# 打开春天“邀请函”，春日经济正当时

采摘香瓜的小朋友。（图片由受访者提供）

受到广大采摘爱好者喜爱的“张亮香瓜”。（图片由受访者提供）

**编者按**

入春以来，随着徒步、骑行、露营、赏花、采摘等户外活动持续升温，也带动了春日经济活力迸发。热潮之下，春日消费有何新趋势？服务能否跟上？配套有无短板？近日，本报记者深入徒步线路、骑行俱乐部、露营地、赏花景点及采摘园等地，循着春日消费的足迹，探寻春日消费新趋势。

游客在银川中山公园观赏菊花桃。本报记者 哈玲 摄

## 移步换景，走出家门享春光

本报记者 马雨馨

“站在望海亭往下看，满山的扁桃花粉得像霞，山下还有西游NPC互动，一路边玩边走，一点都不累，景还美。”4月25日，银川市民周宁向记者介绍，不久前，他刚刚结束贺兰山滚钟口景区全程6公里的徒步打卡，对这条路线赞不绝口。

像周宁这样把徒步当成周末“新标配”的人，今年春天多了起来，而这股“走进去”的热情，很快传导到了徒步装备市场。

“今年入春以来，店里徒步设备的销量和客流量比去年翻了好几倍。”西部世界户外徒步装备租赁仓银川火车站店老板苏卓栋坦言，店里主营冲锋衣、羽绒睡袋、轻量化徒步帐篷的租售，今年需求之旺远超预期。“3月份的时候，库存就被预订了大半，清明节假期装备直接被一扫而空。”苏卓栋说。

苏卓栋观察到，从徒步装备消费人群来看，入门级爱好者占比居多，专业玩家数量也较往年大幅增长。价格方面，平价入门级装备依旧是消费主流，但中高端专业款装备的消费群体正逐步扩大，高端充气帐篷等产品销量稳步攀升。“顾客现在特别懂行，都认准了轻量化、防水好、实用性第一。”苏卓栋说。

需求旺盛，服务也得跟上。“我们实行一对一导购，不光卖装备，还教怎么用、怎么选，以及徒步技巧。”苏卓栋介绍，店里还支持实景体验，顾客可试穿、试搭，下一步店内还计划推出冲锋衣清洗养护服务，进一步完善消费配套。

徒步热潮的兴起，也催生了更专业、精细化的户外配套服务。宁夏寻迹寻游旅行有限公司相关负责人介绍，公司近期推出腾格里沙漠“五湖秘境”精品小团旅拍线路，涵盖当天往返越野车包车、两天一夜露营等多种产品类型。线路特色鲜明，由一人兼任越野车领队、摄影师、营地管家三重职责，沟通高效便捷；营地配备精致下午茶与丰盛桌餐，提供大疆航拍、银河拍摄服务，游客可免费体验滑沙板、沙漠旅拍服饰，营地还配套KTV、棋牌等休闲设施。司机均为熟悉沙漠路况的资深从业者，提供火车站往返接送服务，行程灵活宽松，主打私人定制。“全程价格透明公开，游客前期与客服沟通确认所有细节，抵达后即可安心游玩，无需费心操劳。”该负责人表示。

装备租售量翻倍增长，店铺从“卖货”转向“教人玩”，专业旅行团把服务做得越来越细、越来越个性化……今年春日徒步消费的新变化已经非常清晰：人们不再满足于“随便走走”，而是追求专业性、体验感和定制化服务。可以预见，未来徒步配套服务必将更加细分、贴心、有趣。

## 骑行逐风，解锁春日新生活

本报记者 哈玲

“老板，我来拿装备！”4月22日傍晚，骑友杨帆走进银川市金凤区逐风俱乐部，笑着和俱乐部负责人魏强打招呼，“挑一款透气吸汗的骑行帽檐，等下准备骑到西夏区高家闸。”结束一天的忙碌，杨帆准备开启一场短途骑行，释放压力。

为了减重，杨帆坚持骑行3年，体重从110公斤降至75公斤。如今，他又将骑行当作心理疗愈的方式：“风掠过耳畔时，烦心事总能豁然开朗，还能结识志同道合的朋友。”

进入春季，骑行成为不少人休闲健身、亲近自然的热门选择。不少骑行俱乐部提供“一站式”服务，从路线规划、补给保障到车辆寄存、维修保养，全方位满足骑友需求。

4月19日，逐风俱乐部推出的永宁县闽宁镇骑行路线，吸引骑友报名。从俱乐部出发，经亲水大街、永宁快速通道等路段，沿典农河、唐徕渠前行，最终抵达闽宁镇，往返约100公里，沿途河湖相伴、田园如画，骑友们在追风途中尽览银川春日盛景。为兼顾不同水平骑友，队伍分快慢两组，设队长领路、专人收尾，每人配备码表掌握速度与里程，同时配备保障救援车，应对爆胎、体力不支等突发情况。

“我们每次活动人数控制在50人以内，兼顾体验感与安全性。不少参与者会沿途打卡并分享旅途风景，无形中为美丽家乡进行宣传。”魏强说，组织骑行时，他们会提醒骑友购买骑行保险，降低骑行风险。

骑行热潮的兴起也带动了骑行装备消费市场的持续升温。走进银川市金凤区卡洛弗单车生活馆，负责人刘英杰正俯身专注地为顾客组装自行车配件。自2009年与自行车结缘，多年的深耕细作，让刘英杰对自行车行业的变迁有着真切的体会，“越来越多的人把骑行当成一种休闲方式、一种生活选择。”

随着骑行爱好者日益增多，市场需求也迎来井喷式增长。刘英杰介绍，进入3月以来，门店整车销量迎来大幅上涨。“3月至今，入门级公路车最受欢迎，价格在3000元至8000元的车型销量最好。除了整车热销，骑行配件市场同样表现亮眼，头盔、骑行服、码表、车灯等产品十分畅销。很多新手骑行者会一次性配齐全套装备，消费者既看重骑行安全，也追求舒适的骑行体验。”

对于初次尝试骑行的民众而言，租赁装备成为高性价比的选择。刘英杰介绍，门店有各类自行车可供租赁，按时长计费。

从个人健身爱好到全民参与的热潮，骑行运动既为民众日常生活增添了活力与色彩，也成为展现城市生态之美、人文活力的亮丽名片，助力全民健身事业与城市休闲经济协同发展。

## 野外露营，诗与远方皆可得

本报记者 王瑞

4月19日，银川市民裴强强带着家人来到银川市云端城市生态露营地。天幕已搭好、桌椅已摆齐、烤炉已备好，连食材都提前腌制妥当。他坐下来喝了一口茶，看着孩子在草坪上奔跑：“什么心都不用操，这才是度假该有的样子。”

裴强强是一位资深的露营爱好者，每周都要带着家人到近郊“安营扎寨”。“以前露营得自己买帐篷、睡袋、防潮垫，一套下来好几千块，光打包就能折腾一上午。”他告诉记者，“现在方便多了，很多露营地提供‘懒人套餐’，连烤串都给你串好了。我们上个月去了贺兰山下的一家露营地，订了个天幕套餐，含桌椅、烤炉和食材，人均才80多块钱，孩子玩得特别开心。露营不再是‘受罪’，是真放松。”

清明节假期刚过，“五一”假期又将接踵而至，露营热潮一浪高过一浪。在石嘴山市大武口区，贺翔航空旅游小镇主打集装箱露营风格，为游客提供全套桌椅及烧烤炉，10人以下集装箱烧烤套餐188元，还可自带帐篷搭建；龙泉村兰星野奢营地则提供凉亭和帐篷两种选择，若选择含食材的帐篷套餐，每人88元即可享受一站式露营体验。在吴忠市利通区，黄河金岸踏春寻芳之旅将新华桥村树野露营地纳入线路，森系露营成为吸引游客的重要亮点。据树野露营地负责人张明智介绍，家庭聚会已成为露营地的主要客群。

消费者的需求变化直接体现在露营装备市场上。据“艾媒咨询”预测，2026年中国露营经济核心市场规模将达2919.5亿元，带动上下游市场规模达1.62万亿元。与此同时，“轻量化露营”风潮正在蔓延，数据显示，2026年以来，轻量化露营装备销量同比上涨超过200%，大型精致露营设备销量同比下滑约65%。露营正在告别“搬家式负重”，回归轻松休闲的本质。

这种转变在宁夏本地市场同样明显。宁夏阑悦旅游开发有限责任公司主要经营休闲娱乐用品设备出租和露营地服务。该公司相关负责人夏雪介绍，上班族和亲子家庭已成为消费主力群体。

不过，热潮之下也有“冷思考”。业内人士指出，不少露营地存在同质化严重、配套设施不足等问题，有的露营地只有几顶帐篷和一块空地，留不住人。露营经济的下一步不是拼装备、拼滤镜，而是拼服务、拼体验。只有让“诗与远方”的浪漫想象落地为“热水充足、充电方便”的扎实体验，露营才能从“一时网红”真正走向长期流行。

## 跨城赏花，给眼睛和心灵放个假

本报记者 哈玲

4月21日，银川海宝公园的郁金香花海迎来不少游客，红粉白相间的花田错落有致，花香四溢。来自吴忠市的马金文正半蹲着身子，帮父母调整拍照角度：“往左边站一点，对！背后那片红色的郁金香当背景最好看。”快门按下，一家人的笑脸被定格。

“早就听说这里郁金香开得好，今天调休，正好带父母来逛逛。”马金文直起身，拍了拍膝盖上的尘土。平时工作压力大，置身花海间，所有疲惫都烟消云散，身心都得到了放松。马金文身旁，几位年轻女孩正举着自拍杆直播，裙摆拂过花丛，引来路人纷纷侧目。公园入口处，售卖风筝和泡泡机的小摊前热闹非凡，孩子们的笑声与商贩的吆喝声交织在一起，尽显春日生机。

和马金文一样，跨城赏花的游客不在少数。日新公园的二月兰在林下织就紫色地毯、中山公园的菊花桃缀满枝头……各处的花海竞相绽放，吸引银川市周边的游客接踵而至，自驾以及乘坐高铁、大巴车等低成本、高效率的出行方式，让“说走就走”的跨城游成为常态。

4月19日，在银川市旅游汽车站，记者偶遇背着双肩包的大学生韩帅，他正用手机扫码购票。“临时起意，想去平罗县找同学，坐大巴比打车便宜一半还多，在车上还能补觉。”他笑着收起手机，随着人流走进车内。

赏花热潮也带动了餐饮消费。中午时分，银川市金凤区的宁小羊黄渠桥爆炒羊羔肉店内人声鼎沸。厨房里，大厨颠着炒锅，火焰腾起，顿时香气四溢。

同样的香气在吴忠市香丁丁早茶店内四溢。点餐区的玻璃柜里，各种小菜、熟食色泽诱人，各式面点整齐码放。就餐区座无虚席，“今天正好有空，专门带家人来吴忠吃早茶，再去黄河生态公园逛逛，自驾从银川过来不到一小时，特别方便。”银川市民周凤用筷子夹起一块油香，蘸了蘸蜂蜜，一边品尝美食，一边分享出行感受，“平时工作压力很大，也没有太多时间去远一点的地方，偶尔开车到周边城市逛一逛，放松心情，释放压力。”

位于吴忠市的黄河湿地公园里，随处可见推着婴儿车散步的年轻夫妻。草坪上，几家几户聚在一起露营。停车场里，宁A、宁B、宁C的车牌随处可见。赏美景、品美食，已经成为大家春日休闲的“标配”。

“银川市以‘贺兰山下·潮玩银川’为主题，推出30余项‘五一’文旅活动，涵盖青年艺术季、演唱会、烧烤节及车展，发放50万元专项消费券，推出‘银票有礼’专属优惠及三条精品线路。”银川市文化旅游广电局相关负责人介绍。

春风为媒，花海为景，一场说走就走的跨城出游，正成为当代年轻人释放压力、治愈身心的温暖窗口。平日里被工作与生活裹挟的疲惫，在郁金香盛放的花海里悄然消散。被节奏追赶的焦虑，在黄河岸边的清风与烟火中慢慢被抚平。短途出行，给心灵放个假。

## 春日采摘，甜蜜经济正逢时

本报记者 王瑞

4月26日13时许，银川兴庆区掌政镇洼路村的绿孔雀草莓采摘园里，红彤彤的草莓从绿叶间探出头。采摘园负责人张博蹲在棚头，正在给客人递篮子。“往里走，靠里头那一垄更红，昨儿刚浇的水。”从早上8点到现在，张博已经接待了十几拨客人。

张博的这片园子共有5个大棚。“头两年一直在摸索，温度、湿度、授粉，哪样没跟上都不行。”张博说，今年总算熬出来了，5个棚的草莓长势特别好，光春节期间销售额就超过了1万元。

大棚里，从银川市区开车来的薛定强一家蹲在田垄边。薛定强5岁的女儿手里捏着一颗刚摘的草莓，举到薛定强嘴边让他尝。“比超市买的新鲜太多了。”薛定强说，女儿能在棚里蹲上一个多小时，一颗一颗地挑，“比在家玩手机强多了。”薛定强一家摘了满满3筐红颜草莓，过秤不到3斤，花了不到80块钱。

张博注意到，现在的客人摘完草莓不再急着走了，他在棚外的空地上放了几套户外桌椅，好多客人自己就坐下来歇着了。有些熟客来了，他也不急着收钱，先让人家进棚尝两颗，“大家处得跟朋友似的。”

贺兰县常信乡张亮村的菓菓采摘园里，又是另一番光景。6个香瓜棚内绿意盎然，圆润鲜亮的香瓜垂挂在藤蔓间，散发着浓郁的果香。瓜农们正穿梭其中，采摘、分拣、装箱，忙得不亦乐乎。

48岁的钱春芳是菓菓采摘园的负责人。能种出这般优质的香瓜，钱春芳有着自己的“秘诀”，她也从不避讳跟客人聊起这些“私房经验”——有客人刷抖音看到“酸奶浇瓜”找过来，她索性大大方方地教。原来，她的香瓜天天都在“喝酸奶、闻香醋、吃有机肥、晒日光浴”。

自4月6日开园采摘以来，“张亮香瓜”凭借品质成了市场上的“香饽饽”。当天光配送就有60箱，而面对不断有采摘需求的客单，钱春芳更是将提升品质、延长采摘期放在了首位，也在酝酿着怎么给客人提供更贴心的配套服务。

“种好一棚瓜，远不够当好‘棚主’。怎么让客人走进来，把香瓜带出去，这才是关键。”在钱春芳看来，将采摘的概念延伸为集吃、购、游、娱于一体的全方位体验，已成为迫在眉睫的硬需求。今年，钱春芳有意识地着手探索“采摘+农耕体验+亲子户外研学”的新模式。

从掌政镇的草莓到常信乡的香瓜，采摘正在成为越来越多家庭周末的“固定节目”。越来越多的家长愿意带孩子体验在田埂上摔一跤的快乐以及劳动带来的成就感。钱春芳说，给顾客给足情绪价值，才能把农产品从“论斤卖”真正推向“让人能留下来”的甜蜜产业。

游客在银川海宝公园郁金香花海拍照打卡。本报记者 哈玲 摄

银川市见山小院一角。本报记者 王瑞 摄

银川市云端城市生态露营地。本报记者 王瑞 摄

骑行爱好者自在骑行。（图片由受访者提供）