●聚焦助企纾困 推动高质量发展

顶住疫情压力 积极开发新品

旅行社做精做大康养旅游市场

对于不满足于“保温杯泡枸杞”的健康人士来说，令人身心愉悦的康养旅游并不陌生。相关数据显示，疫情发生前的两年间，全球康养旅游一直保持着年均7%的增速。尽管近两年疫情对旅游市场冲击巨大，但是康养旅游产品依然在国内旅游市场“热销”，这也让康养旅游的市场份额不断扩大。近段时间，不仅海南、广西、重庆等地瞄准市场需求，进一步升级打造康养旅游目的地，而且作为旅游产品的设计师和营销者，旅游企业也在进一步丰富康养旅游产品体系，以期在疫情压力之下，将其变成激活旅游市场的新生力量。

□ 本报首席记者 王玮 记者 赵垒 通讯员 王赵洵

游客在贵州兴义参加休闲徒步健身旅游活动 本报记者 陈晨 摄

需求改变着市场供给

徒步穿越山川、漫步森林公园、感受光影变幻、释放水上激情、品味健康美食、享受悠闲慢生活……对于康养旅游，不同年龄层的游客有自己的诠释方式，这也让康养旅游的边界不断扩大。“目前，康养旅游产品涵盖了避寒、避暑、运动健身、休闲度假、养老养生、历史文化等多种主题。康养旅行者希望在旅游过程中进行与健康养生相关的体验活动，保持和提高健康水平。”对于康养旅游的定义，一位资深旅游业者向记者这样解释道。

“受新冠肺炎疫情影响，旅游行业遭受重创，但危中有机，在疫情影响下人们对健康的需求愈发高涨。小型民用高压氧舱颇受追捧，温泉、水疗热度不减，户外专业运动逐渐与社群相结合，皮划艇、冲浪等小众运动风靡都说明了这一点。”在奇创旅游集团总经理马磊看来，发展康养旅游首先需要抓住城市人群的休闲度假需求，因为大量群体存在共性需求，比如减压放松、亚健康的调理等。

当康养旅游深入大众视野，康养旅行者的具体需求也在改变着市场供给方向。

“从整体来看，康养旅游的目标人群集中在有钱有闲的老年群体。”途牛旅游网相关负责人说，其需求主要体现在休闲养生的同时，兼顾观光体验。

家住江苏宿迁的丁先生今年70岁了，今年一开春，他和兄妹六人在途牛旅游网预订了30天的海南康养套餐，途经博鳌、陵水、三亚，入住3家康养酒店。“相比自由行产品，康养类产品更适合我们，每天的行程根据我们的需求安排，康养酒店一般会配备专属管家提供24小时响应服务，吃住行都省心。”丁先生说。

从近段时间的预订数据中，途牛旅游网相关负责人注意到，预订用户中，有近六成是子女替父母“下单”的，80%的游客年龄在55—65岁之间，四成左右的游客选择8—15天的行程，六成游客选择20—30天的行程。“与疫情前相比，老年游客更加期待享受身心放松的康养服务，年轻人在给父母预订康养项目时也比较注重高品质，青睐高性价比、舒适性和安全性高的产品。因此，在针对老年游客提供康养旅游服务时，既要充分了解老年游客的实际需求，也要考虑子女对父母出游品质的要求，这样才能提供差异化、高质量的服务。”途牛旅游网相关负责人说。

“疫情发生后，康养旅游就不再只针对老年市场了，各个年龄段的人群对于健康养生都很关注，亲子家庭在逐渐成为康养旅游的主体。不同于老年客群追求的是健康养生、医疗等方面的产品，家庭群体追求度假休闲、美食、亲子互动等。如今，女性群体在旅游消费中占主导，对于康养旅游她们更看重环境品质，注重情调、文化氛围和运动。”安徽环球文旅集团老玩童俱乐部总经理张军说。

携程集团相关负责人观察到，当90后开始爱上康养旅游，他们更喜爱直接预订康养类酒店，在专业管家的指引下，开启“动”“慢”结合的健康生活。

针对性越强越“受宠”

在梳理各OTA和传统旅行社推出的康养旅游产品时，记者发现，主题多元化且针对性越强的产品，越受到消费者的青睐。

在携程平台上，南方旅居养生类产品热度较高，“受宠”的产品多采取套餐形式，即康养体验+当地旅游观光，客人除了可以在康养中心体验，还可以游弋于山水之间。此外，一些地域性更强的康养产品颇受追捧，比如，在三亚保亭的一些康养酒店，不仅可以泡温泉，还可以在波罗蜜树下享用健康美食，体验热带雨林的惬意。

疫情发生以来，安徽环球文旅集团研发了一系列“康养+”旅游产品，如康养+文化、康养+医疗、康养+运动、康养+研学、康养+农业等。安徽石台仙寓山的富硒之旅、广西巴马的长寿之旅、广东茂名的温泉之旅、新疆和田喀什的文化之旅等定制类康养产品，越来越受到客户的喜爱。“去年国庆假期，我们组织了十几个家庭近70人的团队，自驾前往芜湖的霭里村。这个村子刚刚开始做康养旅游，三面环山，自然环境很好。虽然设施和接待服务还不够完善，但民风淳朴，当地人对游客十分热情，当地政府也支持发展康养旅游。我们经过几次实地考察，设计推出了国庆家庭自驾康养旅游产品。清晨开始，老人可以在村里的森林公园散步，在农家喝茶，选购土特产，孩子们可以在父母的带领下，参与村里组织的足球赛等活动；晚上，一家人一起品尝健康美食。虽然只住了两晚，但游客玩得很开心。”张军说。

海南旅品惠国际旅行社总经理张惟惟介绍，疫情是康养旅游市场发展的分水岭。疫情发生前，很多康养旅游产品设计相对粗犷，无外乎就是行程安排慢一点、目的地停留时间长一些，只能算是康养旅游产品的初级形式。疫情防控常态化下，特别是博鳌乐城医疗旅游先行试验区的建成开放，以及三亚中医疗养院等岛内诸多康养基地的建成，康养旅游向着更专业更细分的方向发展，旅游和康养的关系发生了改变，康养成为主体，旅游则是载体。“比如，到五指山吸氧、参加有氧运动，到博鳌乐城听养生讲座、做健康监测，我们推出的澄迈县熙康云舍康养产品，很受客人欢迎。”张惟惟说。

去年，山东嘉华文化国际旅游集团推出的蓬莱温泉养生三日游、东阿阿胶养生二日游产品，游客满意度接近百分之百。“我们着力提高康养旅游产品的服务标准，以餐饮为例，传统的跟团游产品，基本是十人一桌，八菜一汤，主食任意吃。但是，康养旅游团队每桌配备一名工作人员，八人一桌，十菜一汤，所有的服务标准都提高了。今年春季推出的新品‘东阿阿胶名医养生二日游’，让游客学到了更多的养生知识。以前大家只知道阿胶好，但是有多好、怎么服用，却不太清楚。行程中，通过中医把脉望闻问切，游客体会到中医的博大精深和阿胶的具体功效。”山东嘉华文化国际旅游集团董事长张明说。

企业看重基地建设

采访中，几位被访者不约而同地提到了康养基地建设的重要性。目前，市面上也有不少正在建设当中的康养基地。

江苏康辉旅行社在无锡选定了3家民宿作为康养基地，还准备在宜兴拓展3家康养基地，未来计划拓展到长三角地区，利用长三角一体化旅游联盟的力量，由联盟成员在当地物色好的康养基地，进行目的地互动、客源互动。

“我们根据每个康养基地的特点，设计了一些游客参与性强的活动。比如，在马山的蒲梵别苑，针对中老年人，我们设立了棋牌室。中青年或者家庭游客，可以登胜子巅远眺太湖。总之，各个年龄层都可以在这里找到自己喜欢的活动。”江苏康辉国际旅行社有限责任公司总经理张新忠说。

发展康养旅游市场，康养基地的建设至关重要。张明表示，康养基地前期建设需要投入大量人力物力财力，同时，对于基地管理者的要求很高，不仅要懂得基地运营规律，还要懂旅游运营。

奇创旅游集团在国内运营了十多家景区，在项目建设过程中，企业就有意识地将康养产品融入其中。比如，在景德镇高岭中国村项目的二期规划中，奇创旅游集团依托山林湖泊的天然氧吧，打造了山林运动健康基地和中高端养老社区，形成了以康养产业为引领，集体育运动、休闲度假、旅居社区为一体的全龄段户外乐园。其中，六七养生谷项目通过聘请营养师、膳食调理师等，推出当地特色绿色餐饮，并针对游客的体质、健康程度及膳食需求，提供个性化健康膳食服务。

“从整个旅游市场来看，以家庭为单位出行的客群依然是主流，所以，康养目的地还是应以创造全家型一站式康养体验为目的，将在地体验、亲子度假和养生养老充分结合。”马磊说。

张新忠介绍，江苏康辉以康养基地作为增加“直客”的抓手，待“直客”数量达到一定规模后，将围绕江苏康辉的“慢游居”康养品牌开展异地加盟，一方面，可以推动长三角一体化旅游联盟成员在当地寻找好的康养基地，丰富品牌加盟商，另一方面，也可以在疫情防控常态化下，重点开发本地康养客源。“如果我们拥有了一定数量的消费群体和康养基地，待疫情好转，跨省游恢复，客源马上就可以在长三角地区流动起来。而且，中老年游客对于康养旅游产品的复购率很高。在疫情仍有反复的当下，在做好基地建设的基础上，结合微度假、微城市游做大微康养市场，对减少企业损失多少会有一些帮助。我们可以利用当下这个契机，快速拓展‘直客’会员，进行潜在客户培养，等待旅游市场恢复，这是现阶段我们能做的事情。”他说。

本报常年法律顾问：
北京市岳成律师事务所
网址：www.yuecheng.com
电话：010-84417799
微信：beijingyuecheng
地址：北京市东三环北路丙2号天元港中心A座7层

全力提升项目水平

在市场需求不断升级迭代的当下，多位业者判断，康养旅游将成为旅游业发展的新风口、各方争相抢占的“新高地”。

张明表示，在疫情防控常态化下，康养旅游市场的发展势头十分乐观，康养市场规模在扩大，游客人数在增加，康养基地逐渐增多，自驾康养旅游者越来越多。

携程研究院高级研究员谢晓青认为，未来，康养旅游将进一步融入大众生活。与传统旅游形态相比，康养旅游具有行程时间长、消费能力强、休闲属性突出、体验为重等特点，是当下提倡的“旅游+健康”模式的具体体现。旅游企业应当从资源导向转变为创新驱动，细分客群、有针对地打造相应的康养项目。

“目前，国内大部分康养项目的专业度还不够，可以选择的内容也不是很丰富，多为温泉、徒步等，品质也参差不齐。在疫情影响下，我们越来越看重健康生活，更加希望通过康养旅游了解更多有意思的健康的生活方式。”康养旅游爱好者张女士说。

“康养旅游的快速发展离不开目的地的顶层设计。”在马磊看来，发展康养旅游，仅依靠旅游企业和社会资本投入是远远不够的，还需要有关政府部门的引导，从目的地的层面积极推动。

此外，马磊认为，我国康养旅游项目的开发要走特色化道路，要善于从传统文化中汲取灵感，找到中国康养文化的内涵，并将其融入项目建设之中。同时，还要分析老百姓的生活方式和旅游方式，从中寻找康养旅游产品的组合形式，建立以游客需求为本的经营模式，更加符合多层次多元化的需求。尤其需要注意的是，开发康养旅游要从项目谋划开始，要有运营前置的思维，避免开发中各环节脱节，从建设初期就为整个项目的成功打下基础。

采访中，张惟惟表达了相同的观点。“受疫情影响，旅行社深耕康养旅游市场难度很大。康养市场的发展需要解决大环境营造、相关人才培养等一系列问题，仅凭旅行社的力量，连产品线路的研发推广都困难重重。”她说，目前，康养市场发展缺乏规范，比如什么样的线路是康养线路，哪类旅游资源属于康养资源等基本问题，一直未解决。“康养旅游项目专业性较强，需要有专人研究如何将康养与旅游相结合，就像研学旅游，以研学为主、旅游为辅，研学的课程设计是由专业机构完成的。而现在的康养旅游市场，缺乏这样的专业人才。”

如何培训康养旅游专业人才，张军认为，康养旅游人才要更加了解客户的需求，抛弃观光旅行产品的设计思路，将每个项目的设计当作一个活动策划案来操作。首先，要提炼项目的核心价值，传播给目标客户。其次，旅游目的地的支持配合也很重要。康养旅游的关键在于体验性，现阶段，许多习惯接待常规旅行团的目的地，在服务上的差异化和专属化方面仍须提高。最后，由于康养旅游项目的价格普遍高于常规旅游项目，如果市场宣传营销不到位，游客可能会不认可，导致成团率较低。因而，康养旅游专业人才还要懂市场营销。

因此，如何让康养旅游更好地为人们的幸福生活加码，还需要多方努力，才能有好的市场成效。

中国旅行社协会推动康养旅游

本报讯（记者 赵垒）如何开拓康养旅游市场？怎样培养康养旅游专业人才？近期，中国旅行社协会推出一系列举措，推动康养旅游市场发展。

3月8日，中国旅行社协会发出通知，面向全国优秀旅游类院校和社会组织开展康养旅游管家培训基地的遴选工作。

旅游管家是基于满足旅游者个性化旅游需求，具备某一方面或多方面的专业化知识和技能，为旅游者提供信息资讯、知识讲解、指导指引、在途服务等基于旅游活动中所需要的特定专业服务的工作人员。康养服务类旅游管家则是为专门以康养旅游为目的的旅游者提供服务的专业人才。

《通知》称，参评的旅游类院校需具备七个方面的条件：一是在康养旅游人才培养方面具有一定的影响力；二是参与制订过康养旅游领域的国家、行业、地方、团体标准；三是具有较为丰富的职业培训经验和较为突出的培训规模，开展的培训企业认可度高、培训资源丰富；四是有科学设置培训课程、配置优秀师资力量的能力，且课程设置应符合相应要求；五是有科学设置考核体系的能力；六是具备建立健全基地管理机构、配备专门人员、制定基地运行办法、承担基地日常工作的能力；七是具备开展培训所需的场地、设施设备等，宜充分运用现代技术手段，积极开发在线学习平台，拓展网络远程培训。此次遴选不设截止日期，将逐批逐次公布遴选结果。

此外，3月15日，中国旅行社协会发布了《关于同意成立省级康养旅游基地认定委员会的公告》，同意成立山东省康养旅游基地认定委员会、新疆维吾尔自治区康养旅游基地认定委员会。3月11日，由中国旅行社协会组建的全国康养旅游基地认定委员会办公室，确定四川省宜宾市蜀南竹海旅游度假区具备申报全国康养旅游基地的资格，并从即日起开始公示。公示期于3月17日截止。

北京博雅方略文化旅游集团
北京博雅方略旅游景观规划设计院
深耕文旅二十载，以匠人之心，为政府、企业提供优质服务

“十四五”文化旅游业发展规划
国家级旅游度假区创建
国家文化公园 | 乡村振兴
红色旅游 | 全域旅游
国土空间规划 | 康养旅游
研学旅行 | 文旅融合专项规划
风景名胜区 | 景区提升与创A
旅游休闲街区 | 露营地
城市双修 | 田园综合体

北京博雅方略旅游景观规划设计院是北京博雅方略文化旅游集团的核心机构之一，具有国家认定的旅游规划设计甲级资质、城乡规划编制乙级资质、土地规划乙级资质等多项专业资质，是中国旅游协会休闲农业与乡村旅游分会会长单位、中国旅游景区协会景区红色旅游研究与发展中心主任单位、中国城镇化促进会民宿发展专业委员会副会长单位。

建院以来，完成了2000余个精品规划项目，其中完成省级、市级和县级全域旅游规划70余个，荣获“中国旅游知名品牌”，在业界享有良好的口碑，得到了客户及社会各界的认可和好评。

NO.1 战略研究与产业规划
NO.2 旅游规划与景区提升
NO.3 国土空间规划
NO.4 城市设计与城市更新
NO.5 乡村振兴与村庄规划、特色小镇
NO.6 运营管理

地址：北京西城区车公庄大街9号院五栋大楼A3座12层
官网：www.onpku.com
服务热线：010-82781426
联系电话：15313838109