



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，连带驼队租赁和特色餐饮，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



在春天，约一场骑行。

本报记者 杨娟 摄



春日时装秀。

本报记者 杨娟 摄



街舞少年释放青春活力。

本报记者 杨娟 摄



## 短评

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“政策联动、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起热潮，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。

## 绘就塞上消费新热潮

姜美

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的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。“这饮水杯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、中低帮防滑耐磨损徒步鞋或登山鞋需求大增；短途郊游盛行，徒步背包销量上扬，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，主播沉浸在外户外运动中，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。

## 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，一场发自悠闲城的骑行活动，经过一个多小时的穿城而过，最终在阅城汇合。全副武装的骑手们在微风中汗流浃背。“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闲城首展。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，引领‘春日经济’。”悠闲城营销负

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。

3

## 商圈场景加速向“新”

本报记者 杨娟

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雾交织。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，以及营地环境和游乐项目的提升，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、罐罐茶等多种餐饮，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天租赁，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，以满足电动车客户的消费需求。

“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。”以前租赁设备需要自己搬运，如今却像点外卖一样便捷，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。

## 露营热折射消费潜力

本报记者 马雨馨

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天租赁，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，以满足电动车客户的消费需求。

“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。”以前租赁设备需要自己搬运，如今却像点外卖一样便捷，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。



图片来自网络