

■暑期泰山遊客旺。

在爬山的過程中，累了有人遞上一句「再堅持兩步就是觀景台」，渴了有人適時遞上開好蓋的礦泉水……這不是爆款短劇裏「千金小姐」的故事，而是最近很火的「泰山陪爬」人員的工作內容。泰山陪爬是一種新興文旅服務，是遊客登山途中的「貼身助手」。他們為體力和耐力較差的人士提供陪伴服務，還可以幫忙做攻略、背包、拍照、講解，甚至會背遊客一段路程，協助他們登頂泰山。

文：胡臥龍

做攻略背包拍照講解
爆單月入2萬

新興文旅服務 泰山陪爬火爆



■泰山陪爬「薯條」在泰山昇仙坊。



■陪爬(左)和遊客登泰山途中自拍。

這群以「00後」為主力的陪爬人員，正用專業化服務重塑着遊客的登山體驗。沒到假期，泰山陪爬人員就迎來爆單模式，不少人在7月份接單就超過了25單，收入達到15,000元人民幣以上。從簡單的體力服務到細膩的情感陪伴，泰山陪爬服務的走紅，折射出遊客對個性化旅行體驗的追求。

客戶需要什麼 就備齊什麼

2003年出生的「薯條」是山東泰安新泰人，運動康復專業剛畢業的他從去年4月5日開始涉足陪爬行業，算是「第一批吃肉的人」。「最初就是刷抖音看到這個行當，想着掙點零花錢，沒想到真能賺錢，就一直做下來了。」他坦言，作為體育生，既能發揮專業優勢，又能通過運動創收，這份工作讓他樂在其中。如今，「薯條」的陪爬單價已從最初的500元人民幣漲到700元人民幣，7月份更是創下28單的業績。「扣除油費和給客戶買水的開銷，一趟能淨賺650元人民幣左右。」這個暑假，他幾乎一天沒歇，7月份收入近2萬元人民幣，遠超普通畢業生。

在泰山紅門入口處，「薯條」的小轎車裏常備着堪稱「移動裝備庫」的物資，登山杖、濕巾、充電寶、坐墊是基礎配置，墨鏡、口罩、耳機等貼心物品一應俱全，甚至還有懸崖拍照用的高腳杯。「這些裝備都是隨爬隨買積累的，客戶需要什麼，我就備齊什麼。」與其他陪爬不同，「薯條」的服務從高鐵站接站就已開始，不僅能為客戶節省60元人民幣左右的交通費用，還會提前定制包含泰安特色吃住玩的攻略。

職業化組隊 設顏值陪爬等服務

多數陪爬員把陪爬當作過渡期的兼職，也有人走向職業化組建了自己的陪爬團隊。小高就在今年組建了自己的「陪爬工作室」，目前有100多位陪爬人員，暑期的訂單在8月初的時候就已飽和，只接9月之後的訂單了。據小高介紹，隨着越來越多的人加入到陪爬

隊伍，陪爬也有了走上職業化的傾向，通過公司化或者成立工作室這樣的模式運營，更能為遊客提供正規化、標準化的服務。與此同時，陪爬業務目前主要通過網絡平台對接，對遊客來說，通過工作室下單有一定的保障。

與單兵作戰不同，陪爬工作室會根據客戶需求提供個性化、專業化的服務。比如客戶可以選擇純體力陪爬、技術陪爬、顏值陪爬等類型，匹配合適的陪爬成員。很多遊客會要求拍出美美的照片和視頻，那就需要技術陪爬；有的女生來爬泰山，會要求1.8米以上的小哥哥做伴，那就找顏值陪爬。

真人陪爬情緒價值打動人心

除了「泰山陪爬」，泰山的輔助登山機器人也是各大平台熱搜上的常客。遊客穿上智能穿戴設備，在登山道上「如履平地」，輕鬆實現登頂泰山。面對泰山輔助登山機器人的興起，「薯條」並不焦慮：「機器能輔助爬山，但給不了陪伴和鼓勵。」他認為，陪爬者的核心競爭力在於提供情緒價值——講泰山歷史文化、聊沿途見聞、在十八盤的陡峭處喊一句「再堅持一下」，這些都是機器無法替代的溫度。

小高則在研究陪爬模式與智能登山模式的結合。在他看來「科技的無限想像」和「無微不至的人文關懷」並不衝突，如果能將二者巧妙地融合在一起，肯定會為遊客帶來不一樣的登山體驗。

■遊客在泰山景區日觀峰觀看日出。



■陪爬背小朋友爬泰山。



■「薯條」的「移動裝備庫」。