

清明假期将至 旅游业一触即燃

· 相关新闻 ·

停摆两个月 民宿业自救盼回暖

“停摆”之后,如何自救成为了民宿行业的最大考题。3月29日,北京商报记者梳理发现,在民宿市场按下“暂停键”两个月以来,短租平台倍感压力,而城市民宿也面对房租租金、人力等成本重压。如今,使出浑身解数自救的民宿行业,期待着“五一”之后的市场回暖。

近日,民宿平台途家宣布途家自营业务将于4月26日停止运营。此前,为了减少亏损,途家于本月初进行了裁员。

除了压缩开支,共享住宿平台也在筹划如何盘活现金流。北京商报记者了解到,包括途家、爱彼迎、小猪短租等平台纷纷在平台上推出了折扣较大的预售活动。

华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱表示,疫情导致绝大部分民宿业务按下“暂停键”,而共享住宿平台的收入则主要来自于民宿订单的佣金,在没有业务的情况下,企业只能通过节流的方式维持现金流,以此获得生存。

在共享住宿平台苦苦支撑的同时,平台上大批民宿经营者也不好过。

北京市怀柔区的一家民宿经营者表示,疫情发生之后,其所在村落大水峪村整个封闭。到目前为止,我们经营的民宿已经停了超过两个月了,其间毫无进项。”上述民宿经营者坦言:“前期装修、租金一共花费了上百万元,这些费用何时可以收回成本只得从长计议。”

小猪短租研究数据显示,以海南民宿为例,接近70%民宿房东因为疫情直接损失超过10万元,95%民宿房东则表示,目前民宿经营遇到的最大困难是房屋租金。

阿东(化名)是多家民宿房源的经营者,巅峰时期曾兼职经营着20多家民宿。据阿东介绍,由于一些房源是租的,受到疫情影响,订单纷纷退订,资金链有很大压力。“疫情结束后我可能只会留一套房子,甚至一套也不做了。”阿东坦言:“有可能疫情结束后旅游业会迎来反弹,但眼下没有新业务,每天都是损失,越来越难以支撑。”

木鸟民宿CEO黄越甚至表示,如果4个月内不能重塑消费者的出游信心,超过60%的民宿会消失。

毫无疑问,民宿业正在热盼着行业复苏。爱彼迎中国总裁彭韬在线上发布会上表达了对行业回暖的渴望:“随着国内疫情逐渐向好以及政府鼓励各行各业有序复工复产,民宿行业也将逐渐复苏”。在业内人士看来,共享住宿平台正在通过数据“喊话”的方式给行业注入信心。

不过,市场的重振终究要看是否有新订单。小猪短租平台相关负责人也表示,民宿房东抗风险能力普遍较弱,在疫情冲击下,一批中小规模经营者陆续退出民宿市场,这对平台房源供给和业务都将产生较长周期的负面影响,未来经营者信心的恢复也需要漫长的过程。

针对疫情过后的民宿市场,中国旅游协会民宿客栈与精品酒店分会会长张晓军认为:“民宿不能只有‘住’这个单一功能,经营者也可以通过其他渠道让收入来源变得多元化。”谈及民宿市场的复苏趋势,张晓军认为,未来,民宿行业一定会出现多个细分市场,包括红色民宿、亲子民宿等。

北京商报记者 关子辰

疫情防控成效渐显,旅游行业已经摩拳擦掌,准备出击。距离清明小长假还有一周,OTA、景区们的客源争夺战已悄然开启。3月29日,北京商报记者从多家OTA获悉,作为复工后的首个小长假,清明假期踏青游、春游需求集中释放。景区纷纷规划短途自驾游线路、推出折扣门票,OTA也在通过规划新型“踏青游”产品“刷存在感”。



窗口期来了

复工复产后,旅游行业迫切期待一个触底反弹的新契机。随着各地景区、主题公园、酒店、旅行社逐步恢复营业,清明节成为了国内旅游业“试水温”的重要窗口期。

“自清明小长假起,游客将从周边游开始,逐步重启2020年的旅游计划。”马蜂窝旅游相关负责人表示。

从各OTA平台预订情况来看,目前清明期间短途自驾游市场回温明显。据飞猪统计数据显示,3月17日-23日期间,清明假期火车票和景区的预订量环比一周前增长超100%,酒店预订量环比增长约30%。飞猪分析认为,以家为中心,半径200公里内的本地游和自驾游已现复苏迹象。

马蜂窝发布的《2020年春季旅游回暖趋势报告》显示,3月18日开始,全国众多旅游目的地和景区热度都出现明显回升,全国城市热门周边景区旅游热度平均涨幅达到67%,其中有不少游客都选择自驾出行。

高德地图交通大数据进一步预测称,现阶段全国自驾较活跃地区主要在中部、西南部和东部地区。此外,短程高铁游同时备受消费者青睐,尤其是广州、浙江、上海地区游客。

与此同时,复工后首个小长假的跟团游需求同样不容小觑。携程相关负责人表示,该平台在3月下旬已迎来大量集中发团,清明假期期间,更多旅游产品蓄势待发。

据悉,仅3月28日当天,携程就有陕西、新

疆、浙江、海南等12个省的100个旅游团组织启动了省内跟团游活动,涉及全国近3000名游客。自2月底旅游业相继复工以来,各地出游人数上升明显,特别是3月下旬报名、发团大幅增加,在接下来的一周到清明节期间,更多的省内游整装待发。”携程旅游渠道事业部CEO张力表示。

整装待发

面对即将反弹的需求,沉寂了1-2个月的供给端早已做好了准备,一场硝烟四起的客源争夺战已悄然拉开帷幕。

公开数据显示,截至3月16日,全国已有28个省(区、市)3714家A级旅游景区恢复对外营业,复工率已超过30%。同时,部分地方政府主管部门还出台相应旅游帮扶、促消费政策,与当地景区、旅游企业一同为当地旅游业“带货”。

举例来说,湖南省文旅厅还趁清明小长假前披露了“锦绣潇湘”旅游精品线路,并通过一部手机游潇湘”旅游平台发布当地的清明踏青攻略,全面覆盖了当地的网红美食街、小众旅游景点、传统热门景区、红色旅游基地等。

值得注意的是,马蜂窝旅游研究院负责人冯饶指出,此前在旅游业务停摆期,各地纷纷上线的“云旅游”明显带动了复工后景区景点的旅游热度增长,上海野生动物园踏青、无锡鼋头渚樱花季、北京老炮儿带你逛长城,还有挖掘福州小众景点、环西湖徒步踏青、采摘西湖龙井等各类热门旅游主题直播,直接为目的地带来了可观的游客“流量”。

从OTA的角度来说,多个平台配合当前率先恢复的省内游、周边游等短途游需求,在清明小长假前后集中推出了一批新设计的旅游产品,并附上各种促销折扣刺激消费。中青旅遨游网表示,由于游客短途出行需求迅速上升,该平台加大了周边游、酒店、旅游度假村部分产品的供给,后续企业还会围绕“二十四节气”等传统文化主题上线更多的国内游产品。

而以酒店为代表的国内住宿业同样没有放弃清明这个揽客的重要时机。去哪儿网统计数据显示,在过去的一周,全国酒店入住人数较前一周增长32.51%,较2月同期增长2.5倍,其中以“无接触服务”为代表的“安心住”酒店产品预订量占比近八成,实际产生订单的酒店数较前一周增长20.2%,家庭周末出游成为酒店需求增长的主要动力。

“五一”成主战场

如果说清明小长假是国内旅游业测试市场回温情况、调整供给策略的试验田,那么“五一”则被旅游企业看作是今年势在必得的“主战场”之一了。

多家OTA日前发布统计数据显示,当前,除了清明假期外,“五一”旅游产品搜索量不断上升,部分平台搜索量环比增长超过70%,其中海南三亚、乌鲁木齐等成为热度最高的目的地。

具体来说,据去哪儿网统计,过去一周“五一”酒店预售搜索量环比增长两成,亲子房、家庭房成为游客关注的热点产品。就地域来看,长沙“五一”黄金周期间酒店搜索量全



游戏陪玩水有多深

僧多粥少

“因为我没有本科学历,找工作一直很难,但是我擅长玩游戏,就想到可以去试试游戏陪玩,但没想到不仅一分没挣,还被骗去了399元。”在正规游戏陪玩招聘平台尝试多次无果之后,冯先生找到了一个声称招聘游戏陪玩的线下团队;在提交完个人信息后,这个团队的HR便让我缴纳399元的人会费,但当我缴纳完这个人会费进群后,发现自己被骗了”。

如今,微博、贴吧、论坛等平台上充斥着游戏陪玩职业运营团队的招募信息。这些团队以微信群、QQ群为主要阵地,应聘合格者在经过简单的资质审核后,便会被加进所谓的“派单群”。入群后,根据派单者提出要求,可与其他陪玩进行抢单,抢单成功并完成便可赚取相应的报酬。而进群的条件之一,就是缴纳299-399元不等的“人会费”。

为进一步了解背后的真相,北京商报记者日前以应聘者身份加入了多个游戏陪玩职业运营团队群,据某团队负责人王女士介绍:“正规平台通常注册人数较多,且对陪玩的要求很高,不可能给予每个人展示的机会,所以僧多粥少。但我们这边不一样,一天24小时,平均每分钟都有一单,只要手速够快就能抢到,区区399元的人会费,两单就能赚回来,我们就是挣个中介费。群中一个刚入职的陪玩

在9天内就获得4000元的收入。”

纵观这几个游戏陪玩职业运营团队群,北京商报记者注意到,通常每个群里大概有480多人,而一天下来只有十几单。其次,同一个单子还被发放到多个不同的群中。而当记者向负责人提出派单数量及为何同一个单子会在多个不同团队的运营群里出现后,则直接被负责人拉黑。

而反观正规平台,则需要通过实名认证和资料审核,为避免依靠平台“二次派单”或“转单”现象的出现,平台一旦发现并核实游戏陪玩在接单过程中出现其他途径转单、非本人完成服务的违规行为,会立即采取账号封禁7天至永久等不同程度处理措施。

收入不一

“我自己游戏技术还可以,空闲时间也比较多,所以做全职陪玩已经超过半年了,平均每个月都能有7000元左右的收入。陪玩的价格也是可以根据自己的游戏段位情况还有其他条件上调的,比如声音好听有的时候会唱歌也能上调一下价格,好的时候一个月能赚1万多元。”在多个平台上注册为陪玩的颜军表示,身边有很多喜欢玩游戏的朋友都在关注陪玩行业,很多也已经加入注册成为陪玩,“这个行业对学历没要求,对于喜欢打游戏的人来说是提供了一个新的就业机遇,边玩游戏边赚钱,这也是很多喜欢玩游戏的人想做

有人月入破万,有人惨被骗钱,游戏陪玩“边玩边赚钱”的外衣下藏的不只是高薪和轻松。近日,某应届毕业生冯先生向北京商报记者反映,应聘游戏陪玩后,不但工作没找到,反倒被骗了数百元。实际上,游戏陪玩行业中的“猫腻”远不止于此,违规转单频现、竞技属性较低、行业缺乏监管……作为新兴行业的游戏陪玩,水面下已是暗流汹涌。



的事情”。

据比心陪玩App发布的最新数据,目前全国有超过3000万游戏玩家用户,超过300万平台认证的游戏陪玩大神,其中已有近150万人通过游戏技能分享赚取到收入,全职陪玩平均月收入7857元,兼职陪玩平均月收入2929元。

北京商报记者调查发现,现阶段市场上的主流陪玩平台涉及的游戏品类非常多,如《英雄联盟》《绝地求生》等端游《王者荣耀》《和平精英》等手游。此外,不同游戏品类、不同平台均有不同的定价模式,主要分为按时间算和按游戏局数算两种形式,普遍每小时5-100元或每局5-100元不等。值得注意的是,王思聪也以陪玩的身份入驻某平台,且凭借666元/小时的价格成为该平台定价之最。

社交or竞技

“陪玩这个行业的确在向上发展中,但是它的风光背后还需要陪玩自己去付出很多。”颜军表示,抱着一定会赚钱的心态来当陪玩容易放松警惕导致误入骗局;很多人选择当陪玩就是以为可以一边玩游戏一边赚钱,但其实没有那么简单,抢单竞争大是肯定的,这需要你有自己的优势才能突出,声音好听长相好看是优势,但关键是游戏玩得好,那才是最大的竞争力”。

为了保持自己的段位和操作,职业陪玩通常需要花大量时间训练自己的游戏技术。从事一年半全职游戏陪玩工作的林琳表示,对于游戏技术不太突出的陪玩来说,在陪玩中也要积极突出自己的优势才能让客户留下

印象;有的游戏陪玩很会聊天,在游戏过程中会很注重与客户的交流互动。在客户下单后,我都会留意一下他的个人资料,看看是否能找到互动的话题,做好准备”,林琳认为光是一个平台上的陪玩就有上百万个,如果没有找到自己的优势,无论是平台内还是平台外,都很难找到认可自己的客户。

除了修炼好称职的“内功”外,成为游戏陪玩后也可能会遇到客户的不解,兼职做过3个月《王者荣耀》陪玩的陈桑告诉北京商报记者:我曾与一名客户玩《王者荣耀》长达14个小时,最终因为客户游戏中晋级失败而收获差评并被客户私聊辱骂。”

“游戏陪玩在一定程度上就是服务行业,需要去让客户满意,但游戏又充满很多不确定性,所以被骂、被否定都是经常有的事情。”陈桑表示;“用兴趣来获得收益看似很美好,但在实际生活中,当陪玩游戏成为一个职业时,玩游戏就变成执行任务了,这种心态的转变对于游戏爱好者来说还是有很大影响的。”

在电竞评论人游节看来,游戏陪玩从整个游戏行业、电竞行业的发展上看,能起到一定的人才培养促进作用,对于有一定游戏技术、电竞梦想的年轻人来说,通过游戏陪玩在获得收入的同时也能展示自己的能力。但在实际的发展过程中,目前的游戏陪玩更偏向社交属性而非技术能力的竞技属性,陪玩行业正处于新生发展的状态,规则不完善、监管的缺乏也导致一些非官方团队有机可乘。

北京商报记者 卢扬 伍碧怡