主管总编辑助理 齐琳 编辑 关子辰 美编 李烝 责校 李爽 新闻热线 64101969 E-mail: lyzx0405@126.com

桨板“破圈”

炎热暑期，桨板成为今年继飞盘之后又一个“破圈”的小众运动。在朝阳公园、亮马河等水域，五颜六色的桨板成为了点缀夏天的一抹“亮色”。新兴运动在火爆的同时也带动了水上俱乐部以及相关户外用品销售。部分户外用品商店桨板销售今年增长甚至高达145%。作为季节性强的小众运动，一方面，暑期过后，桨板能否持续走热还是个问题；另一方面，基础设施建设尚不完善、产业链投入还在初级阶段也都考验着桨板的推广。

相关笔记多达2万余条

“我已经能站起来了，快来帮我拍照。”第一次玩桨板的王女士颤颤巍巍地站在桨板上，不停地对着同伴召唤着。王女士在今年夏天通过小红书上的各种帖子，第一次接触到了桨板这项小众运动。

“我在小红书上看到了很多桨板的内容，这些游客拍照之后都特别美！”王女士说道。北京商报记者在小红书上看到“踏着桨板看绝美晚霞”“炎炎夏日里的小清凉”……有关桨板的帖子一篇接着一篇。据小红书相关负责人透露，今年6月，平台上桨板有关的搜索量同比增长约11倍，截至7月27日，小红书“桨板”相关笔记已破2万条。

在怀柔的青龙峡多布营地，像王女士这样来体验桨板的游客并不在少数。还有不少带着孩子前来的家长，其中有不少家长还与孩子同乘一个桨板，甚至还有一些年纪较大的家长也加入其中。

不仅仅是怀柔，在亮马河、朝阳公园、雁栖湖等地，都有不同年龄的游客在颜色各异的桨板上划行。“前段时间还是以租借皮划艇的人为主，但最近桨板也多了起来。”朝阳公园相关工作人员表示，“今年水上运动格外火热，以前还比较小众，基本是运动俱乐部的成员在玩，最近散客越来越多，还有散客体验过后直接加入了俱乐部。”

在北京第二外国语学院旅游科学学院教授谷慧敏看来，桨板、飞盘等小众运动，在传入国内前已经在其他国家有了一定的市场。疫情对人们生活方式的影响，在一定程度上加快了这些运动的普及速度。而国民经济水平的提高，许多年轻人成为了旅游休闲的客群，也让这些个性化的运动方式更加受到关注。

部分户外店销量增长超1倍

“今年玩桨板的人格外得多，有时候来晚了都租不到板，还得排队。”齐先生一边说着一边排队买起了票。游客们的热情也拉动了桨板相关的消费，甚至让一些商家也赚得盆满钵满。“再玩几次我也可以考虑自己买个个性化桨板。”谭女士说着翻开了某电商网站，“不过还是要先找个教练把基本功练好。”

WhaleSports户外俱乐部相关负责人向北京商报记者表示，“现在周末来玩桨板的人比以前多了很多，几乎是几倍的增长量，尤其是下午4点之后人特别多。由此也带动了俱乐部桨板租赁业务，据了解，该俱乐部桨板租赁价格为258元一个半小时，并提供简单的教学。

“要想进阶还可以报名桨板教学团课，价格为500元/人。”齐先生指着AquaX桨板学院的课程表说道。据悉，位于朝阳公园的AquaX桨板学院是一家专注于桨板教学、团体课研发与推广的教育培训机构。据AquaX桨板学院相关负责人表示，相较于过去，现在周末几乎都报满了预约的人，暑期俱乐部每天都有课，游客人数也比之前多了。

不仅仅是户外运动俱乐部，桨板运动的火爆也拉动了相关产品的销量增长。迪卡依中国水上运动对外合作负责人罗丽表示，夏天是水上运动的旺季，桨板运动的“出圈”也带动了水上装备等相关产品整体销量持续增长。其中，桨板今年销量增长高达145%，相关的附件类产品销量增长超过200%。

据了解，今年暑期开始前，一家位于北京顺义奥林匹克公园的水上俱乐部月销量已同比增长了40%-50%。

“我之前在电商平台上看上一款800元左右的桨板套装，月销量已超过600件，不过在闲鱼平台上也有售卖二手板。”谭女士对北京商报记者表示。

“新手板一般在1000元上下，高阶一些的则需要2000元甚至更高，3000-4000元的桨板也是有的。不过新手购买划水板的比较多，在二手平台上甚至可以购买到千元以下的新手板。加上划桨、脚绳、救生衣等配件，一套平均需要2000-4000元左右。”桨板爱好者张先生说道。

季节、水域成限制性因素

“暑期过了，我可能就不会再玩桨板了，毕竟下水太凉了。”虽然喜欢，但是作为游客来说，更多的只是想拍照，待夏季一过，王女士并不会投入更多。

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来看，桨板是否能站上市场风口，季节、水域问题是比较大的限制因素，作为季节性较强户外运动，在夏日过后，很多北方城市只能转向室内。随着天气转凉，此类项目热度会下降。单就夏季来说，对于水域少的城市来说，能否找到一块合适的、有相关管理措施的水域也是很多经营桨板的商家们需要面对的问题。

“桨板运动最大的局限性在于‘有水’，以成都为例，目前体验者仅能去到锦城湖、麓湖、三道堰及成都周边有较大水域的地点开展运动。”有桨板俱乐部相关负责人表示。

此前国家体育总局水上中心发布的《全国冲浪（桨板）项目俱乐部管理办法（试行）》的通知就对适合开展桨板俱乐部的水域进行了明确规定，要求桨板俱乐部可使用水域原则上不低于：长500米、宽50米、深度0.5米。此外，还要求水上中心除了继续完善已有的培训体系，还要在疫情防控政策允许的情况下，努力推广国内国际各个级别冲浪、桨板赛事，用竞赛杠杆带动项目发展。

谈到未来市场，谷慧敏还认为，目前我国桨板运动的开展仍处在初期阶段，其市场是否能够进一步扩大，与供给方对基础设施、产业链的投入程度也有很大关系。若要让桨板成为一种可以持续的夏季休闲方式，也应开发在旅游度假方面的附加价值，进一步扩宽市场规模。

北京商报记者 关子辰 张怡然/文并摄

携程度假农庄：超四成亲子用户来避暑 清凉乡村旅行热度高

暑期热度正浓，全国乡村旅游迎来旺季。近日，携程集团旗下乡村振兴品牌携程度假农庄公布了落地一周年运营数据。据介绍，过去一年，携程共考察24省，156个项目，先后落地9家农庄，累计接待客源已覆盖全国30个地区。进入暑期后各地农庄迎来“避暑大军”，农庄订单量环比增长147%，逐渐摆脱上半年因疫情影响出现的“满房”状态。数据还显示，相比普通乡村民宿，高端乡村民宿能够为目的地带来更强有力的标杆效应，带动目的地周边民宿转型升级和相关消费的增长。“增加农村就业岗位、拓宽增收渠道、重振特色文化，乡村高端民宿成为助力乡村振兴和集聚各种资源要素的新业态。”携程集团CEO孙洁说。

平均客单价1340元 四成用户带娃出行

截至2022年7月，携程共踏勘走访24省、54市、77区县，考察156个项目，在政府部门、行业合作伙伴的合力支持下，先后在安徽、河南、新疆、江西等多省落地9家携程度假农庄，并在陕西佛坪、福建永泰等地开启多家新农庄的建设。数据显示，通过接收溢出客源，提升服务标准和质量，农庄周边部分特色民宿的平均间夜价格提升了约30%。9家携程度假农庄平均间夜价格达1340元。

从客源地来看，华中、华东地区的农庄主要客源地以省内2小时旅行半径辐射范围为主。如安徽金寨农庄，其客源地排名前三分别是合肥、六安、阜阳，累计占比超56%。河南林州农庄，来自安阳、郑州两地的用户合计74%。而新疆农庄则尤其被北京、上海及深圳的用户青睐，携程度假农庄新疆喀纳斯店这三地的用户超40%。很多旅行者直言“这是一份超过4000公里的热爱”。和新疆类似，广西阳朔农庄的跨省游客数量较多，来自深圳、广州、上海等地的住客占比超45%。

受疫情影响，当下旅行住宿预订方式愈发灵活。根据9家携程度假农庄统计，24%的用户会选择当日订当日住，27%的用户会选择提前1-2天预订。对比这些游客的“即订即住”，另一半游客则大多通过“直播囤房券”来安排出行。

从订单来看，55%的农庄之行由女性决策，超42%的用户会带娃入住，26%的用户会选择亲子套房。树屋、家庭房车、临水观景房、半山观景房等特色房型更受欢迎，特别是暑期订单，“享乡间避暑”为大部分用户选择农庄的主要原因。除亲子用户外，“团建住宿”正在成为乡村高端民宿的另一大主要客群来源。如携程度假农庄济源店在去年一年接待团建住客约占总用户的三成。

政策加持乡村民宿热度上升 田间地头“种草”不停

从2021年“国家乡村振兴局”成立，到2022年的文化和旅游部等6部门联合发布“文化产业赋能乡村振兴”相关意见，在乡村振兴、共同富裕的目标和一系政策推动下，包括携程度假农庄在内的众多乡村民宿，关注度水涨船高。

携程数据显示，自去年7月起“度假农庄”关键词搜索量逐月上升，携程站内农庄相关内容累积曝光超3亿，点赞数超2500万。视频、图文分享及直播等渠道，已成为民宿爱好者们寻找、了解、预订乡村民宿的主要渠道。

在带动目的地乡村民宿转型升级方面，携程度假农庄平均每月在安徽金寨、新疆沙雅等地举办民宿人才孵化、旅游共富等培训活动，帮助当地民宿业主提升线上运营、特色活动策划等能力。做好用户“种草”、挖掘在地文化，也成为各地农庄的工作新常态。自2022年3月至今，通过和当地的文旅主管部门、农户合作，携程度假农庄以节气、农耕、非遗为主题，共研发实施了近20个项目，成功将多个非遗体验、农事活动、乡村民俗活动引入农庄。

“过去一年，携程度假农庄在各地生根发芽，在带动乡村旅游、推动乡村振兴方面，已经初步显现其预期价值。”携程集团CEO孙洁表示，“借助‘乡村振兴’政策的东风，高端乡村民宿在快速发展的同时，正在不断回馈目的地乡村。”

图片来源：企业供图

同程旅行：暑期“夜游”持续升温，云南景区夜游订单量周环比增长300%

正值暑期旅游旺季，夜经济持续走热。7月27日，同程旅行发布《2022年暑期夜游报告》（以下简称《报告》）。数据显示，7月以来，同程旅行平台上以“夜游”为关键词的搜索量翻倍，其中周末“夜游”搜索量最高，较日常“夜游”搜索量增长超两成。从用户关注区域来看，江苏省、湖北省、浙江省、广东省、海南省成为5个最受关注景区夜游的省份。

对不少有旅行需求的用户来说，白天“宅”酒店、逛商场，晚上景区夜游、城市夜游成为暑期出行“标配”。《报告》显示，超过80%的用户认为，旅行目的地的夜游是旅行中最不能错过的环节。品尝街边美食、欣赏城市夜景、去景区看演出、散步放松等都成为人们选择夜游的理由。从夜游人群偏好分析来看，“90后”“00后”已经成为夜间旅游消费的核心人群，其中，女性比男性更偏好夜游。

同程旅行平台数据显示，近一周的夜游景区类型中，主题公园以占比88%的绝对优势成为首选，动植物园、自然风光、人文古迹、城市观光等类型紧随其后。2022年暑期夜间旅游消费活跃度较高的主要城市同样是拥有热门主题公园的城市，例如广州、武汉、西安、北京、苏州等。在景区游玩项目上，水上乐园、游船等项目受到了人们的青睐。其中，“音乐节”“演艺”等重头IP活动成为景区夜游项目中最吸引游客的活动。以最近火爆的“横店水上音乐节”为例，自活动启动以来，每日的音乐节门票预订量持续创新高，2人成团的订单量日环比更是最高增长近2倍。除了音乐节门票，“水上音乐节”活动同时带动了横店影视城的门票销量。同程旅行上线的玩新计划“Fun肆夜游”活动数据显示，泰州凤城河画舫游船、杭州京杭大运河游船、宜昌长江夜游游船、长沙湘江游轮橘洲之星、苏州金鸡湖游船是2022年自暑期以来热度最高的城市夜游船产品。

《报告》显示，从近一周的全国景区订单来看，云南省、湖北省、江苏省、广东省、湖南省成为订单量增长速度最快的省份。其中，云南省景区夜游订单量较上周同期环比增长300%。昆明融创海世界、云南民族村、七彩云南欢乐世界排名前三。包含特色演艺夜场活动的西双版纳印象澜沧江邮轮，也是非常受用户追捧的游玩产品。

暑期以来，全国各地通过发放文旅消费券的形式来促进当地夜经济的疫后复苏。以近期订单量增速最快的云南为例，同程旅行通过联合政府进行文旅消费券的发放，助推了云南本地的夜间旅游消费。除云南之外，与同程旅行联合发放消费券的省份还有湖北、湖南、贵州等。

夜游经济的繁荣不仅带动景区自身发展，也有效拉动了景区周边住宿、餐饮以及城市用车等多种业态发展。同程旅行数据显示，在晚7点至10点的夜游“黄金时段”，东莞近一周的景区夜间打车订单周环比上升了57%；青岛啤酒节期间，青岛的城市夜间打车订单量周环比上升最高，为67.2%；西安和广州的夜间打车订单周环比则保持了21%的增长。酒店方面，玉溪抚仙湖·星光夜市、西双版纳·星光夜市等热门景区周边的酒店订单量也呈现了明显上涨。

同程旅行相关负责人表示，“夜经济”是城市生活的重要部分，不仅可以满足市民多元化的精神文化需求，还可以有力地提升城市活力，激发新的消费热情。各地打造具有地方特色的“夜经济”模式，可以有效助力地方形成新的城市旅行名片，促进当地文旅市场的快速复苏。

图片来源：企业供图