

机票酒店水涨船高 最火“五一”游将至

机票酒店齐涨价

国内旅游市场在清明假期迎来了“就地过年”后的第一个出游高峰,然而,今年的“五一”假期则有望成为近年来最火爆的“五一”。伴随着游客们对于出游的意愿只增不减,机票、酒店的预订量也飞速呈现上升趋势。

4月14日,据携程方面发布的数据,通过携程预订“五一”期间的机票、酒店、门票、租车的订单量比较2019年同期,分别实现了23%、43%、114%、126%的正向增长。据了解,携程“五一”机票经济舱平均票价为1021元,超过2019年同期均价。此外,像马蜂窝“五一”假期的机票、酒店预订量也早已超过去年同期,机票平均价格更是比2019年同期上涨一倍。由此可见,国内游市场真正迎来了恢复。

而另一边,去哪儿数据也显示,今年“五一”假期机票预订量与2020年同期相比增长超过25倍,且机票平均支付价格为924元,比2019年上涨超过两成。去哪儿大数据研究院院长兰翔表示,早在春节期间,“五一”酒店预订量就已经出现明显增长,原因在于大量抑制的出行需求没有释放。虽然刚刚结束的清明假期中很多旅客探亲、出游,但受限于假期时长,大部分旅客还是会选择在“五一”假期选择出行。

值得一提的是,作为2021年上半年第一个5天长假,多个热门旅游目的地机票、酒店价格也水涨船高。根据同程旅行截至上周的机票预订数据显示,部分从北京出发的热门航线机票价格大幅上涨,平均票价(不含机建燃油费)超过了2019年同期。例如,北京至昆明机票的平均票价较2019年同期上涨了72.5%,南昌至北京机票平均票价较2019年同期上涨了59.2%。此外,北京商报记者还从携程官网上了解到,“五一”当天从北京飞往三亚的多个航班经济舱票价均超过3000元并已经售罄,同时,公务舱票价过万,且余票已所剩不多。同样的情况也发生在去哪儿网上,北京商报记者发现,4月30日和5月1日从北京出发飞往三亚的部分航班经济舱已全部售罄,仅有上万元的公务舱机票在售。



在酒店方面,携程数据还显示,目前酒店预订量相比2019年已经实现43%的增长,多家高星酒店已经一房难求。相应的酒店预订均价也水涨船高,赶超2019年同期水平。此外,“五一”期间,4、5钻高星酒店订单占比超过五成,部分酒店价格上涨。其中,像三亚亚特兰蒂斯等热门酒店,“五一”期间的房价也已是平常的一倍左右。

中远途出游需求旺

与清明假期相比,“五一”假期时间更加充裕,游客也逐渐从近郊游、乡村游的角力场转战到中远途游的赛场上,从而将进一步推动旅游市场的强劲反弹。

国际民宿短租平台Airbnb也于4月14日发布了2021年“五一”旅行趋势。根据Airbnb数据显示,480公里以上的中长途旅行已经全面恢复到疫情之前的水平,并较去年同期增长10倍以上。值得注意的是,从数据中还可以看出,湖南长沙成为用户中长途旅行最热衷

的目的地,从广州、上海、杭州和北京出发前往长沙的路线是当前最热门的中长途旅行路线。此外,从携程平台当前的旅游报名情况来看,约七成人群选择了跨省游。

在“五一”期间,北京居民的跨省出游需求与清明假期相比也有大幅度的增长。同程数据还指出,北京地区出发客流比较青睐的目的地主要有上海、成都、深圳、三亚、西安、杭州等。不仅如此,在马蜂窝平台上还了解到,从北京出发的航线居多,重庆至北京的航线抢占了第一位,而西安、重庆、厦门、南京、三亚也成为“五一”最热门的目的地。

而在玩法方面,亲子游、海岛、古镇、民宿、露营也都是“五一”热度最高的搜索关键词。根据Airbnb平台搜索数据显示,在“五一”长假期间,2至4人的旅行成为主流。同时,组团出游也激发了个性化的住宿需求。其中,“可以做饭”标签的搜索量是2020年同期的2.9倍;“免费停车”和“允许携带宠物”的标签较去年同期增长4倍。此外,马蜂窝数据还显

示,自疫情以来,海岛度假也成为年轻游客一年四季的热门选择。

马蜂窝旅游研究中心负责人冯饶表示,清明假期正式点燃了2021年旅游之火,但热度主要集中在短途游上。“五一”假期的时间更长,适合长途旅行,全国都进入了适宜旅行的旺季,旅行复苏的速度和程度都比预期的更快更好。在业内人士看来,在疫情防控形势向好和疫苗接种率不断提高的同时,国内中长途旅游市场也迎来了春天。

旅游机构分羹红利

在国内旅游市场如约恢复的同时,旅游企业也将纷纷受益。与此同时,各家旅游企业、OTA也看准时机,不断加入到争抢客源的大军中,想从中分得一杯羹。

针对不断火热的“五一”旅游市场,各家旅游企业都推出了不同的优惠活动。其中,携程还打造了双城旅游的场景灵感,推出品类丰富的双城游产品,为游客提供双城出游的

最佳路线选择。不仅如此,携程还首推“酒+机票盲盒套餐”,全国超20个城市定制旅行盲盒将在携程平台上线时售卖。另一边,去哪儿还与澳门航空达成合作推出了“双人直飞”优惠活动。不仅如此,去哪儿还发布了高性价比出游指南,为游客提供更多优惠的出游选择,同时配有相关的机票折扣,票价比今年整体机票的支付价格便宜两三百元。

此外,途牛也为抢夺市场放出了“大招”。据悉,不止局限于“五一”的主题线路,途牛更是将产品预售期延长,甚至推出了大量适合暑期、中秋假期、“十一”黄金周等出游旺季的产品,部分产品预售期最长覆盖2021年全年。此外,途牛还根据当前用户预订习惯与出游偏好,推出“早订优惠”与“多人立减”的普惠活动。在活动期间,指定产品提前预订或是多人报名出行,会享受不同程度的立减。

“我们非常欣喜地从搜索数据中看到小长假出游热度高涨。”Airbnb中国首席运营官萧锦鸿谈到;从需求端来讲,我们也针对“五一”假期上线了“趁花开,去撒野”的春游特惠活动,希望大家能在国内多元的目的地探寻旅行。”

在北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌看来,今年的清明是一个小躁动,而“五一”将会是旅游的第二个高峰,随着全国疫情的逐步稳定,今年“五一”游客出游量甚至可能超过2019年。自2020年以来,已经过了有一年半的时间,大家也憋了太长时间,对于旅游的需求瞬间爆发,而五天的长假又进一步刺激了跨省长途旅游的热情,由此将会形成“井喷”现象。就目前来看,尽管本地游的游客占多数,但是今年游客将逐步向远处扩散,著名的旅游景点以及旅游城市会迎来相当多的客人。同时,各大OTA平台同样也将借助“五一”这个旅游爆发点迎来新的春天。

王兴斌还认为,去年的暑期以及寒假,学生也都没有出门旅游,大家都积蓄了很大的能量,预计全国旅游将在暑期迎来顶峰。

同时,还有业内人士提醒大家,在出门旅游时,要注意疫情的防控,保证大家的健康与安全,在必要时也应该选择错峰出行。

北京商报记者 关子辰 实习记者 吴其芸

K12教培遇冷 热钱流向何处

随着监管的趋严和教育部“双减”政策的推进,校外培训的监管工作成为社会关注的焦点。而从资本市场来看,K12培训赛道正在面临融资遇冷的现象。截至4月14日,据北京商报记者不完全统计,教培行业2021年完成的融资超60起,而K12领域的融资事件仅为5起,不足1/10的比例让本就是教培业最大赛道的K12学科培训不断降温。对机构来说,如何在拥抱监管的背景下保存量,并在业务上进行转型调整成为关键。

融资遇冷

据北京商报记者不完全统计和IT桔子数据显示,自2021年开年以来,发生在教培行业一级市场的融资事件超过60起,融资总额超过120亿元。其中,大部分融资事件都属于早期投资,为企业A轮及之前的融资,或者战略融资。

其中,此前最受资本追捧的K12赛道相对冷寂,从1月至今仅出现5起融资事件,融资额在13亿元左右,仅占总融资额的10%左右。其中,金额最大的一笔融资为火花思维在今年1月完成的E+轮融资,由挚信资本领投1.5亿美元。不管是和去年同期相比,还是和其他赛道相比,2021年春天,曾经火热的K12赛道,在资本热的退潮下开始降温。

K12赛道的遇冷,与日趋严厉的政策监管关系密切。在此前教育部召开的新闻发布会上,教育部基础教育司司长吕玉刚曾表示,把对校外培训机构的监管治理列入今年的重点工作任务。而从线上教育和线下教育

分别来看,超前教学、教师资格都成为监察的重点内容。

值得一提的是,日前印发的《幼儿园入学准备教育指导要点》中也特别提示,学龄前儿童连续使用电脑、手机等电子产品的时间不超过15分钟,且不得进行超前教学,旨在整顿当下幼小衔接及针对学龄前儿童的不合规在线培训。而在线下培训方面,在春季学期开学后,以北京地区为例,线下机构需向区教委申请才可复课,截至4月,北京市线下K12培训机构复课不足百家。

“目前来看,从严审批、监管收费和预付费用安全,都是治理校外培训机构的趋势。”北京民办教育协会副会长马学雷表示。

新热点集中三大领域

不少投资人表示,像去年那样大规模资金入场K12的场面再难复制,更有投资人表示,下一次的教培领域投资热潮,将伴随着再一次的教育形态更新和技术迭代而来。

几家欢喜几家愁。在K12降温之后,职业



教育、教育信息化和素质教育这三大板块赢得了资本的青睐。据数据统计,2021年发生于上述领域的融资事件超过40起,在整个教培行业的融资事件中占比过半。同时,这三大板块,也正是目前政策导向利好的领域。而从三大赛道获得融资公司的具体业务来看,考研培训、公务员培训、少儿编程、少儿美术、面向学校或企业提供信息化平台是企业探索较多的几个方向。

北京商报记者在对比过今年上述三大赛道企业的融资情况后,金额最高的三笔

融资分别为:粉笔教育获3.9亿美元A轮融资、核桃编程获2亿美元C轮融资、云学堂获1.9亿美元E+轮融资。而其他企业的融资金额都在几百万至上亿元之间。

对此,多鲸资本合伙人葛文伟在接受采访时分析表示,实际上,今年整个教培市场都在降温。虽然现在大家都在关注教育信息化、素质教育、职业教育等方面,但是这几个赛道加起来都比不过K12,所以当K12这个占据最大市场份额的赛道出现资本出清甚至资本远离的时候,整个教育行业的创业

投资就会降温。所以也不太会有巨额融资的出现。”

突围机会在哪

资本、政策双双遇冷,以K12为代表的教培行业企业的突围机会在哪?实际上,转型已经迫在眉睫。去年频获巨额融资的猿辅导于近日宣布,将原有品牌“斑马AI课”更名为“斑马”,并将拓科至写字、音乐等更多素质类科目。据了解,目前斑马、瓜瓜龙启蒙、小狸AI课均已上线美术课,向素质科目方向发展。

此外,也有不少业内人士开始研究校企合作的可能,以及从C端转至B端保住增长的可行性。但值得注意的是,转头的生意并不好做。机构找出路,可以去做to B的生意,但不能把这个市场想得过于完美或者过于理想。中关村教育投资管理合伙人于进勇指出,很多机构转型都会去进攻B端,实际上原本的市场中已经存在很多供应商,此时再加入新玩家,与老玩家PK的时候,新入局者往往大部分都处于劣势。此外,如果面向学校提供服务,学校的经费非常有限,周期也很长,机构贸然进入这个市场竞争不是好选择。”于进勇谈道。

葛文伟也表示,在和公立校合作的过程中,机构面临的问题还有从公立校获得的数据是否能够合理合法地使用。在和公立系统一起教研、合作之后,机构获得的数据需要洗白才能使用,否则将会有数据不安全的嫌疑。”

北京商报记者 程铭劼 赵博宇