

花样活动频上新

宁夏“春日经济”热力攀升

编者按

春日暖阳倾洒大地,山川披绿,春花盛放。气温回升,人们纷纷走出家门,投身于丰富多彩的户外运动中,登山踏青、漫步赏花成为热门选择。一场独具特色的“春日限定”消费热潮袭来,户外运动装备、休闲餐饮、旅游出行等相关产业的升温正彰显着春日独特的经济活力与魅力。

1

解锁户外拓展新玩法

本报记者 李昊斌

“往年团建都是吃饭唱歌,现在公司宁愿花双倍预算带我们户外拓展。我们公司已经与开拓者合作3年了,越来越多员工喜欢上这种既能增强团队协作能力,又能亲近自然的团建方式。”4月2日,在宁夏开拓者拓展教育公司,宁夏某地产公司主管王海涛与该公司洽谈今年的团建项目。

“起初,公司以攀岩培训为主,客户群体相对狭窄,随着户外运动的普及和市场的扩大,我们意识到,户外培训还可以涵盖徒步、露营、定向越野等多种形式,便开启了探索多元化的户外培训体系。”开拓者公司负责人杨海亮说。

转型之路并非偶然。随着年轻人成为消费主力,传统的观光游逐渐让位于深度体验。开拓者的课程设计团队发现,客户需求从单纯的技能培训转向“情绪价值+社交属性”的复合诉求。他们开发的“戈壁领导力工作坊”,将沙漠穿越与企业管理沙盘推演结合,吸引了不少长三角的企业组团前来。“仅3月份就接待了两批他们的训练学员,连带骆驼租赁和特色餐饮,日均流水比去年同期涨了两成。”银川市西夏区某民宿老板陈芳说,周边很多民宿也随着户外培训的兴起,开始提供与户外拓展相结合的配套服务,给消费者带来更多选择。

如果说团队协作与领导力培训是户外培训的“软实力”,那么专业技能培训则是其“硬支撑”。在宁夏,越来越多机构开始深耕细分领域,将户外运动与专业场景深度

融合。

“我们和驾校不同,重点培训野外驾驶的应急处理能力。”宁夏大漠鸣沙旅游咨询有限公司负责人李晓雯介绍,沙漠导航、车辆脱困、野外急救等模块是一个完整链条,参训者不仅需要掌握这些技能,还要在真实环境中学会灵活运用。该公司是一家专注于沙漠探险技能培训的机构,近年来,随着自驾游的升温,其培训业务也跟着水涨船高。“顾客的增多,并不意味着课程就会压缩,反而我们会增加课程时长,在确保顾客熟练掌握相关内容后才会进行下一步教学。”李晓雯说,这个算新兴行业,想要长久,安全才是最好的口碑。

近年来,我区坚持全区域规划、全项目发展、全业态培育,支持全民健身设施补短板,推动山地、沙漠、路跑、冰雪、汽车摩托车、航空、露营等户外运动发展,每年组织开展各级各类比赛活动百余项(次),银川马拉松、虎克之路攀岩(四驱车)挑战赛、固原六盘山登山节等一批品牌赛事影响力不断扩大,有力带动餐饮、住宿、交通等关联产业发展。

“户外拓展的兴起不仅带动了相关产业链的发展,也为宁夏文旅产业注入新活力。与传统旅游方式相比,户外拓展更加注重参与者的体验和感受。这种新型消费模式不仅满足了人们对于健康生活的追求,也为宁夏经济发展注入了新动力。”自治区文旅厅相关负责人说。



营地配置皮划艇等装备丰富游客露营游玩项目。

本报记者 马雨馨 摄

2

运动装备消费升温

本报记者 裴云云

4月1日,在银川一家体育用品店,来自内蒙古鄂尔多斯徒步爱好者张先生正挑选登山装备。他3年前“入坑”,虽入门成本不高,但随着热爱加深,投入渐趋专业。“这双水杯139元。冲锋衣1000元、登山鞋2000元,再配齐帐篷、睡袋、炊具,花费不小。”已征服两座5000米山峰的张先生说,户外运动不再只是玩,更是一种职业选择,一种生活方式。

迪卡侬银川北京中路店王经理介绍,春季户外用品销售有明显特点。温差大且紫外线强,防风防水冲锋衣、中低帮防滑耐磨徒步鞋或登山鞋需求大增;短途郊游盛行,徒步背包销量上场,露营周边产品如折叠桌椅、野餐垫也十分火爆。在宁夏,春日阳光强烈,20元—300元的防晒帽、冰袖、多功能头巾等防晒用品因兼具防晒与时尚,销量显著上升。

王经理告诉记者,目前随着消费者的健康意识升级,使得基础户外装备的复购率大幅提升。人们在参与户外活动

的过程中,逐渐认识到专业装备对运动体验和身体健康的重要性,从而不断更新和补充自己的装备。例如,原本只进行简单散步的人,在体验到徒步乐趣后,会购买专业的徒步鞋和登山杖,提升徒步的安全性和舒适性。在社交媒体的驱动下,飞盘、露营、射箭等原本相对小众的运动破圈,进而带动相关装备的销售增长;社交媒体不仅改变了人们获取信息的方式,也深刻影响了他们的消费决策和生活方式。

记者注意到,销售渠道、方式的变革也影响着户外用品的销售额的变化,线下体验店采用场景化陈列的方式,让消费者能够直观地感受户外装备的使用场景和效果,增强了消费者的购买意愿。线上直播带货模式打破了地域限制,扩大了销售范围,主播沉浸在户外运动中,介绍产品功能,提高了购买转化率。这种线上线下融合的渠道变革,为户外用品行业带来了新的发展机遇。



在春天,约一场骑行。

本报记者 杨娟 摄

3

商圈场景加速向“新”

本报记者 杨娟

随着气温回暖,银川各大商圈以花样方式解锁春天的色彩,激发新消费活力。

4月3日下午,一场发自悠阅城的骑行活动,经过一个多小时的穿城而过,最终在阅彩虹城汇合。全副武装的骑手们在微风中汗流浹背。“这个月我刚买了辆公路自行车,接下来打算把各种骑行装备都买齐。”结束骑行的市民刘铭告诉记者,春天是最舒服的季节,要抓紧时间出门运动。

当北方大地上的枝条刚吐新绿,在城市里商圈的春天早已姹紫嫣红。“这个周末活动密集启动,除了街舞选拔赛、时装秀、骑行活动外,我们还组织了红配绿穿搭挑战,周一还有小米汽车首展,邀请小米当下最火爆的概念汽车秀在悠阅城首展。此外,还将组织‘车品联盟·惠购狂欢’2025银川品质生活节车展等,引流‘春日经济’。”悠阅城营销负责人李博告诉记者,他们以“走,去过春天”为主题,融合年轻力与运动复苏的双重元素,结合体育社交、年轻化体验,打造沉浸式消费场景,吸引年轻家庭及运动爱好者。

近期,银川市印发《银川市提振消费若干措施》,从十个方面安排部署全年扩大内需、提振消费的各项工

作。其中,鼓励支持企业引进品牌首店,举办首发首秀首展活动,发展“首发经济”;打造沉浸式、体验式、多元业态融合的消费新场景,引流消费热点,引领时尚潮流,迸发消费活力,激发消费潜力。

记者走访中发现,从“走出门”到“动起来”,“春日经济”的消费热情正被逐步唤醒——打卡商业综合体,到郊外赏花、烧烤,去旷野徒步、骑行、钓鱼,通过升级活动“新花样”让各类消费持续升温。



春日时装周。

本报记者 杨娟 摄

4

露营热折射消费潜力

本报记者 马雨馨

随着气温升高,户外露营这一休闲活动的热度持续飙升,与之相关的租赁、配送服务也随之火爆起来。记者走访银川市多家露营基地和户外装备租售店后发现,不少商家为满足消费者需求,推出了涵盖基础装备租赁、定制游乐项目、预制菜及烧烤食材供应等的“一条龙”服务,让消费者无论是在线下采购,还是线上预约配送,都能一站式解决春日游玩的多样需求。

4月1日,在永宁县的九月秘境团建露营基地,20余顶帐篷分布在尚未完全返青的草地上。游客们的欢声笑语与烧烤的烟火气交融。基地负责人王硕感触颇深:“如今露营的受众群体明显更加广泛,客人的消费需求越来越高,对食品安全也越发重视。”

面对这样的变化,食材的新鲜干净,以及营地环境和玩乐项目的提升,都成了营地服务改进的方向。王硕介绍,为满足这些需求,基地推出了从装备租赁到餐饮自助的全套服务。消费者既可以选择自带食材,也能通过线上平台预订营地提供的预制菜和烧烤套餐,还能定制专属的团建活动方案。据王硕观察,营地约60%的顾客更倾向于选择“懒人模式”,即直接购买营地套餐,享受从装备搭建到餐食准备的全流程服务。这种选择不仅提高了客单价,还让露营体验变得更加轻松愉悦。

同样热闹的还有利思酒庄,每天都有大批游客前来游玩。酒庄线上运营经理张倩怡表示:“我们的室内营地会根据客人的要求,提供烧烤、火锅、铜锅鸡、罐罐茶等多种餐食,还配备了室内儿童游乐设施,现场演绎等娱乐项目,确

保客人能在露营中找到快乐。”

露营热,也为户外露营装备租售一体店带来了发展机遇。在银川市西部世界户外露营装备租售一体店,老板苏卓栋忙着为张先生一家推荐出游装备。货架上,300余种商品一应俱全,从基础帐篷到便携咖啡机,应有尽有。

“这几年露营越来越火,生意好的时候,两家店仓库的装备都能租光!”苏卓栋从事露营租赁行业已有三四年,见证了行业的发展。他介绍,过去顾客大多选择单日租赁,现在租赁周期逐渐变长,25岁到40岁的上班族和亲子家庭成为主要消费群体,中老年人群体的消费数量也在逐渐增加。从租赁数量来看,整体呈上升趋势。此外,随着自驾出行人数的增多以及电动汽车的普及,自驾露营装备的需求大幅增长。为此,店里计划推出包含车尾帐、车顶帐、外接电等设备的自驾露营套餐,以满足电车客户的消费需求。

“我们提供的是‘一条龙’服务!客人把需求和效果图给我们,我们就会搭配合适的装备、给出报价,然后安排运输和搭建。活动期间我们还会随时检查维护,活动结束后迅速撤场把装备运回来。”苏卓栋说道,“现在通过小程序下单的客人越来越多,我们会根据客人选择的套餐,按时把装备配送到指定地点。”以前租赁装备需要自己搬运,如今如像点外卖一样便捷,次日达服务提升了消费者的体验。

从露营地到户外露营装备租售店,宁夏春日露营经济呈现出火热升温态势。商家们敏锐地捕捉市场变化,持续优化服务、丰富产品,满足消费者日益多样化的需求。



街舞少年释放青春活力。

本报记者 杨娟 摄



短评

绘就塞上消费新热潮

姜美

春临大地,树木萌发,我区消费市场在“春日经济”的催化下,焕发出一片生机勃勃的消费新图景。

近期,由自治区文化和旅游厅主办的“畅游宁夏·共赴春光”专项活动,以“政策撬动、产品创新、全域联动”为核心抓手,通过发放惠民门票、打造文旅场景、深化营销协作等措施,实现“宁夏所有景区免费畅游”,带动景区淡季突围。免费门票不仅引爆春游掀热潮,也让更多人到户外登高、赏花。贺兰山下,贺兰山岩画景区周边,徒步、攀岩等户外运动兴起,吸引了众多爱好者积极参与。此外,骑行、露营等户外运动装备在银川等城市销量大增,带动餐饮、住宿消费,“商旅文体健”的跨界融合,为消费市场带来新的增长点。

固原、石嘴山、吴忠、中卫等地的文旅消费活动也人气满满、热度不减。“春日经济”与“户外经济”的结合,不仅契合消费者对健康、休闲生活的追求,也推动了文旅产业链的升级。我区户外运动市场规模也不断扩张,带动相关装备销量不断攀升。在政策助力下,各地也规划打造了多个户外运动基地,如中卫市沙漠体育旅游基地,为户外运动发展营造良好环境。

“春日经济”的繁荣景象让人欣喜,但要实现消费的“四季常青”,关键是要顺势而为,把握规律,推出更多富有创意与实效的政策与举措,借助贺兰山、黄河等独特自然资源,创新更多消费场景,推动文旅融合,持续释放消费活力,为宁夏经济高质量发展绘就“时时皆旺季、处处是风景”的美好图景。