

疫情发生至今,导游群体面临着前所未有的挑战。一些人离开了,但大部分人仍在坚守。他们中的一些转战“云端”成为网红主播,在这个新的平台讲述旅游的故事,同时也带给更多的同行坚持下去的信心——

张真好:转型路上走得“真好”

□ 郇子君

“这是一间古代科举考试的号舍,一人一间,只有三面墙两块板,白天所有的考生都是这样写文章,到了晚上也都只能这样睡觉……”这条讲解南京中国科举博物馆的抖音短视频,播放量突破3000万次,成为国家“金牌导游”张真好的又一条“爆款”短视频。

2020年初正式走上“云端”以来,张真好累计在抖音发布了750余条短视频。他的直播涉及南京多个景点,一部手机、一架云台,他以深入浅出且妙趣横生的讲解风格,吸引了众多粉丝的关注。今年年初,他还牵头和40余位江苏导游一起,成立了“嗨侃苏大强”团队,共同转战“云端”,积极自救。

从“金牌导游”到网红主播

今年38岁的张真好是安徽人。自2008年考取导游证以来,主要从事华东地区的地接工作,先后荣获南京市金牌导游、江苏省百佳导游、国家“金牌导游”等荣誉。

2020年,因疫情被困在安徽老家的他分外着急,这是他成为导游以来离开工作岗位最长的一段日子。他说,导游都是“三天不讲,浑身痒痒”。后来,技痒的他索性在老家拍起了“被憋坏的导游”系列短视频。

“大家好,我是你们的导游‘闲得发慌’,大家可以叫我闲导,今天我将带领大家参观安徽非常有名的景点——真好旅游国际度假村……”在“被憋坏的导游”系列中,“真好旅游国际度假村”其实就是张真好的家。在这里,鸡舍是动物园,菜地是植物园,他用白纸做了一张“导游证”挂在脖子上,手持简陋的小彩旗,一脸认真地讲解起来。

“在当时,一条短视频1000多个点赞数,对我来说就已经不错了,我觉得这条路可以试试。”张真好说,其实在这之前,他在带团过程中,也会让游客帮忙录一段讲解视频,然后上传到抖音,但当时只是随手做的,现在则要把短视频、做直播当成事业来对待。

转战“云端”并不容易。张真好说,线下带团,他能根据游客的反应判断他们是否喜欢他的讲解,并进行调整,但直播是在看不到游客反应的情况下,一刻不停地讲。“这还不是最难熬的,因为导游不怕讲话、也不怕累,最怕的是没有人听、没有人给反应。初期,直播间里只有十多人,互动也比较少。那段时间,我请教了很多做直播已经有一些成效的同行,不断地充实讲解内容、丰富讲解形式,吸引更多粉丝。”

功夫不负有心人,如今,张真好的抖音粉丝已经有60多万人,全网粉丝

突破百万人,多条短视频播放量破千万次,抖音直播间最高在线人数超过9000人。

从走遍全国到专注一地

转战“云端”后,张真好也走过一段弯路,他说那是因为目标定位不明确导致的。最初,他打算立足全国,带领粉丝“云游中国”,于是在2020年疫情得到有效控制后,他从南京出发,奔赴首个地方——云南,一待就是3个月。

那段时间,是他做直播后最辛苦也最充实的一段。其间,他或是住在朋友家,或是住在便宜的宾馆里,白天直播、拍视频,晚上搜集当地有意思、有深度的讲解内容。有一次在玉龙雪山,他在4680米的海拔上连续直播7小时,只为吸引更多新粉丝。

离开云南后,他又奔赴湖南,在凤凰、张家界等地拍短视频、做直播。然而他发现,每换一个地方,流量就会降一点。历经4个多月的摸爬滚打,抖音仅涨粉2万多人,更让他受挫的是,短视频的播放量、直播间的人数都在下跌。

这是为什么?回到南京后,张真好认真分析。“‘云游中国’对我来说并不合适,一方面,上传的东西越全意味着就越杂,平台无法锁定流量帮助引

流;另一方面,尽管每到一处,我都会买一堆书学习,但讲解的深度还是不够,粉丝想听有深度的内容,大可关注本地博主。”他说。

“南京是我工作了十多年的地方,每一个景点我都如数家珍。”张真好说,在对自身优势进行一轮评估之后,他发现还是应该立足南京本地景点开直播。此后,“古代科举知多少?”“玄武湖为何不出名?”“解放门三段城墙的秘密”等一批短视频,成为张真好的“爆款”作品。

此后,他一方面挖掘新景点,向市民推介新开发或者小众景点;另一方面考古旧景点,以全新视角直播传统景点的新意趣。2021年下半年,张真好接到了第一个旅游景点的推广任务。“虽然第一次收入不足500元,但终究是在抒发情怀的同时,有了‘面包’,让我有一种守得云开见月明的感觉。”他说。

从个人自救到抱团取暖

随着接到的景区、酒店的推广合作越来越多,张真好想到了更多曾和他一样面临着境不知所措的同行。

今年年初,他与几位南京导游一起组建了“嗨侃苏大强”团队,集体向云端转型,希望在实现自救的同时,留住更多导游人才,为未来的市场复苏蓄力。如今,“嗨侃苏大强”团队汇聚



张真好在南京市浦口区响堂桃源谷直播 受访者供图

了40多名来自江苏各地的导游。抖音平台上,南京大白嗨侃苏大强、淮安小徐嗨侃苏大强、骑鹤上扬州嗨侃苏大强等一批江苏导游,倾力为粉丝奉献“云端”大餐。

来自南京德高国际旅游有限公司的导游王开琴是“嗨侃苏大强”团队的首批成员。在此之前,从没接触过抖音的她已在一家超市兼职了一段时间。短短3个月,王开琴已拥有了1.1万粉丝。

成立团队后,张真好更忙了,就连每天两小时的直播都难以保证。他说,最忙的一次,他在一天内跑了南京、扬州、淮安3个城市,培训、开会、对

接商务资源、给成员排直播场次……团队的事情让他应接不暇。“当下首先要考虑的就是帮刚刚转战‘云端’的导游尽快适应。团队每周会组织一次培训,我也会把自己的经验、走过的弯路毫无保留地告诉大家。”他说。

张真好说,目前,“嗨侃苏大强”已经注册了传媒公司、旅行社等。接下来,团队将立足江苏各地,将本地生活和旅游深度融合,加强线上线下融合,在线上推出更多年轻人喜爱的“酒店+旅游”类产品以及旅游攻略、特色玩法,研发一些精品线路,真正做到转型不转行,更好地开展自救。

(压题图片王超 绘)

直播间里,导游接力讲桂林

□ 本报记者 张宇

“比失业更可怕的是失去梦想。”“要敢于突破和改变,比如尝试直播,就是一种学习和增值。”疫情暴发两年多以来,途牛桂林导游团队的几位导游一直坚守着,坚持主动学习,尝试新业务,等待着旅游行业的复苏。

不放弃 坚持所爱

“我曾经想过放弃,也尝试通过兼职缓解生活压力,但最终还是选择留在旅游行业,留在导游岗位上。”谈起这两年的经历,在旅游行业摸爬滚打多年的桂林导游白克娟感慨颇多。她说:“选择坚持,一方面是因为热爱这份职业,依然想做跟旅游相关的工作,也坚信旅游行业一定会迎来春天;另一方面,是离不开艾姐和其他伙伴的支持与鼓励,正是这个充满爱的大家庭,帮助我度过了最艰难的时刻。”

白克娟提到的“艾姐”是途牛桂林导游团队的负责人杨艾。两年多来,杨艾看到了太多导游转行不顺利的例子。“汽车销售、房产中介、外语培训、快递、外卖、网约车……”导游们转到这些行业有很多不适应,毕竟隔行如隔

山。于是,很多人在不断地找工作、换工作中虚度光阴,到头来不仅没能走出困境,反而荒废了多年积累的专业技能,消磨了意志和信心。”作为一个团队的负责人,如何为大家谋出路是杨艾一直思考的问题。

2021年,途牛开始建设直播矩阵,北京、重庆、南京、成都、三亚等地的途牛导游纷纷尝试户外直播,取得了不错的效果。此后,途牛开始鼓励各地导游加入直播,构建、运营直播内容生态。杨艾跟白克娟、刘燕、陈宾、蒋晓林几个导游一合计,决定尝试。

“转型做旅游直播,是目前最适合也是最能发挥导游价值的方式。如果我们能利用好这段时间,提升职业技能,就能更好地适应新的市场需求,在未来的业务恢复与增长中夺得先机。”白克娟说。

“公司鼓励我们做直播,我也尝试走进直播间,用直播的方式给大家讲解桂林。”蒋晓林说:“受疫情影响,带团量减少、收入降低。在这种特殊时期,我们更应以积极的态度去突破、去改变。”

新尝试 积极探索

经过几番探讨,杨艾带领大家制

定了一份直播计划,并且迅速行动起来。但当他们成为主播时才发现,情况比想象中的还要复杂。

如何确定直播内容是亟须解决的第一个难题。拥有数十年导游从业经验的刘燕说:“我们计划每场直播时长是4小时,但由于桂林景区多以自然山水为主,平时带团时,讲解时长我们会控制在一个半小时左右,留出时间让游客慢慢欣赏。我们本以为自己对这些景区已经如数家珍,但开始直播才发现,此前积累的讲解内容只够讲两个半小时的。”

“发现问题,说明我们还有学习和改进的空间。在直播上,大家都是‘小白’,我们就是要不断地发现问题、解决问题,这样才能确保正式开播后的万无一失。”杨艾不断地鼓励大家。

为了解决这个问题,她们投入了更多时间查阅资料,不断地丰富和完善直播讲解词。为了呈现更好的直播效果,防止冷场、尬聊等情况,杨艾作为幕后支持,带领4位导游一遍又一遍地实地踩点,规划直播路线,确定讲解点位,完善讲解内容以及机位布置、画面构图等所有细节。一个多月后,一份详尽的桂林重点景区直播讲解稿终于完成了。

今年2月28日,白克娟、蒋晓林、刘燕、陈宾正式开启“云游桂林”直播,4人轮流上播,通过一次次的直播实战及复盘,不断优化直播形式和内容。截至目前,她们已连续直播24场,累计直播时长近100小时,直播内容包括漓江、遇龙河、象鼻山、世外桃源、榕杉湖、伏波山等桂林代表性景区。

为梦想 执着前行

杨艾和伙伴们尝试直播的故事,只是疫情发生以来导游转型的一个缩影。杨艾她们身上的那种不服输、敢于尝试的韧性,也是疫情发生以来众多坚守的导游最为突出的品质。肩上有生活的重压,但心中依然保留着对梦想的执着,正是他们的坚持与努力,让宅家的游客得以足不出户就能领略大美中国。

“我们的直播还有很多需要改进的地方,我们会不断优化直播的景点和讲解内容。也只有这样,才能更好地适应粉丝们不断转变的观看需求。”杨艾告诉记者,直播这件事,她们会一直做下去,“一方面是为了让我们的工作和生活更加充实,能够更好地发挥自身价值。另一方面,也是为了更好



途牛桂林导游团队成员蒋晓林在象鼻山拍照留念 受访者供图

地宣传家乡的美景,吸引更多的粉丝前来游玩。粉丝们的支持和鼓励是我们不断前行的动力,看着直播弹幕上粉丝们对桂林的各种赞美,那一刻,我们觉得一切都值得!”

据白克娟介绍,随着她们的抖音直播进入正轨,几位导游还在视频号上开通了个人直播号,建立了自己的微信粉丝群。“比起专业的直播团队,我们还有很多需要学习的地方,我们会继续学习有关直播的各种知识。”

陈宾说,越是面对困难,越需要稳定的情绪和心态。“游客的出游需求还是存在的,现阶段需要我们自己调整好心态,利用空闲时间多学习多积累,丰富专业知识,提升讲解水平,为疫情后业务复苏打好基础。”

“不要放弃,既然无法改变环境,那就努力适应。”白克娟表达了同样的想法,她说:“利用这段时间多学习,充实自己,练好内功,疫情过去之后,旅游行业一定会迎来复苏。”

评《乡村振兴战略下湖北省旅游扶贫研究》

2020年,是我国脱贫攻坚收官之年。在精准扶贫之下,中国脱贫攻坚取得了举世瞩目的成就,为世界反贫困事业做出了重要贡献。当下,相对贫困依然存在。同时,受自然灾害、市场因素以及重大风险因素(如新冠肺炎疫情)的影响,返贫现象及返贫风险依旧不容忽视。那么,如何促进旅游持续减贫,充分发挥乡村旅游在乡村振兴中的作用,成为当前的重要课题。

旅游业作为综合性产业,带动性强,旅游扶贫在乡村减贫过程中发挥了积极作用,在促进“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”等方面成效显著,乡村旅游是实现乡村振兴的重要途径。

湖北省地域广阔,气候分明,面积约为18.59万平方公里,农业基础雄厚,粮、果、花、茶、水产品等资源十分丰富,乡村旅游市场广阔。湖

北地处长江流域,水系发达,素有“九省通衢、千湖之省”之称。其所辖的秦巴山区、武陵山区、大别山区等,属国家集中连片扶贫开发重点区域,在脱贫攻坚过程中,形成了乡村赏花、景区带动、旅游民宿等多种扶贫模式。在乡村振兴战略下,如何持续推进乡村旅游发展,继续发挥乡村旅游可持续减贫及预防返贫的重要作用,及时总结湖北省乡村旅游扶贫经验,分析其效果,明确下一阶段乡村旅游促进乡村振兴的方向与任务,是湖北省乡村旅游领域在新时期需要关注的重要问题之一。

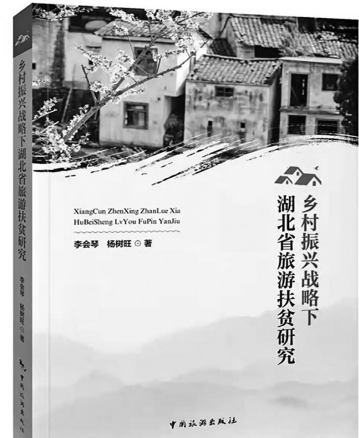
《乡村振兴战略下湖北省旅游扶贫研究》通过分析湖北省乡村旅游资源类型、结构,乡村旅游发展现状,借鉴国内外乡村旅游促进乡村振兴的典型案例,系统总结湖北省乡村旅游扶贫模式,运用可持续生计理论及DEA(数据包络分析法)等

方法客观评价旅游扶贫效果,从农户生计可持续性角度研究乡村旅游对农户生计的转型及可持续减贫的意义。理论上,基于多维贫困理论、可持续生计理论、旅游可持续减贫理论,研究湖北省乡村旅游促进乡村振兴的路径、模式与效果。实践上,运用相关案例研究,对湖北省典型区域乡村旅游减贫进行了分析。因此,《乡村振兴战略下湖北省旅游扶贫研究》丰富了乡村振兴、贫困治理及乡村发展的相关理论,充实了乡村振兴的研究内容。

《乡村振兴战略下湖北省旅游扶贫研究》共分八章,广泛运用了文献理论梳理、案例分析、实地调研、模型构建等研究方法,具体包括可持续生计分析框架(Sustainable Livelihood Approach, SLA)、参与式农村评估(Participation Rural Approval, PRA)、案例研究(Case Study)、数据包络分

析法(Data Envelopment Analysis, DEA)等。本书的出版,对乡村振兴战略下开展旅游扶贫工作有很强的参考意义。

(李会琴 中国地质大学)



呼和浩特市举办重点旅行社、一线导游员专题培训



5月31日,由内蒙古自治区文化和旅游厅主办的呼和浩特市重点旅行社、一线导游员专题培训班在内蒙古巨华国际大酒店举办。主办方表示,希望通过此次培训,把内蒙古丰富的旅游资源宣传推广出去,让游客感受“天苍苍,野茫茫,风吹草低见牛羊”的壮美景色。

图为培训现场。 宝彩云 文 呼和浩特市文化旅游广电局 供图