

“五一”机票1折促销 国内热门航线很受伤



北京商报讯(记者 蒋梦惟)“五一”临近,景区门票销售、周边游产品及酒店预订热度快速上升,与此同时,机票销售的回温脚步却显得相对迟缓了一些。4月26日,北京商报记者在携程、去哪儿、飞猪等多家OTA上搜索发现,截至目前,不少平台还都能定到低至1-2折的“五一”国内机票,均价几百元的往返票比比皆是。

去哪儿网统计显示,该平台上今年“五一”多条国内热门旅游航线均价同比降幅达3-6成,整体国内机票均价为五年来的最低值;而飞猪提供的数据也表明,对比近两年“五一”旅游产品预订价格发现,目前“五一”国内酒店已恢复到去年同期常态价格,均价仅同比微降2%,但机票却因跨省旅游尚未放开等因素影响,价格同比降幅达三成。

“近三周以来,‘五一’旅游搜索以超90%的周增长率持续攀升。周边游将在‘五一’全面苏醒,带动城市周边度假酒店价格恢复至

旺季正常水平。”飞猪相关负责人介绍。而去哪儿网统计数据也显示,该平台上预计“五一”假期出游旅客量与清明假期相比增长近四成,周边游、省内游和高铁游率先回暖。

然而,在旅游业一片向好的形势下,疫情期间“很受伤”的民航业,却仍然没有摆脱消费冷清的局面。

去哪儿网副总裁兰翔告诉北京商报记者,今年“五一”假期国内机票均价为近五年来最低值,多条国内热门旅游航线均价同比跌幅高达3-6成。

飞猪方面也表示,因跨省旅游还没全面放开,平台上“五一”机票均价比去年跌了近三成,部分往年热门的航线,如:北京-三亚、上海-厦门、广州-昆明等;“五一”期间还可以买到低至1折的机票。而北京商报记者在携程上查找也发现,包括北京-上海等线路;“五一”1-2折机票并不少见。

去哪儿网相关负责人为北京商报记者算了一笔账:今年“五一”假期期间,上海-敦煌

航线均价为860元,而去年同期为1523元,降幅达43.53%;上海-拉萨均价为1124元,同比下降542元,降幅达32.53%;广州-稻城均价为1188元,而去年同期为1622元,降幅达26.76%;北京-北海均价为545元,较去年同期下降了近1000元,降幅高达64.36%。

在北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云看来,在当前这一特殊时期,特价机票对游客的吸引力并不如预想的那么大;囤机票”这种消费习惯也在逐步弱化。很多特价机票都有时间限制,若限定时间内未能出行,未来想要改签也需补齐差价或承担部分手续费,性价比就会有所下降,因此,当前选择“囤机票”的游客数量已明显减少。”

吴丽云坦言,目前跨省旅游尚未恢复,未来开闸时间也不明朗,而省内游客出行更青睐于自驾或高铁等交通方式,对机票的需求量较小。因此目前尽管不少机票价格都较低,但市场回温却仍需一段时间。

相关链接

小长假期间北京将开放80家A级景区

北京商报讯(记者 关子辰)随着“五一”小长假的临近,北京恢复开放的景区也越来越多。4月26日,根据北京市文化和旅游局统计,北京目前共开放了80家A级旅游景区。“五一”假期期间,这些景区还将通过预约制接待游客,同时采取限流、分流等措施,防止游客扎堆。近一段时间以来,包括古北水镇、八达岭长城、北京野生动物园等多类型的京郊游重点景区景点都已恢复开放或确定于“五一”前重新开放。至此,京郊游市场也拉开了复苏的大幕。

一个星期前,北京有序恢复开放的A级旅游景区还是73家,在这一个星期之内,又有7家景区恢复开业。就上周,位于密云的古北水镇就宣布正式恢复开放,而北京也迎来了景区密集复工潮。据悉,目前未恢复开放的A级旅游景区已不足160家,景区恢复开放率接近四成。

据了解,在已经开放的80家A级旅游景区中,不仅包括天坛公园、颐和园、北海公园等市属公园,还包括慕田峪长城、十三陵、八达岭长城风景名胜区等京郊景区。

携程发布的数据显示,4月周边游人数环比增长超200%。同时,该企业相关负责人还介绍,目前北京已重新开放的景区中,在携程上,八达岭长城、颐和园、北京野生动物园等受游客关注度相对较高。

马蜂窝的统计数据也显示,随着

“五一”小长假临近,北京京郊游、周边游热度还在不断攀升;市内组团游“解禁”政策发布至今,马蜂窝上以京郊游为主的北京市内旅游产品交易量日均环比上涨了100%以上;同时,平台内“北京周边自驾游”关键词热度周环比涨幅也达到了87%”,马蜂窝旅游研究中心负责人冯饶表示。

考虑到“五一”假期临近,客流增多,各大景区也开始加强限流管控。近日,北京商报记者还从北京市公园管理中心获悉,今年“五一”假期,市属11家公园中的10家售票公园就将首次全部实行“网络实名预约购票、实名验票入园”,同时,各公园还将按照疫情防控期间的安全游园标准限定购票数量,并分4个时段进行预约,做到有效远端分流、错峰游园。不仅如此,像携程等OTA平台还综合景区目前浏览量与预订量,发布“预约景区人气预测排行榜”,让游客提前获悉景区动态。

北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云指出,按照当前的情况来看,“五一”北京很可能会形成一个今年以来的京郊游小高峰。如今,景区可以利用“五一”前的最后一个周末“热个身”,对外释放一些积极的信号。不过,在当前这一时期,景区工作的关键还是要恢复游客的信心,让游客了解景区所采取的安全有效的防控措施,只有游客对景区有了“安全感”,市场热度才能逐步、分层恢复。

月亏数十万 线下剧本杀负重营业

“恢复营业后便有玩家通过微信、电话等方式咨询,但热度无法达到疫情之前的状态,周末休息日偶尔会出现一天内两三场的情况。”作为某纸本剧本杀店主,李明坦言。据北京商报记者不完全统计,现阶段北京市内恢复营业的线下剧本杀数量已达到58家。

虽然已经陆续复工,但在关门的两个多月内,线下剧本杀行业已经失去了春节这个消费旺季,而即将到来的暑期档也不容乐观。对于这一行业而言,房租成本、消费者的戒备心理等诸多压力都挡在复苏的路上,扛得下去的才会在这轮洗牌中存活下来。



积极拓展线上渠道,玩家可通过微信群等方式在线上进行游戏体验,尽管体验感远不如线下,但也能在一定程度上维系与玩家的关系。此外,部分独立创作剧本的经营者则选择在这一期间内打磨剧本,以提升市场竞争力,让玩家获得更好的游戏体验。

王女士表示,近两年线下剧本杀正处于培育市场的阶段,逐步从小众转向更大的市场,正当更多人知道并对线下剧本杀产生兴趣时,疫情则让这一培育期出现了断档,后续如若想要恢复曾经的步调,则需重新耗费不小的力气才能实现原状。且此次冲击也会让行业出现一轮洗牌,能够扛下来的就是最终的赢家,而缺少信心或此前投入相对较少的经营者,或许就会顺势画上句号。

在数字文创产业智库研究员李杰看来,人们对于线下娱乐仍具有消费需求,随着疫情逐步消失,同时人们步入曾经的安全感,包括剧本杀在内的线下娱乐业也将重新恢复到正常发展状态中,而此时已经来到加强与玩家联系并培养感情的时期,为后期的全面恢复蓄力。

线下剧本杀的经营挑战也是当下不少行业面临的普遍压力,对此,北京市也持续推进相关政策帮助经营者渡过当下的难关。且就在一周前,北京市在推出促进中小微企业持续健康发展16条措施的基础上,又印发了《进一步支持中小微企业应对疫情影响保持平稳发展若干措施》,并就延长租金减免政策实施时限,强化对中小微企业金融支持、鼓励发展供应链金融、保障中小微企业有序复工复产等多方面制定相应的工作措施。

北京商报沸点调查小组



扫码观看现场视频

平均一周2-3场

在陆续恢复营业的过程中,消毒成了各家线下剧本杀的关键词。李明表示:“每天店内开业前都会先进行一遍消毒,并开窗通风,当有玩家前来体验时,则会提供洗手液、酒精等物品,让玩家先消毒再体验。每一场游戏结束后,工作人员都会对使用的道具以及桌椅等进行消毒,全天营业结束后则会再进行一次深入的消毒”。

北京商报记者在大众点评网上看到,多家线下剧本杀店均在页面上标注“每日消毒”“佩戴口罩”“全员测温”等标签。而近两日刚刚与朋友共同体验了一场线下剧本杀的玩家吴先生表示,进入店内后,戴着口罩的工作人员便会先提示洗手、消毒,同时公共空间内也能看到摆放了消毒纸巾,供玩家随时使用。

对于实景剧本杀店,由于涉及到玩家换装的情况,因此也增加了更多消毒措施。某实景剧本杀店主王女士表示,每个游戏主题均配备了多套衣服,每一场结束后,玩家穿过的衣服均会进行洗涤,不会直接重复使用。除此以外,每一场剧本杀的体验时间相对较长,可达到4-5个小时,店内也为玩家准备了口罩,到店时便会发放给玩家。

尽管各类消毒措施已纷纷上线,但线下剧本杀的经营情况并不乐观。据王女士透露,目前前来咨询体验的玩家大约一周一场,多时一周两三次;主要还是玩家的防备心理尚

未完全退去,且实景剧本杀会通过换装、场景还原、实景搜证、NPC引导等方式增强深度体验感,每场至少需要7个玩家,疫情之前玩家可以选择不与陌生人拼场,但疫情之下玩家对拼场有较多顾虑,难以成行,能聚拢7个玩家的包场也相对较少”。

相较于玩法相对复杂的实景剧本杀,纸本剧本杀只需要玩家围坐一圈,且使用常规纸质道具,因而经营情况相对略好。北京商报记者调查发现,尽管不同剧本杀的经营情况高低不一,但整体来看,当下单店平均一周接单两三场较为普遍,这与疫情之前工作日可实现单日1-2场,周末休息日最多可7-8场相比,存在不小的差距。

租金成最大负担

疫情暴发前,线下剧本杀曾是线下娱乐行业的香饽饽,普通纸本剧本杀月均流水可达10万元,实景剧本杀甚至能实现年流水上百万元的情况,在此吸引力之下,入局者日益增多。

由于疫情的突袭,线下剧本杀随之按下了“暂停键”,经营压力陡增。北京商报记者了解到,每年的春节以及暑期都是线下剧本杀的消费旺季,仅这两个时期便可令一家店赚取到全年的利润,而其他时期只是赚个房租,保证营收成本相对持平。但面对今年这一特殊情况,第一个消费旺季春节早已随着暂停营业而消失,第二个消费旺季暑期也随着疫情防控仍在持续中而难言乐观。对此,不少经

营者纷纷表示,或许会将去年一年赚得的利润全部赔进去。

“两个多月的停业期里,店内一分收入都没有,虽然停业后员工均已回家,并不会承担较多的人力成本,但房租支出也不是一笔小数目。”王女士向北京商报记者表示,自己原计划于春节后正式在北京开设第二家门店,此前已为该店投入了超百万元,但也无法按照计划实施,现阶段两家店每个月仅房租便有20万元左右的支出,而能获得收入只是杯水车薪;如果后期情况未能好转,手中的资金只能支撑至8月”。

王女士的情况并非个例。据已在北京经营线下剧本杀两年时间的刘志透露,由于店面地处商圈附近,因此房租也会相对较高,单月在14万元左右,虽然已与房东就租金进行过协商,但并不能解决太多问题,房租仍是目前最大的经营负担。

除了房租之外,线下剧本杀在恢复营

业后,随着部分工作人员返工,同时店内需额外配备消毒产品,水电等其他支出也在增加。

扛下来就是赢家

“主要是当下恢复营业后的收入实在有限,一场两场带来的营收没有太大作用,有时也会想是不是再停业一段时间,等大家的防备心理再降一些后营业,但停业什么都做不了的感觉也很无力。”刘志如是说。

为了能够让线下剧本杀重新燃起曾经的热度,经营者们也会尝试用不同方式挽回消费者的目光。李明表示,现阶段很多店面均会将消毒用品摆放在明面上,当然一方面也是进行卫生消毒,另一方面也是明确告知玩家店内已进行过完善的消毒措施,从而提升玩家的安全感,放心来到线下进行游戏体验。

与此同时,有些纸本剧本杀经营者也在