

## 丰富旅游体验 传播体育文化

## 流量变“留量” 体育旅游市场加速发展

本报记者 颜宇星

在全民健身的热潮下,体育旅游成为消费者关注的热点。中国商报记者了解到,目前体育旅游市场发展迅速,但如何将流量留存下来、做大体育旅游市场的蛋糕,成为业界讨论的热点话题。

## 政策护航

## 市场发展迅速

我国的体育旅游市场发展迅速。根据上海体育旅游研究中心发布的《前瞻:2021年中国体育旅游产业发展趋势报告》,目前全球体育旅游产业的年均增速在15%左右,是旅游产业中增长最快的细分市场。中国体育旅游的市场正在以30%—40%的速度快速增长,远高于全球体育旅游市场的年均增速。

值得关注的是,近年来,我国出台了多项政策推动体育旅游产业发展。2019年,国务院办公厅印发的《体育强国建设纲要》首次从国家政策层面提出促进体育产业成为国民经济支柱性产业的目标;《“十四五”旅游业发展规划》提出,要实施体育旅游精品示范工程,以北京冬奥会、冬残奥会等重大体育赛事为契机,打造一批有影响力的体育旅游精品线路、精品赛事和示范基地,规范和引导国家体育旅游示范区建设;《全民健身计划(2021—2025年)》则明确将体育旅游作为全民健身融合发展的重要领域。

文化和旅游部相关负责人表示,推动体育旅游融合发展,有利于丰富旅游体验、传播体育文化,对扩大体育和旅游市场供给、更好满足体育和旅游需求、服务“六稳”“六

保”、构建新发展格局具有重要意义。

北京体育大学体育休闲与旅游学院副院长、教授、博士生导师蒋依依表示,体育旅游已经进入一个新阶段。“从相关政策来看,体育与文化、教育、人才并列,成为四大强国目标之一;体育与教育培训、医疗健康、养老托育、文旅等并列,成为需要提质扩容的消费领域。”蒋依依认为,国内旅游是“内循环”的主力军,而体育旅游则是国内旅游的重要组成部分。

## “体育+”扩容

## 流量变“留量”

不少业内人士认为,大众的旅游消费意愿并没有减弱,但如何将巨大的流量转变为“留量”,提升重游率,是需要重点研究的课题。

目前,“体育+红色旅游”是提升“重游率”的一大途径。近年来,不少革命老区深挖红色文化资源,靠吃旅游饭走上了致富路。携程发布的《2022年上半年红色旅游大数据》报告显示,在“红色+”融合旅游业态中,深受游客喜爱的依次是“红色+影视”“红色+体育”“红色+动漫&游戏”,三者合计占比为40%。

“体育+冰雪旅游”也是业内人士相当看好的体育旅游模式。在国际体育文化旅游产业发展论坛上,北京雪帮雪业企业管理有限公司副总经理、八达岭滑雪场总经理姚裕认为,在北京冬奥会成功举办和一系列利好政策的影响下,中国冰雪旅游产业发展驶入快车道,体育活动成为提升冰雪旅游参与度和重游率的重要形式。

值得关注的是,“体育+冰雪旅



## 声音

体育旅游未来潜力仍然很大,进一步释放需求的关键在于紧跟潮流、提升体验。要从消费者需求角度出发,提升体育旅游的服务品质和产品品质,增加体育旅游的文化内涵,让更多消费者在参与体育运动和体育休闲中收获满意,激发体育旅游更大的发展动力。

——中国旅游研究院副研究员韩元军

游”正向四季可持续运营转变,越来越多的滑雪场经营者将经营模式逐步改变为“春季观光、夏季度假、秋季观光、冬季滑雪”相结合的四季经营模式,例如在非雪季经营越野山地车、真人CS等项目,向四季均衡的综合度假旅游目的地转型。

“体育+都市、近郊运动休闲游”也被认为是提高重游率的新方式。浙江嘉兴的露营地经营者王



图为海南琼海市,游客在欣赏美景的同时体验水上运动。

CNSPHOTO 提供

力向中国商报记者表示,“体育+都市、近郊运动休闲游”近年来颇受欢迎,在国庆节、劳动节等假期以及暑假期间,露营地供不应求。“以亲子游、企业团建为主的露营项目成为我们公司的重要收入来源,很多游客和企业成为常客。”

## 做好规划

## 推进产业链融合

如何继续做大做强体育旅游市场的蛋糕?MLB(美国职业棒球大联盟)中国区董事总经理祁冬表示,赛事是一个大IP,可以有效带动旅游产业发展。

祁冬认为,将在2023年落地中国的MLB的全新赛事模式——

Home Run Derby X(HRDX)本垒打国际挑战赛,会吸引更多体育娱乐粉丝和合作伙伴,“这种模式会拉动当地旅游服务、餐饮住宿、交通运输等一系列行业的发展。”

赛事搭台,旅游唱戏。近年来,通过举办国际山地旅游暨户外运动大会、“奔跑贵州”山地跑系列赛、“多彩贵州”自行车联赛、“翱翔贵州”低空运动比赛、“水韵贵州”水上运动比赛等国际国内体育赛事活动,围绕景区景点办赛事、聚人气,吸引了大量国内外体育旅游专家学者和户外运动爱好者,有力推动了地方经济社会发展。

白天在百年骑楼老街享受悠闲慢时光,傍晚在海口湾沉浸式体验城市海岸的活力派对,晚上到体育

场为球队加油呐喊……在海南海口,游客体验因“体育+旅游”而更加丰富多彩。近年来,海南持续开发“体育+”特色产品,带动体育旅游消费快速增长。此外,海口积极引入帆船、帆板赛事,每年到海口体验帆船帆板运动的游客有2万多人。

行业专家表示,做大体育旅游市场首先要做好产业规划,例如搭建体育资源交易平台,推进体育与教育、金融、商贸等产业的融合;其次要做精做细特色产品,比如建设体育名城和运动休闲特色小镇等。同时,体育旅游行业需要重视和完善安全保障系统,如搭建安全教育培训系统,完善安全预警机制、应急管理机制以及体育保险制度。

## 派发消费券、举办购物节、激活新业态

## 深圳宝安:打出消费组合拳 带旺城市烟火气

龙飘飘 本报记者 智文学

9月23日起,广东省深圳市宝安区发放总额5000万元消费券,2022年宝安购物节系列促消费活动也同步拉开序幕。

据宝安区工业和信息化局(商务局)相关负责人介绍,5000万元消费券在9月至10月期间分四轮发放,自9月23日10时开始,消费者每周五登录支付宝和银联App就可参与抢券活动。

从9月中旬开始,宝安密集推出系列促消费举措,从推出1亿元购车补贴,到派发5000万元消费券“大礼包”,覆盖多个线下消费场景,营造良好消费氛围,充分释放市场消费潜力,加快提振消费信心。此次举行的购物节活动中,主办方也将联动宝安区内重点商圈和企业,围绕消费热点举办特色主题活动,展示消费新场景,传播消费新品牌,助力宝安成为粤港澳大湾区消费新高地。



主题活动促沉浸式消费走俏。

## 派发消费券 全面激发市场动能

据悉,本次消费券发放活动以“爱购宝安,乐享生活”为主题,首轮共计派发2000万元消费券,第二至第四轮每轮发放1000万元起的消费券。如消费券逾期未使用,将自动滚动至下一轮发放。

本次消费券以电子券包的形式

发放,第一轮发放的电子消费券包价值100元,共包括3张消费券,分别为1张消费满30元减10元券、1张消费满90元减30元券、1张消费满180元减60元券,有效期为自领券之日起7天内。领到消费券的市民可前往宝安区内参加

活动的线下商家消费,同时可叠加商家其他优惠活动。每个用户在每个平台每轮只能领取1个电子消费券包。

本次消费券使用范围覆盖宝安重点商贸企业,近4000家门店参与其中,包含壹方城、大仟里、海

雅缤纷城、万达广场、星城购物中心、深圳机场商业航空城、杉杉奥特莱斯、满京华等八大主流商圈,以及华润万家、天虹、人人乐、百佳华等四大连锁超市,将有效提升线下实体消费活力,促进吃、喝、玩、乐等多场景、多业态发展。

## 3 打造新场景 引领多层次格局显现

近年来,宝安现代商圈加快发展,积极推进城市综合体、大型购物中心、特色商业街等建设,多层次现代商业格局雏形初显。目前,全区有5000平方米以上的大型商超网点(含购物中心)103家,其中5万平方米以上的15家、10万平方米以上的6家。全区共有限额以上批发、零售、住宿、餐饮业企业总数1874家。海雅缤纷城、壹方城、大仟里等一批规模较大、有代表性的综合性购物中心逐渐成为市民消费主阵地。

宝安区内还先后形成了航城空港小镇花漾街区、沙井金蚝文化夜间活力圈、石岩繁花食井等10个各具特色的商业街区;连续多年成功

举办“黄田荔枝文化节”“沙井金蚝节”“基围海鲜美食节”等各类品牌和主题活动,在整个深圳乃至大湾区的影响逐年扩大。

数据显示,2021年宝安区实现社会消费品零售总额1389.52亿元,占全市比重14.6%,同比增长7.7%,展现出巨大的消费空间。

当前,围绕深圳建设国际消费中心城市,落实全区“422133”的发展战略部署,宝安区依托商业网点布局现状基础,优化全区商业空间布局。通过打造宝安中心区高品质地标性商圈、培育建设深圳西部中心商圈,建设五大一流商业消费街区,引导商圈适度均衡发展,完善区域商业层级。(图片由宝工信提供)



国际艺术中心。

## 2 举办购物节 促新业态形成“强磁场”

作为“三驾马车”之一,消费一头连着市民生活,一头连着经济发展。

宝安区9月23日同步启动2022年宝安购物节,为区域消费动能跃升注入了“强心剂”。本次购物节活动以“YI趣宝安,共赴热爱”为主题,将推出“潮趣宝安,花

YOUNG嗨购”“魅力宝安,FUN肆乐购”两大月度主题,聚焦“茶饮文化、汽车消费、国潮消费、Z世代消费、露营消费、时尚发布、潮玩电竞、商圈消费”8个重点板块,联动各区商圈、企业、协会多场分项活动,开启多场景布局、多业态融合、沉浸式消费之旅。

此外,值得关注的是,日前启动的2022年宝安“畅购爱车”汽车促消费活动也将持续至11月30日。该活动中,宝安区拿出了1亿元鼓励汽车消费,并叠加享受6月16日起实施的“以旧换新”购车奖励政策,更有区内汽车经销商合力推出总价值超2亿元的优惠大礼包。

据宝安区工业和信息化局(商务局)相关工作人员介绍,“畅购爱车”活动期间,个人消费者在宝安参加活动的经销商处购车最高可享2.5万元补贴。同时,可叠加国家、省、市有关汽车促消费政策,并享受经销商的配套促销活动。