

旅行只是兴趣 生活还得踏实

——访自媒体“上海高校户外旅行”创始人、上海大学大四学生徐一琦

岑旭（上海建桥学院 易班学生记者团）

闲暇的时候,许多人都有刷微信朋友圈的习惯,我也不例外。看到精彩的内容,点个赞,看见一些无聊的代购广告,吐吐槽。但有一个小伙子发的内容,几乎每次都能提起我的兴趣。他叫徐一琦,网名“鸡块”,是上海大学影视艺术技术学院广播电视新闻专业的大四学生,曾担任上海大学户外旅行协会会长,是热门游记和攻略作者,旅行经验丰富,穿越过苏浙十几条户外徒步路线,多次背包自助旅行港澳台地区、西藏、青海、内蒙古及东南亚等地。

从“菜鸟”到会长

其实,徐一琦的旅行史并不长,他是上了大学之后才迷上户外旅行的,同很多大学“菜鸟”一样,他一开始也是跟着学长学姐参加学校的旅行社团。2012 年的时候,他第一次接触到了户外旅行。那时旅行的方式很简单,每人凑 300 多元钱,20 多个大学生包一辆大巴,拉到苏浙地区的山沟沟里,就开始两到三天的徒步,在野外睡的是帐篷和睡袋,吃的是自己野炊的食物。

2012 年端午节,徐一琦带队到楠溪江徒步,突遇山洪,全队被困山间。他和当地导游商量后,决定在山上留宿,等次日天亮再下山。让徐一琦很感动的是,团队一直守在一起,非但不害怕,还点起篝火,围坐聊天、唱歌、做游戏。

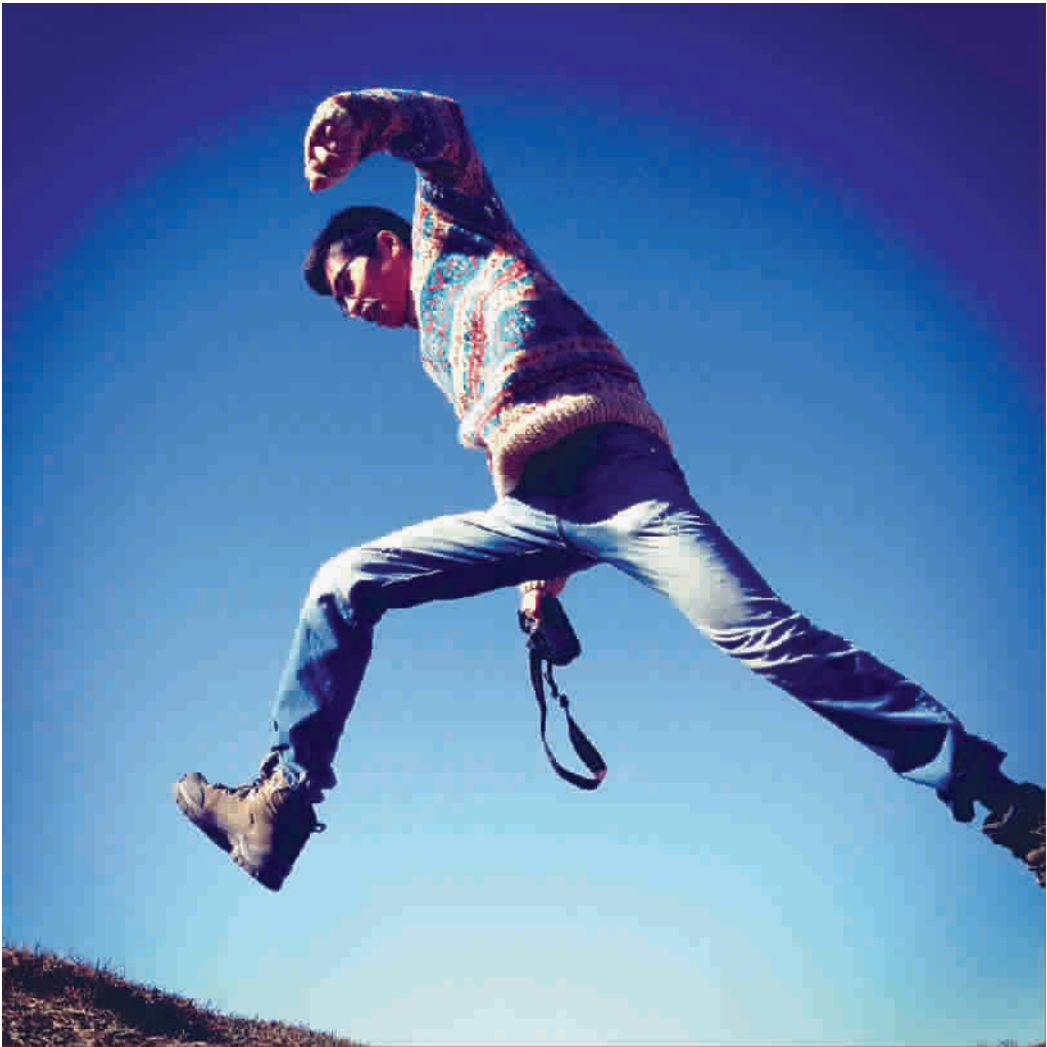
天亮后,雨水逐渐退去,队员们陆续下山,最深处的水依旧淹没了徐一琦的胸口。“有个女生胆子小,出发前还喝了两口二锅头。另一个女生身体不适,被两个高个男生一路扛过水流的。”安全回到上海后,徐一琦在新闻里看到,那次洪水中,其他徒步队伍中有人受伤。团队的力量,让他和小伙伴们平安归来。

跟着一起去体验了几次之后,他因出色的领导力和外向热情的性格,从上一任会长手里接过了社团负责人的接力棒。成为上海大学户外旅行协会会长后,他认识了诸多外校旅行类社团的负责人。

自媒体服务多校

他一直想做一个发布各大高校旅行信息的平台。于是,2013 年 11 月,徐一琦的自媒体“上海高校户外旅行”微信公众号应运而生。定期发布各大高校户外社团旅行线路,组织和开展户外徒步、摄影和旅行等活动,传播旅行知识、分享旅行攻略、寻找同游旅伴,至今已吸引了 2 万多个粉丝。

今年寒假,当我和家人在北京



旅游时,徐一琦在越南。他随意在微信朋友圈里发了一张当天拍的椰子碗图片,就收到了将近 200 条好评,还有不少人请他代购。由于携带不方便,他只买了两个。从越南回来时,他还带来了当地的滴漏咖啡,我刚好在其他微信号上看见了介绍全球特色咖啡的内容,其中就提到了滴漏咖啡。我忙不迭地分享给他,他看了连忙称赞,还把内容转发到了自己的微信公众号上。今年 3 月,他携手“咖咖奥咖啡”,在网上开设了咖啡课程。

从越南回上海没多久,他又去了尼泊尔。这是他时隔一年半后再一次踏上这片土地。上一次去尼泊尔,他在贫民窟里吃了今生难忘的手抓饭。这次旅行与以往不同的是,他大批量地给朋友们代购尼泊尔当地著名的“星月菩提”,我也请他带了一串。一直盼着菩提到来,结果他回国时,行李在加德满都被

机场弄丢了。还好有惊无险,几天后,虹桥机场的工作人员给他打电话。行李和礼物失而复得,只是迟到了几天。

找赞助锲而不舍

看着他经常满世界乱跑,最近又在朋友圈晒出了一份大学毕业前自己送给自己的成人礼——一辆小轿车。有一些粉丝不禁开始暗暗揣测:莫非他是个富二代?

其实不然,他来自上海郊区的崇明,一家人过着自给自足的普通生活,完全谈不上富裕。正因为家庭条件一般,进入大学后,他想办法努力挣钱——做过家教,帮人拍过照片,2013 年还在《申江服务导报》实习过一年。

在微信公众号积攒了一定数量的粉丝之后,徐一琦决定寻找商业赞助。他通过大学学长联系上了自己心仪的一家国际知名户外运动服

装品牌。不过出师不利,他的提议很快被对方拒绝了。但他丝毫没有气馁,而是仔细总结教训,向一些学长请教经验,又认真准备了一份非常详细的合作计划书。其中包括他当时计划去香港自助游的行程设计、文章主题,以及如何与品牌巧妙融合,同时还列明了自己的需求:“不要现金赞助,只要装备支持。”

没过多久,他精心准备的计划书被这家户外运动品牌采纳了,徐一琦成了国内第一个被这个品牌赞助的在读大学生。之后,陆续有一些赞助和合作找上门,“我的微信粉丝不算多,但可能是因为定位比较精准,所以吸引到了一些商家的注意。”徐一琦笑着说。

拍照订票有高招

要当一个旅游达人,过硬的摄影技术必不可少。“鸡块”发在朋友圈里的照片出自 4 种拍摄设备:单

反、胶片机、苹果手机和 GoPro(一种小型固定式防水防震相机,在极限运动中被广泛应用)。现阶段,他使用频率最高的是 GoPro,因为防水、便捷而且是广角,拍出的照片还能直接传到手机里发朋友圈。

大家都是学生族,毕竟囊中羞涩,能否淘到优惠机票就变得很重要。徐一琦推荐说:“像亚航和春秋等廉价航空,经常会放出一些特别给力的特价机票,一定要早做准备,经常关注,有时候提前半年,就会及时出手,早早买下两张假期里的白菜价往返机票,时间到了就出发。”

临近毕业,旅行达人徐一琦常被问及一个问题:“你毕业后准备当一个职业旅行家吗?”“鸡块”立马撇清关系:“不不不!这个可不能当饭吃,旅行完全是我的兴趣,想趁着年轻,多看看这个世界。等工作以后,时间就少了。但是旅行不能当饭吃,我大学毕业以后想从事市场方面的工作,不想把旅行变成职业,还是想好好找一份工作,踏踏实实生活。”

【快问快答】

聊聊自媒体

问:什么时候开始做自媒体?

答:我记得很清楚,2013 年 11 月 18 日发出了第一条消息,到现在快两年了,当时的目的很单纯,就是为了做一个汇集多所高校旅行类学生社团的平台。

问:有哪些自媒体“涨粉”技巧?

答:我觉得最重要的有两点:原创文章和真人出镜。要让网友们知道,这不是一个很有功利色彩的营销号,而是一个懂旅行、爱旅行的大学生。一篇好的游记传播得特别快,我写的台湾游攻略阅读超过十万,给我增加了至少 1000 个粉丝。我还尝试做线下活动,办摄影工作坊,涨粉效果也很好。

问:有没有广告商找上门?

答:陆续有几家,带来一些小收入,能让我自给自足,在旅行途中不用再问家里要钱。

问:你尝试过什么形式的商业合作?

答:我会选择自己喜欢的品牌合作,还尝试过和旅行社分成的模式。我寻求合作的一些旅行社,都比较年轻、有个性,其中不少还是大学生创业项目。我会在微信平台上发布自己尝试过的好线路和服务,并接受网络报名,从中能获取一定比例的推广费用。这是一个比较能够长久的商业模式。

问:你的自媒体在未来有什么发展计划?

答:我最初希望,它能做成一个各大高校的旅行平台,如今已经做到了。接下来希望,它能得到更多人的关注,在大学生和年轻白领中具有一定的影响力,逐步形成独特的、健康的商业模式。当然,未来有很多可能性,我还年轻,还有很多事没有尝试过。