

毕业旅行年年有 今夏特点更突出

□ 本报记者 张宇 赵垒

深度体验受欢迎

今年的毕业旅行市场究竟有多热？

高考前夕，途牛咨询毕业定制游的订单开始增加。杭州游客余女士在高考前一个月就开始为即将高中毕业的孩子咨询毕业旅行行程。“考完试就想让孩子好好放松放松，所以选择了6月中旬出发的青海甘肃大环线，他们玩得很尽兴。”余女士说。

携程数据显示，6月以来，“毕业旅行”相关搜索热度环比上月提升超3倍。截至6月20日，本科和研究生应届毕业生群体6月、7月的旅游预订量同比增长超10%，他们更热衷远途旅游，出境游订单量较去年同期增长了83%。来自17—19岁用户的旅行订单同比增长超30%。

美团、大众点评数据显示，6月第三周，“毕业旅行”搜索热度同比去年上涨了98%，热门城市分别为北京、上海、广州、深圳、成都。近一周，马蜂窝平台上“毕业旅行”搜索热度环比上涨了142%，且呈不断上升之势。

6月以来，同程旅行毕业旅行产品预订热度同比上涨近1倍。

在途牛毕业旅行订单中，国内长线游占比最高，达53%，出境长线游占比28%，出境短线游占比18%。在国内市场方面，北京、上

海、南京及海南、云南、新疆、西藏等地热度最高。法瑞意连线、新马泰及日本、马尔代夫、肯尼亚则是出境游热门目的地。

今年的毕业旅行市场有哪些特点？

近期，在春秋旅游产品热销榜单上，毕业旅行产品位居前三甲。其中，高中毕业生出游人次占比更高。春秋旅游副总经理周卫红说：“对旅游深度体验的追求，既是毕业旅行市场的特点，也是暑期整体出游特点。年轻人期待在目的地认真欣赏、体验，从更多细节处感受当地鲜活的生活气息，让旅行真正成为美好的记忆。”

随着“深度旅游”时代来临，00后热衷探索毕业旅行新玩法。据美团数据，暑期毕业旅行用户中，来自大学毕业生的酒店订单增速最快。美团酒店五线及以下城市酒店订单量攀升，反向旅行、小城探索旅行、打卡秘境目的地是热门呈现形式。

中旅旅行相关负责人观察到，学生对毕业旅行的期待不再局限于景区打卡、拍照留念等，他们更希望融入自己喜爱的新元素，比如“角色扮演”“时尚潮流”“科技体验”等，或者在毕业旅行中添加更多有趣的、有纪念意义的活动。毕业旅行因其明确的出发时间和特定的消费群体，在出游目的地的选

择方面和其他旅游市场有很大区别。学生的毕业旅行大多会选择在自然环境优美、历史文化深厚、新奇体验元素多的目的地，这一群体更加追求“彻底的放松”，注重“仪式感”，对“旅拍”等附加体验的需求很高。

途牛定制游负责人赵静分析，现在很多年轻人结伴出游，会更倾向于选择定制游。一方面定制游是熟人结伴出游，行程也更自由，年轻人对行程和游玩项目需求很明确，定制游可以满足自由组合的需要。另一方面，无论是高中毕业生还是大学毕业生，对预算控制还是比较严格的，定制游也可以是高性价比的。高中毕业生和大学毕业生区别比较明显，高中生出游目的更多是放松心情，由于预订大多在备考期间，咨询和预订是由家长来完成的，家长的决策权相对更大一些。而大学生出游是想在人生的重要节点留下回忆，更注重仪式感，对于预算和目的地的选择更有决策权。

此外，随着“新中式”旅游的流行，越来越多的年轻人穿着汉服开启毕业旅行，西安、洛阳等城市成为毕业生的热门打卡地。美团数据显示，6月以来，“汉服妆造”在西安、洛阳等城市的搜索同比去年增长近10倍，“簪花”“汉服跟拍”等关键词热度较高。



毕业生在河北张家口北灵山游玩。本报记者 陈晨 摄

加紧布局“下一站”

采访中业者表示，毕业旅行市场经过多年发展正日趋成熟，市场前景十分明朗。与此同时，他们也意识到，要想在这一市场闯出名堂，需要进一步细分市场、深耕市场，提供更具备情绪价值的产品。

“无论是高中生、大学生的毕业旅行，还是中小学生的暑期研学，需求端最明显的变化是从过去的‘参观打卡’转变为‘参与体验’。旅游不单只是看风景，深度体验、个性化玩法、学习知识是这类客群的共同诉求。”马蜂窝相关负责人建议，供给端要针对这些需求不断打磨产品，从追求如何“走得更远”转化为如何在一地“玩得更深”。

在周卫红看来，毕业旅行客群对于获得知识的需求呈逐年上升态势。毕业旅行市场很大，细分需求更高。不同地域、不同兴趣爱好、不同民族背景的毕业生，对毕业旅行的目的、标准不同。承担毕业旅行费用的家长，也有不同的诉求。“针对各类家庭，推出更有针对性、体验性更强的产品和服务，是发力毕业旅行市场的一个方向。”

周卫红建议，毕业旅行市场既要有针对性地推出定制游产品，又要在不同的市场需求中寻找共同点，尽可能扩大市场供给。“此外，要高度重视旅途安全。进入暑期，各地极端天气增多，学生与家长出游，尤其是学生自由出行时，需要重点关注天气变化。另一方面，迫切想放松的学生，可能缺乏独自出游的经验。这就需要旅行社在提供服务时，把工作做到前面，在行程开始前，把相应的旅游安全知识告诉游客。”

服务单独出行的毕业生，途牛

有一套成熟的流程。“游客出发前，我们会和地接社深入沟通各环节，安排资深的司机向导，确保保险到位，提醒客人各景区的注意事项。途中，客服人员会时刻关注客人的行程状态，做到实时响应。”

“相对已经工作、有一定经济基础的客群，毕业生群体更关注性价比。如何在有限的预算内玩得更舒适、花样更多，是旅游企业需要关注的。”携程相关负责人说：“未来，携程将持续创新‘旅游+X’模式，结合毕业生及年轻客群关注的旅游+电竞、旅游+音乐、旅游+赛事等方向，联合资源方共同丰富产品，吸引更多年轻用户，扩大市场覆盖范围。”

毕业季结束，暑假随之而来。业界之所以重视毕业旅行，因为它是暑期旺季的晴雨表，从中可以窥到暑期市场的走向。“亲子出游需求旺，轻游学产品最抢手。”赵静介绍：“延续毕业旅行市场亲子出游特点，暑期，途牛推出了一系列2—8人的小团游或私家团轻游学产品。比如，张掖丹霞+敦煌莫高窟的丝路游学产品，引导孩子们深入了解河西走廊的历史与艺术瑰宝；九寨沟+大熊猫基地+三星堆博物馆之旅，则是集自然探索、历史文化与人文风情的一站式深度体验；云南方向的‘萌娃趣游记’系列产品，设计了夜访热带雨林探索奇妙的昆虫世界、亚洲象保护基地实地探访等行程，引领孩子们学习如何保护野生动物，感受采摘热带水果、咖啡的乐趣等。每一段行程都是知识与乐趣的双重收获。”



毕业生相约环青海湖骑行。本报记者 陈晨 摄

产品体系更丰富

采访中，记者了解到，近年来，随着毕业生群体对休闲度假、文化体验、社交互动等需求提升，毕业旅行产品也在细化和升级。从早期单一的旅游线路到如今的定制旅行、主题游、深度体验游等，毕业旅行市场供给日趋成熟和专业。

“针对毕业旅行市场需求更多元、更加崇尚自由、更加注重性价比等特点，我们推出了一系列产品。比如，携程门票推出了‘人生是旷野 毕业就出发’专题活动，覆盖549个景区，涵盖了毕业生感兴趣的山水、乐园、特色体验等品类。携程主题游上线了以‘给未来的自己一份勇气，给曾经的自己一份奖励’为主题的户外产品合集，推荐高质量的户外旅游产品。如面向高中生和大学生，推荐四姑娘山经典的‘长穿毕’徒步穿越，香格里拉+南极洛+梅里徒步以及贡嘎雪山精华段徒步线路等，境外目的地主推的产品有到马来西亚沙巴潜水证等。”携程相关负责人告诉记者：“为了满足学生群体‘该省省该花花’的诉求，6月18日，携程机票推出了双人机票盲盒，始发地覆盖10余个省份，目的地覆盖数百个国内热门城市，让学

生的暑期更为丰富多彩。”

围绕毕业旅行市场，中旅旅行重点打造定制类产品，结合京郊营地、户外运动专业团队、旅拍团队等资源，针对毕业生群体的游玩需求，匹配专门的服务解决方案，在毕业生及家长中反馈良好。

“和往年相比，今年毕业季，中旅旅行增加了邮轮旅行、探秘世界遗产、探访名校等特色产品，产品数量大幅增加的同时，可以满足不同客群的需求，毕业生们可以乘坐邮轮纵览美景，也可以在名校感悟学术氛围，开启精彩暑期。”中旅旅行相关负责人介绍。

服务00后、10后学生，春秋旅游的产品往往带着“新奇”“小众”“探险”“科技”等标签。周卫红介绍，无论是开发毕业旅行市场还是暑期研学市场，他们遵循既有个性又追求共同点的原则。

今年的毕业旅行市场，多了一个新群体。“低龄儿童成为毕业旅行市场的一员，他们以和家人跟团游为主。我们的低龄儿童毕业旅行产品延长至暑假，国内游主打解密系列、玩趣系列两个主题，推出包括北京、西安、三亚、满洲里、长白山、西双版纳、平潭岛及甘肃等国内目的

地的多条亲子体验类线路。孩子们可以在目的地‘当一回文化传承人’，体验当地特色文化。出境游市场上，在新加坡亲子产品中，安排了小朋友参加美食课堂、DIY新加坡特色美食——叻沙以及英语市场采购挑战环节。清迈一地的亲子游产品中，设计了泰语小课堂、为父母做美食等环节。这些体验项目受到了亲子家庭的欢迎，咨询、预订持续走高。”周卫红说。

“我们在不断调整思路、打磨产品。比如，推出了去清迈大象营学习保护大象、住进贵州苗寨深度体验当地民俗文化、当一次熊猫铲屎官等集知识性、趣味性于一体的，在目的地停留时间更长的新品。”马蜂窝相关负责人介绍。

6人游定制旅行产品经理李海说：“我们主要服务初中毕业生，他们通常由家长陪同以亲子游的方式出行。我们重点推出了探校游产品，例如到剑桥大学和牛津大学，行程中不仅有校园参观，还会安排学者讲解，让学生能够更深入地了解这些名校的历史。此外，博物馆也是毕业生家庭喜爱的目的地。我们会通过丰富的文化和教育活动，让毕业旅行更有意义。”



毕业生在北京奥林匹克森林公园游玩。本报记者 陈晨 摄

“毕业了！再没有暑假了，青春适合留在夏天”“就这样，毕业了，朋友们，后会有期”“往后，再无任何一个夏天像今夏”……每当时间来到6月底，在校园，总有一批人为了暑假的到来而欢呼，也有一批人因为毕业而落泪。开启一段毕业之旅，给学生时代的自己留下一段难忘的回忆，成为越来越多毕业生的选择。今夏，毕业旅行市场热度更高，旅行社推出了哪些毕业旅行产品？如何满足各年龄段毕业生的需求？毕业旅行市场有哪些新变化？将如何影响暑期市场？带着问题，本报记者采访了多位旅游从业者。

