



喀什从不缺好产品、好故事，缺的只是一个让外界看见的窗口。而我，就想做那个为家乡搭起窗口的人。

边实习，一边运营自己和我妈妈的视频号。妈妈是传统的家庭妇女，我就建议她把自己日常做的美食分享给网友，我负责拍摄和剪辑。没想到，两个账号涨粉很快。

今年，我正式创办了自己的公司——努娜文化传媒。除了赚钱，我还有一个用新媒体改变喀什的理想。我想让家乡的红枣、土陶等美好的特产，被更多人看见。现在我们也作出了一些成效，帮助喀什本地一些线下的实体店和企业在线上被看见，也为喀什一院的医生打造了自己的科普账号。还有一些和我一样回乡创业的年轻人，他们有人在喀什市区开“自习室”，有人到农村地区开麻辣烫店，在我的指导下成功做出了自己的账号，赚到了创业后的第一笔钱。

同时，我也深深地尝到了创业的苦头。自媒体的“起号”，有时候一个月看不到成效，很多客户就没耐心，不继续付费了。这样一来，我们的前期投入也都白费了。

更难的是，现在公司团队非常不稳定。在我们喀什，年轻人外流太严重了。我们这行靠技术吃饭，可像样的新媒体人才都往乌鲁木齐、上海跑，留在本地的少之又少。我招来的员工，很多都是零基础的“小白”。有人连剪映的界面都没碰过，有人分不清“流量变现”和“内容策划”的区别。

没办法，我只能手把手教：

从短视频脚本怎么写，到拍摄镜头怎么架，再到文案怎么拍才动人，前前后后要花一两个月培养。从1月公司开业到现在，我就像个不停转的陀螺：早晨要给员工补技术课，白天要对接客户改视频方案，凌晨还得盯着数据复盘。

我在团队人才培养上的心血，目前看来很快就打了水漂。有人掌握了一整套流程后，就跳槽去了大城市。有人嫌工资低，可我每个月都在想办法接更多项目，就是为了给他们多争取绩效。

面对困难，我也会想，是不是我把创业想得太简单了？假如我当时没回来，而是留在上海这样的大城市，又会怎么样？

阿米娜有一个用新媒体改变喀什的理想。



可每次路过喀什古城的石板路，看着街巷里藏着的地道风味、手艺人坚守的老手艺，还有普通人眼里的生活热忱，我就觉得喀什从不缺好产品、好故事，缺的只是一个让外界看见的窗口。而我，就想做那个为家乡搭起窗口的人。于是，我觉得这份坚持有意义。

创业至今，我确实发现我的性格因为这份工作而实现了成长。我以前那么不爱说话，有了自己公司后，我为了做一些项目，都会主动地去跟客户聊天。我发现，开口和人说话，好像也没有以前那么痛苦了。

回乡创业，让我看到了自己的另一种全新可能。