

疫下看經濟

之 旅遊業

春末夏初，古城西安艷陽高照，坐落在白鹿原上的嗨 King 野奢營地裏，一個個白色帳篷整齊排列。28歲的王春旺沐浴在這春風裏，電話響個不停。「平均每天要接20多個電話，全是諮詢營地的，要麼是招商的，要麼是加盟的。」作為嗨 King 野奢營地的創始人，這多少讓王春旺有點受寵若驚，畢竟在2020年剛入行的時候，他受到最多的是質疑。經過一年多的摸爬滾打，如今隨着露營經濟迎來現象級風口，王春旺的營地也迎來了發展的春天，成為內地知名露營連鎖品牌。「現在我們西安營地一個月的營業額就能做到100萬元（人民幣，下同），公司今年整體的營業額有望達到2,000萬元。」

◆香港文匯報記者張仕珍 西安報道

後疫情時代戶外遊成趨勢

◆遊客在露營地休閒放鬆。



轉身做營地



◆篝火晚會吸引夜宿露營地的遊客參與。



◆帶孩子一起露營成為許多家庭的假期休閒方式。

旅行社出生天

2020年初，突如其來的新冠肺炎疫情讓文旅行業一下陷入了窘境，這讓從事旅行社業務的王春旺心內百感交集。「我們無法預計疫情會持續多長時間，對公司原有業務的影響會有多大，所以就按照最壞的結果去做預判。最終我們認為，在疫情影響下，尤其是後疫情時代，周邊遊和戶外遊會成爲一個大的發展趨勢。」於是，針對城市微度假的嗨 King 野奢營地應運而生。

王春旺說，疫情兩年多來，在防疫政策下，跨省跨市遊受到嚴重衝擊，周邊遊因此成爲一個大趨勢。而由於戶外環境更自由，空氣更清新，人群不那麼密集，戶外遊便成爲了人們追求健康的選擇。露營恰是周邊遊和戶外遊的集合點，完美契合了人們的需求。

營運初期屢遭質疑價錢貴

然而，談及這一年多的發展，王春旺卻感慨頗多。「都說『春江水暖鴨先知』，作爲第一批下水的『鴨子』，我們經歷了『水溫』由冷到暖的變化。」他告訴記者，公司2020年開始布局做露營生意的時候受到不少質疑，身邊的家人和朋友也看不明白。「經常有人問我：同樣的價錢，我去住個五星級酒店不香嗎？」因為沒有營業數據支撐，他常常被問得啞口無言。

2020年9月開業的嗨 King 野奢營地，當年只做了8萬多元的生意。「當時我們對這8萬多的營業額並沒有一個很深的概念，我們沒有就此判定這個生意是好還是不好，畢竟沒有一個完整的經營周期。」進入2021年，從2月份開始營地的營業額逐節攀升，從單月8,000多元到30多萬元。王春旺知道，「露營行業的水開始暖了。」

2022年，露營經濟迎來現象級風口，不論是資本還是從業者都爭相進入這個賽道，王春旺亦切身感受到了市場近乎瘋狂的熱情。「『五一』假期還沒到來，營地的帳篷已經早就被預訂一空了。僅我們白鹿原這個營地，現在一個月就能做到100萬元。」

營地有特色 給客戶新鮮感

對於為何能吸引如此多的遊客，他表示，嗨 King 的營地重在因地制宜，帶給遊客多元化的體驗和感受，保持市場新鮮度。「除了西安營地外，我們目前在南寧、嘉興、哈爾濱和平涼也有直營營地。」南寧露營基地主打小而美的精緻路線，爲遊客提供管家式服務，每天最大接待量控制在100人；西安營地則採取景區式經營模式，提倡自助式服務，「我們在西安主打的是活動，每周末和節假日都有主題活動，帶給遊客不一樣的體驗。」

記者在白鹿原嗨 King 營地看到，各種免費玩法、娛樂玩法和體驗玩法多達30多種，包括露天電影、營地運動會，還是乒乓球、手繪團扇、射箭體驗、餵養萌宠等。據介紹，今年「五一」假期期間，營地還舉辦帳篷音樂會，讓遊客在星空下來一場特別的音樂體驗。

半年連開8營地 極速擴張

經過一年多發展，嗨 King 如今已成爲內地露營行業的頭部企業，並在多個城市開闢了連鎖之路。「去年6月開始我們就正式制定了擴張戰略，半年時間開了8家營地。」

除直營店外，加盟店也成爲嗨 King 擴張的主要方式。「在我們看來，沒有現金流就沒有當下，沒有品牌就沒有未來。面對露營行業這個藍海市場，我們必須通過直營和加盟兩條腿走路，在擁有現金流的同时，提升品牌知名度和美譽度。」王春旺認爲，直營的方式擴張太過沉重，因此加盟成爲提升知名度最好的方式。隨着品牌知名度的提升，如今加盟的越來越多，「已經開業的有十幾家了，由於疫情影響，還有20多家籌備中，正等待開業。」王春旺說，他們的目標是將嗨 King 打造成中國露營連鎖第一品牌。



- 01 不少遊客選擇自帶裝備露營。
- 02 露營地提供多種多樣的娛樂方式供遊客消遣。
- 03 遊客在露營地煮茶休閒。
- 04 嗨 King 野奢營地一角。 記者張仕珍 攝
- 05 嗨 King 野奢營地創始人王春旺。 記者張仕珍 攝

季節影響大 全國布局控風險

春暖花開時節，熱愛露營的人們紛紛走出家門，或在山谷裏放空思緒，看雲卷雲舒；或躺在草坪上愜意休閒，感受柔軟的春風吹過，盡情享受著親近大自然的樂趣。露營經濟，似乎迎來了發展的黃金期。然而王春旺心裏明白：春夏的露營有多紅火，冬季的露營就有多慘淡。「入局的企業越來越多，能熬過冬天的有多少？」

有效經營期僅8個月

「露營是一門受季節和天氣影響非常大的生意，颶風下雨弄不了，寒冬也不行。」王春旺告訴記者，以去年爲例，西安嗨 King 野奢營地排除天氣因素影響後，有效經營期僅8個月左右。

他表示，春夏時節大家看到露營行業一片紅火，於是爭相入局，但其實這也是一個潛在的巨大風險。「生意好的時候大家都能看到，但生意不好的時候我們這兒一個遊客都沒有，沒人知道。」對於北方地區來說，國慶節後隨着氣溫驟降，營地便無人光顧，一片荒涼。而這也只有經歷過的企業知道其中利弊，許多新入局的企業並不知曉。「有的營地春夏時期瘋狂招人，跟風擴大規模，但從9月份汛期開始後，面臨虧損的風險也會

越來越大，如何熬過下半年是一個巨大的挑戰。」

南北互補 延長經營周期

針對季節和天氣的影響，嗨 King 的選擇是南下布局。「我們在南寧開直營基地，就是爲了把經營周期倒開。」王春旺表示，南寧與西安的經營周期正好相反，待到西安淡季的時候，員工便候鳥式遷徙至南寧工作，如此實現人力資源的最優化。

「如果沒有這樣的南北互補，旺季的時候需要招很多人，淡季的時候又要裁掉很多人。閉營的時候又該怎麼辦呢？」他說，如果沒有一個互補的模式，很難將露營這項事業盈利做大。據介紹，下半年，他們在三亞和廣州的營地亦將陸續開業。

不僅如此，嗨 King 還探索在更廣區域布局經營。「我們在甘肅平涼的露營地是當地一個鄉村振興的項目，如果在平涼取得了成功，那在內地許多鄉村都可以複製；而在哈爾濱這樣的東北城市，我們也是在探索，如果成功了，那說明露營的潛力確實無限。」但王春旺坦言，露營企業想要可持續發展，在布局上一定要考慮布局均衡，甚至南方應大於北方。

營地投資 基建佔比最多

今年「五一」節後，嗨 King 野奢營地在西安的2號和3號營地陸續開工，相較此前的100畝營地，面積再擴300畝。王春旺告訴記者，由於在西安的營地主要採取與合作方分成的形式，因此在土地租用成本上無形中省了一筆。「我們的起步投資僅花了20萬元，在營地建設過程中，投資最大的是水電管網、衛生間、道路等基礎設施的建設，至於出租的帳篷、天幕等設備，投資佔比很小。」

遊客可自帶裝備 入場費低

談及營地的運營模式，王春旺表示，遊客可選擇自帶裝備和空手入住兩種方式，但其中以空手入住的遊客居多。

記者從西安市多家露營基地了解到，自帶裝備入住的遊客，大部分只需支付每人40-60元不等的入場費，可享受營地內的公共資源和免費服務。而空手入住的遊客，各個營地的收費標準則各不相同。

專家：建議開放景區 降低露營門檻

疫情常態化之下，傳統的跟團遊、遠途遊和扎堆式旅遊漸漸淡出人們的視野，取而代之的是以個體、居家、中青年帶孩子爲主的近距離休閒旅遊。「露營經濟正是在此背景下火爆出圈。」陝西省社科院文化旅遊研究中心主任張燕（圖）接受香港文匯報記者採訪時表示，但目前露營行業面臨着供給不足、管理不夠規範等諸多短板，建議將露營植入成熟景區，既能滿足更多遊客需求，又能破解旅遊行業疫下營收難題。



行業有短板問題需解決

張燕告訴記者，露營作爲旅遊的一種方式，提了很多年，但隨着近一年來火爆程度的上升，隨即暴露出供給不足、管理不規範等諸多問題。「在營地缺口比較大的情況下，我建議開放已有的成熟景區，降低露營門檻，讓遊客能夠享有優質的露營資源。」

據介紹，已有的成熟景區生態環境優美，且配備了比較齊全的旅遊服務設施，遊客在景區露營，可實現景區與遊客的雙贏。張燕表示，疫情以來，文旅行業受到嚴重衝擊，旅遊景區和企業僅靠政府紓困是萬萬不行的，「必須要自力更生，而露營就是一個很好的契機。景區可通過劃片露營，規範管理，延伸服務鏈條，在火熱的露營市場藉機賺一把，從而平衡全年收入。」

環境保護及價格需監督

同時，政府也應加強引導，提升露營行業的經濟效益與惠民效益。「一方面，政府要引導景區迎合市場需求導向，積極跟進露營市場需求，滿足遊客的需要；另一方面，在安全保障、環境保護、價格制定等方面，政府也要加強監督，保障遊客權益。」張燕稱，從當前國際國內大環境來看，露營的市場還將不斷擴大，面對這樣一個新的市場盈利點，如何幫助行業做大做強，政府需要持之以恆的努力。