不就是真实嘛！我把直播搬到了菱角塘的小船上。那天清早6点多，露水还没干，我一边划船，一边对着镜头拉家常，给大家看乡

亲们怎么采菱角。没想到，人忽然就涌进来了，弹幕刷个不停，订单提示音“叮咚叮咚”响起来。我一激动，身子一歪，“扑通”掉进了水里，浑身湿透爬上来，弹幕里大家都笑开了。就那一场，卖了500多单菱角。这让我明白：大家想看的，就是这份沾着泥土、带着乡土气的真实。

随着名气越来越大，各种声音也就来了。网上有人说我“不务正业”“以权谋私”。委屈吗？当然有过。但我开导自己：何必呢？直播间没了，乡亲们的货怎么办？我的初心就是帮大家把东西卖出去，只要村里想就好。

想明白后，我决定更加专注于这份事业，并成立一个团队。人虽不多，但分工清晰。有负责直播技术支持的，有把关产品质量的，还有规范打包流程的，都是为了确保品质。同时，我们也开始培养更多新农人主播，靠我一个人，力量终究有限。

如今，直播带来的不

只是订单，更让人欣慰的是村里的氛围变了。以前家长里短、邻里磕碰不少，现在大家见面聊的是“你家菜今天卖了多少”“姚书记啥时候来我地里直播”，交流多了，心也更近了。还有一些意想不到的温暖：一位江苏的餐饮老板看了直播，给村里捐了54盏路灯；合肥的网友联系我，想定点帮扶困难户……这些陌生人的善意，实实在在照亮了村里的夜，也暖了我们的心。

作为村党支部书记，我深知直播只是个“药引子”，乡村全面振兴还是要靠扎扎实实的产业。我们正尝试整合资源，通过线上引流、线下发力，打造一条产销融合的产业链，让乡亲们在家门口就能获得稳定的收入。我希望能像我的名字一样：“姚”带着大伙儿一起“飞”，“飞”出一条属于麻村村自己的、实实在在的致富路。

（梁 睿 李思隐采访整理）

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果