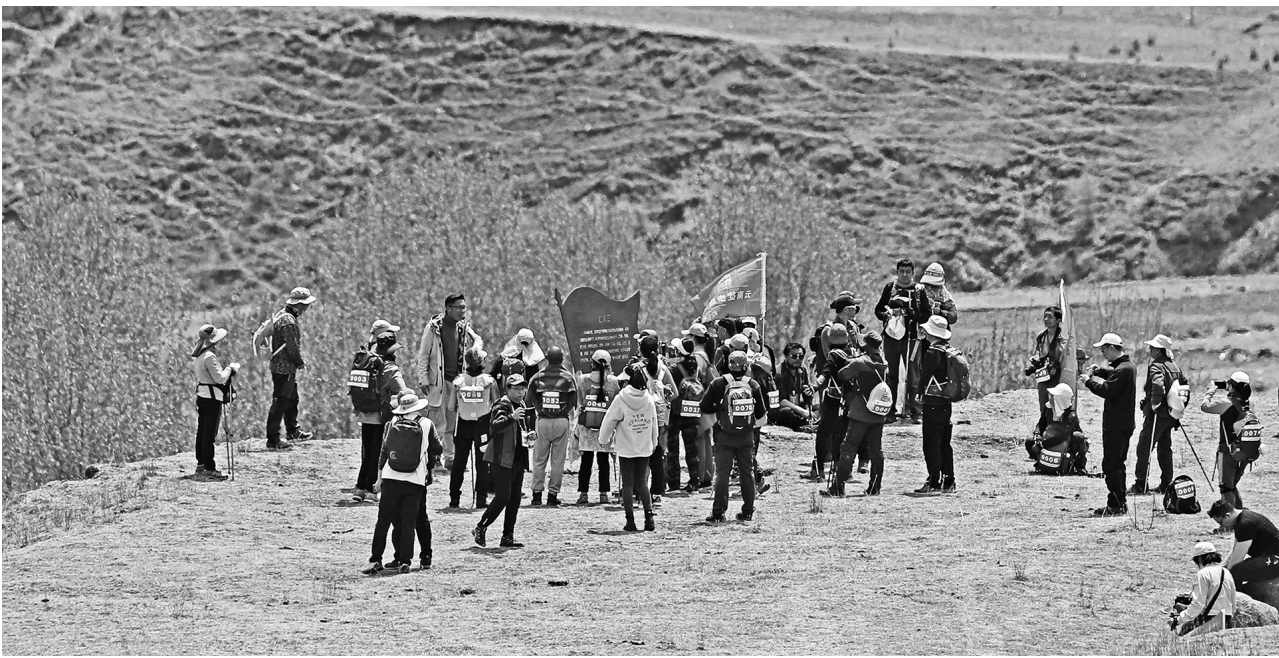


红色旅游市场提前“入暑”

□ 本报记者 张宇

近日,记者从多家旅游企业了解到,红色旅游市场持续走热,学生及企事业单位人员成为这一市场的重要客源群体,在产品选择偏好上也有一些新的变化。谈到对今年暑期市场的预测时,业者们一致给出积极的判断。



游客参加四川甘孜藏族自治州炉霍县举办的重走长征路活动 本报记者 陈晨 摄

“最近有关航空航天主题的红色研学产品特别受欢迎,我们已经接待了多批学生研学团队。”“工会或者单位组织的团建、党建活动选择红色线路的比较多,整个5月,我们周边红色产品接待了将近2万人次。”“这个暑期肯定会是一个出游高潮,红色旅游市场也不例外,目前仅红色研学产品,我们就已经接到了几千个预订。”……

采访中,记者了解到,目前学生群体研学及企事业单位党建、工会团建等成为整个红色旅游市场的重要客群。此外,亲子教育等个人出游需求也呈现出了增长态势。

张家界天马国际旅行社有限公司研学中心负责人金涛近期一直在各地出差,忙着外联、营销。“从今年年初

“今年的暑期市场肯定会是一个出游高潮。目前我们红色研学类的产品已经接到了不少预订,上个月我们就已经开始在落实暑期的相关接待资源了。”谈到对暑期市场的预测时,李林森分析,今年他们主推的红色研学产品主要是航空航天主题。“学生对这一主题非常感兴趣,目前我们做了两个类别,一类是到西昌和文昌的卫星发射中心实地观摩,西昌的卫星发射中心在这个暑期正好会有3次卫星发射,对学生来说非常具有吸引力;另一类是以北京的航空航天资源为主打造的研学产品,比如说依托中国航天博物馆、中国航天员训练中心设计的相关课程。”

来自途牛的数据显示,去年无论是家庭出游客群,还是研学类、党建类团体的红色旅游需求,很多都因疫

采访中,有业者告诉记者,作为疫情防控政策调整后的首个暑假,针对红色旅游市场,游客的出游需求出现了一些新的趋势。

“我们发现,无论是培训机构还是学校,对于研学课程及内容质量都有了更高的要求,对课程设计要求更加细致。例如,5天的行程中,会详细要求必须拿出4天时间进行课程设置。针对游客的需求,我们在产品设计方面也更加注重细节。比如以北京为目的地的航天主题产品,我们推出的产品围绕火箭设计这一工程问题,让学生了解与火箭设计相关的知识,掌握航天器结构、航天器飞行原理,最终模

两大客群撑起市场

研学市场就一直很火爆,湖南作为伟人故里,我们的研学产品跟红色文化密切相关。‘追寻伟人足迹’系列产品很受学生欢迎。”金涛告诉记者,研学是学校的一项教学任务,经过3年疫情,学校组织学生外出研学的积极性还是比较高的。

“我们从3月份就忙碌起来了,平日子里多是学校组织学生参加研学活动,假期接到更多的是一些培训机构的需求,今年在红色研学方面,我们主推的是有关‘载人航天精神’的航天及科技类的主题。”北京青年国际研学旅行有限公司总裁李林森介绍,

“现在大家都在抢资源,门票、用车、住宿,五一假期因为一些场馆设有预约上,我们不得不推掉了几个红色研学团队。”

“5月,我们仅围绕陈云同志故居开发的一条红色旅游线路就接待了130个团队将近2万人次的游客。此外,我们开发的‘非遗+红色’线路也很受团体客户青睐。”上海联航文化旅游集团董事长李锦铭介绍,“目前我们红色旅游市场的客群以学校和单位工会为主。今年3月,上海总工会发起了新一期的‘看上海、品上海、爱上海’系列活动,各级工会在组织

提前谋划迎接暑期

疫情影响未能成行,今年这类需求会在暑期得到全面释放,预计6月中旬红色旅游会进入预订高峰。“在红色产品方面,类型更加细分,产品丰富度进一步增强。”途牛旅游相关负责人介绍,针对暑期市场,他们重点推出了青少年群体比较青睐的、互动性强的拓展类红色旅游产品,“比如,‘江西井冈山红色体验游’通过现场体验教学,重走红军路,模拟红军在井冈山胜利会师的场景,让游客在行进中深刻理解红色历史,感悟井冈山革命精神。”

记者了解到,基于对暑期市场的积极判断,针对红色旅游市场,企业在产品、宣传等方面也早早开始了布局。

目前春秋旅游的红色旅游产品已经进入了宣传预热阶段。“今年暑期,我们将迎来一个完整且热闹的出游高潮,中老年群体、亲子群体、企事业单位团建等对红色产品的需求将持续释放,还有在校学生社会实践需求等。对此,我们针对不同客群,精准发力,推出了一系列丰富的红色线路。”周卫红介绍,在产品开发上,他们以红色资源为核心,融入了更多新的体验和元素,来丰富产品的层次。“比如红色+康养、红色+美食等。此外,红色研学产品也将是我们暑期发力的重点。”

“从目前接到的需求来看,今年暑期的红色旅游需求仍然会以各种类型

课程设计尤为关键

拟航天工程师的角色制作火箭模型,并通过小组配合完成火箭组装—发射—回收全过程。”李林森说,另外,在住宿方面,以往客户更多的是选择住酒店,但现在希望能够住在研学基地或者学校宿舍,要求干净卫生就行。

金涛也遇到了与李林森同样的情况。“游客在产品选择方面对我们的团队提出了新要求,鞭策着我们更加投入地去钻研业务,开发出更好的产品。”金涛说。此外,暑期旺季,游客多,这也需要旅游企业在服务方面做足准备。

“针对即将到来的出游热潮,我们已经对团队进行了多轮的培训。”金涛说。

“比起‘走马观花式’打卡,现在的游客更希望通过导游生动、深入的讲解,在游览中学习、成长,这也是目前红色旅游市场的一大趋势。”周卫红介绍,通常来说,选择红色旅游产品的游客会更注重行程的学习分享以及体验,因此,春秋旅游会特别针对导游进行更加全面的培训。

采访中,针对目前全国各地陆续出现的点状疫情,业者们纷纷表示提

落实当中,更偏向于选择红色线路。”

春秋旅游副总经理周卫红告诉记者:“上海是党的诞生地,也是伟大建党精神的孕育地,各种红色文旅资源,值得看、谈、赏、思。此外,从五一市场反馈来看,年轻人、中老年、亲子等散客群体对红色旅游线路的需求也呈现出了上升趋势。”

途牛数据显示,五一过后,企业团体红色旅游需求逐步恢复。从预订情况来看,个人旅游者在选择红色旅游产品时,既注重红色文化的深度讲解,又有自然观光的休闲需求,更偏爱“红色+绿色”的出游线路。而企业用户一般有明确的党建学习和团建需求,人员为年龄在25-55岁之间的中青年群体。目前企业咨询多为七一前后的党建活动。

的综合实践及夏令营为主。”金涛告诉记者,目前地接和组团业务都在推进中。“地接板块,针对暑期市场,已经接到了不少预订。在产品开发上也注意会融入本地的一些其他资源,比如,我们推出的追寻伟人足迹‘湘约张家界’就是红色+地质科研类的产品。组团业务目前市场业务也不错,北京方向的产品更受欢迎。”

作为研学营地,今年暑期位于河南安阳的红旗渠精神营地将客源市场聚焦于周边300公里内的城市。“我们针对山东、河北、山西等周边省份及省内的周边城市做了重点营销推介。”红旗渠精神营地相关负责人告诉记者,“通过不断对接研学机构,让更多地区的学生了解到、接触到红旗渠精神研学课程,把意向学生群体、机构吸引进来。”

前做了准备。

“面对疫情,我们一直在倡导大团拆分成小团,30人的团队,要配备一位导游和多位应急管理人员。”李锦铭告诉记者,其中就包括了客户服务、卫生保健等方面的工作人员,以便进一步保障游客的安全。

“我们之前遇到过学生在旅游期间‘二阳’的情况,我们事先会跟学校及家长约定好,如果一旦出现此类情况,家长需要及时到目的地,将生病的学生接回家休养。”李林森告诉记者,“为了给學生提供更好的保障,我们每一个团队都会增加医护人员,指导学生做好安全防护。”

瑞金“红色寻根之旅”何以入心?

□ 苏春生

“红井水呦,甜又清,千年万代流不尽……”在红都瑞金著名的红井景区,一批又一批游客在讲解员的带领下,喝红井水、听红井史、诵红井文、唱红井歌,在沉浸式体验中接受红色教育、厚植为民情怀。一位来自深圳的游客颇有感触地说:“在追根溯源中我们更加深刻认识到今天的幸福生活来之不易,我们要‘挖’更多的红井,让老百姓有更多的获得感和幸福感!”

进入5月,江西瑞金红色旅游持续升温。五一假期,瑞金共和国摇篮旅游区接待游客超过20万人次,同比增长428%,攀上历史最高峰值。

江西瑞金是闻名世界的红色故都、共和国摇篮、中央红军长征出发地。市内留存着叶坪、沙洲坝、云石山等革命遗址120多处,其中全国重点文物保护单位35处,省级文物保护单位23处,馆藏文物超过1万件。这些闪耀着理想信念和革命精神之光的旧址文物,是开展革命传统和爱国主义教育

的生动教材。据介绍,近年来,该市在保护利用好红色资源的同时,用心用情讲好党的故事、根据地故事、苏维埃故事,唱响“红色寻根之旅”品牌。

创新保护红色历史

“历史是最好的教科书。”近年来,该市“像爱护自己的眼睛一样爱护革命文物,像珍视自己的生命一样珍视革命文物”,大力推进革命旧址维修“苏区振兴项目”,按照“修旧如旧”“最小干预”的原则,对70多处革命旧址进行了修复修缮,全面提升了教育阵地建设。

“这里的每一个旧址都是一个鲜活的课堂,还原的苏区场景那浓郁的历史氛围和生活气息,让我们仿佛回到了当年如火的苏区岁月,既鲜活生动,又震撼人心……”游客如是说。去年以来,该市大力创建全省革命文物保护利用示范市,深入推进实施旧址原状陈列活化提升工程,按照以点带面、逐步推开

的原则,根据每一个革命旧址机构职能等特点,征集丰富了苏区生活物品,并通过引入仿真人、电子油灯等现代技术,还原苏区工作场景和生活场景,以

原址保护、原状陈列给游客以历史的真实感和融入感。

创新讲述红色故事

近年来,该市深挖红色故事,让历史“说话”,集中挖掘、整理、推出一批具有典型性、代表性和教育性的苏区经典故事,讲好“中华人民共和国从这里走来的故事”,打造红色基因宣传宣讲新亮点;策划红色展览,让文物“发言”,该市深化完善了40多个部委旧址的陈列展览,推出了“中国工农红军学校旧址史料展”“马克思共产主义学校旧址史料展”等20多个辅助展陈,进一步提升了旧址教育功能;深化红色主题,让阵地“发声”,如在叶坪景区以“星星之火可以燎原”为主题建设了“一苏大会”展览馆、“提灯晚会”雕塑群、红军码头等红色新景观,在沙洲坝景区以“勤政爱民中华苏维埃中央政府”为主题规划建设了群众路线文化广场,通过《关心群众生活,注意工作方法》文章展示和当年老一輩无产阶级革命家关心群众生活小故事雕塑群,重现那段苏区历史,增强了景区教育功能和感染力。

创新推出红色产品

许多群众在叶坪景区留言簿上留言,有人写道:“全新的红色体验,令红色寻根之旅既‘走新’又‘入心’。”近年来,瑞金市大力实施“红色+”融合创新工程,着力让实践说话、数字说话、情景说话。坚持“红色+实践”。开发推出了“红都今朝更好看——寻访共和国摇篮”“重走长征路”“红井饮水悟初心”“童心永向党”等体验教学项目,精心打造了《十七棵松》《一生守望》《红井情深》等现场教学专题。坚持“红色+情景”。在叶坪、红井、二苏大旧址等景区,因地制宜推出了《选举》《打草鞋》《送别》等一批情景再现项目,策划推出“缅怀”、学唱“送郎调”等情景互动节目。坚持“红色+数字”。积极应用现代化科技手段,引入AR导览系统、沉浸式3D体验馆、智能讲解员、交互体验项目、桌面互动游戏等,进一步激发了红色魅力。



学生们在瑞金沙洲坝红井景区听红井的故事 苏春生 摄

把沂蒙故事讲给更多人听

——记“全国优秀少先队员”蔡雨珊

□ 郑树平 刘恒吉

“我是一名生在红旗旗下,长在春风里的沂蒙少年,我要多多宣传家乡的美。”见到山东省沂南县辛集中学八年级一班学生蔡雨珊时,她正在练习讲解沂蒙红色故事。她是沂蒙红嫂纪念馆的小小讲解员,也是2022年度山东省“新时代好少年”和“全国优秀少先队员”。

2015年加入中国少年先锋队后,蔡雨珊经常和小伙伴一起去看望老党员、红嫂,帮助他们打扫卫生,这也让她有机会时时听到老人们讲的革命故事。在埠后村红嫂张洪荣奶奶家,蔡雨珊听张奶奶讲述战争年代拥军支前和抚养革命后代的感人故事;在郑家营抗美援朝老兵范月忠家,她们听范爷爷讲述抗美援朝惊心动魄的战斗故事……

“没有前辈们的付出,就没有我们今天的幸福生活。”蔡雨珊说。在红色故事的熏陶下,她萌生了让更多人听到红色故事,了解沂蒙红色历史的念头。虽然蔡雨珊想讲红色故事,但她性格内敛,不喜欢在人多的场合说话。面对演说短板,蔡雨珊付出了很多努力,从2017年起,她连续3年利用假期时间参加了播音主持培训班。“除平时练习外,我在家里常常一个人对

着镜子练习演讲,纠正自己不规范的表情、口型和动作。遇到自己解决不了的难题,便及时向老师请教。”蔡雨珊说。

经过勤学苦练,她的演讲水平提高很快,并成为当地小有名气的红色故事演讲员。

2018年11月,蔡雨珊参加了沂南县举办的“传承红色基因、争做新时代好队员”小小宣讲员大赛。这是蔡雨珊首次参加正式演讲比赛,一举夺得了“金牌宣讲员”称号。这坚定了蔡雨珊把演讲之路走下去的决心和信心。在2019年6月举行的临沂市“我和我的祖国”红色故事讲解员大赛中,她一路过关斩将,荣获全市“金牌小小讲解员”称号。2019年9月,她参加了山东省“红动齐鲁”红色故事讲解大赛,并获得了山东省“金牌小小讲解员”称号。

如今,每年寒暑假,蔡雨珊都会到红嫂纪念馆等红色场馆担任义务红色讲解员,2019年以来,她累计义务讲解30多场次,受到听众欢迎。

“今后我会继续努力,除好好学习外,还要参加更多的志愿服务活动,把沂蒙红色故事讲给更多的人听。”蔡雨珊说。

看美术作品展 传承红色精神

近日,“塔高水长——弘扬长征精神、延安精神美术作品展”在北京中国美术馆举办。此次展览汇集了在中国美术馆馆藏和从其他美术馆外借的约100件红军长征和在延安战斗生活题材经典作品,以及中国美术馆为此次展览精心组织创作的《长征组雕》大型雕塑作品。展品涵盖了国画、油画、版画、雕塑、连环画等多种

形式,以充满历史温度的经典名作与新时代的精品力作共同展现了长征的光辉历史,弘扬了伟大的延安精神。

图为游客参观展览。

本报记者 陈晨 摄影报道

