

城市懒游族,弃景区选酒店与民宿 他们更期待“瘫”在酒店

记者 张雅丽

懒症太流行,“宅男”“宅女”尚属轻症,重度懒病被调侃为“懒癌”。这个群体的出现,催热了快递、跑腿经济。到了旅行中,他们因“懒”而“瘫”,于是特色星级酒店、高端民宿作为“独立的旅游吸引核”受到“都市懒癌”的青睐。

日前,驴妈妈旅游平台发布的一份旅游调查显示,游客对于旅游产品价格的敏感度下降已成事实,80%游客更关注旅行的品质,“都市懒癌”成为无景区化目的地、单一酒店游的新主力消费群。

旅游流行趋势:吃住娱一站式 酒店瞄准“独立的旅游吸引核”

刚刚过去的六月,香格里拉酒店集团连续在北京和义乌推出了全球第98、99家酒店,分别以24小时的健身中心与精酿的地方美食而独立独行。这正是当下酒店业试图打造的“独立的旅游吸引核”典型代表。

“无景区化”是时下旅游业界的流行标签,走马观花时代即将终结,休闲旅游成为主流,旅游已从早期的以“景区为目的”地”逐渐变成以“城市为目的”地。

浙江工业大学旅游学院院长梁雪松表示,“当下的流行趋势是,游客进入某一个城市,很多人愿意进行慵懒的行程,如果酒店的设施足够多,能满足

“无景区旅游”观念逐渐清晰 “懒癌”或只想换个地方休息

“梁朝伟伦敦喂鸽子”的段子成为著名的网络生活体。“段子却道出了最新潮的游客出游趋势:他在伦敦没有去看伦敦塔桥、国会大厦等著名景点,而是选择广场喂鸽子,说明伦敦老牌景点对他的吸引力并不强。”梁雪松说,为景点而旅游的模式已成为过去,一批“独立的旅游吸引核”遍布于城市各个角落。

七年前,梁雪松进行了一次《游客来杭旅游行为调查》的课题研究,调查数百名来杭的游客,超过七成游客认

为,“游西湖”是来杭的主要目的;而前不久,他重新进行该课题研究,72%的人回答“为杭州而来”,但他们来杭州

的目的却各有不同,比如看一看“杭州车让人”的城市生活方式、G20之后的杭州、高星级酒店等等。

在他看来,80后、90后已是旅游主力,特别是短途游或周末游,年轻的上班族或中产阶级更倾向于慢节奏的休闲度假式旅游。景区的概念淡化后,酒店、民宿从旅游六要素中独立出来,成为“独立的吸引核”,周末懒懒睡

足旅游者的需求,他们很愿意耗上一天甚至几天的时间”。

随之,酒店、民宿成为休闲旅游时代的受益者,并不断丰富和创新酒店、民宿作为目的地的服务项目,比如在餐饮、娱乐设施、健身服务、购物消费等方面的提升。

与其他香格里拉酒店不同,北京新国贸饭店是香格里拉酒店集团在中国的第二家今旅品牌酒店,其主打“工作玩乐理念”。饭店总经理魏凯富表示,“我们鼓励客人打破循规蹈矩的生活,为他们提供一个可以努力工作、尽情玩乐、享受旅行的场所。”室内装修风格以

工业范、艺术感为主要基调,加上3500平方米、24小时不间断开放的世界级健身中心“炼·工场”,由此可以明确它的消费者“人设”。

而距离杭州半小时铁路交通圈的义乌香格里拉,一开业便推出了低于“双11”的特惠住宿套餐,其中还包含了餐饮消费券。

细数杭州周边,还有临安湍口温泉、东阳凤凰谷天澜度假酒店、湖畔童话亲子酒店等一站式酒店,它们所瞄准的消费者,除了常规的商务旅客之外,还有家庭游、亲子游客群以及周末度假的“都市懒癌”群体。

一觉、找个地方游泳、惬意地喝个下午茶……过去被游客看作是“浪费光阴”,现在则是养精蓄锐的度假选择。

驴妈妈旅游网公布的今年旅游预订趋势,也足以印证星级酒店、高端民宿对“都市懒癌”的吸引力。驴妈妈旅游网国内度假事业部总经理陈宏则表示,“都市懒癌”往往年纪不大,通常是上班族,平时工作压力大、节奏快,以至于他们懒得为行程中太多具体的事情操心,更希望在舒缓的行程中享受“瘫”的美好,换个地方休息一下。



1、湍口众安氡温泉度假酒店

主打温泉体验,夏季有冷泉,还拥有放映厅、室内羽毛球场、游戏机娱乐区、棋牌休闲区、乒乓球和台球区、运动健身区、儿童游戏区和特色自助餐厅区,设有30个室外泡池和17个不同功能的室内泡池。

2、东阳凤凰谷天澜度假酒店

地处东阳市东部歌山镇,酒店有专门的一栋楼作为童玩中心,还有亲子自行车,适合全家出行。

3、湖畔童话亲子酒店

是中国首家以亲子主题为特色的酒店,一度是热门酒店。酒店以梦幻为主题,室内外均由情趣各异的童话故事图案装扮,犹如梦幻童话世界。此外,还有适合成年人的高尔夫项目。

4、义乌香格里拉酒店

新开业酒店,目前正在试运行,是“浙中第一高楼”,酒店装修风格属于时尚范,有全日制的本地特色美食。

5、杭州龙井雷迪森庄园

这是深藏在龙井的清涼秘境,尤其是夏季推出了特色下午茶、户外自助烧烤套餐等。

生活+

说商道市

周末有好友来杭,特地带她到最近杭州的“网红”商场国大城市广场逛了一圈。令人意外的是,琳琅满目的品牌美衣、靓鞋没引起她多大的兴趣,倒是一家“混搭”超市让她流连忘返,直呼“城会玩”。

这家超市是浙江联华旗下新一代精品超市Green&Health,走的是当前行业最流行的“零售+餐饮+社交”的跨界路线,餐饮比例超过了60%。在超市生鲜区域,不仅可以买到以往在高档食亭或专业市场才能买到的帝王蟹、澳洲龙虾等深海海鲜以及进口肉类,支付一定的加工费就可以请大厨现场加工,随买随吃。就餐区沿着落地玻璃窗而设置,有近百个餐位,顾

超市玩“混搭”,万变不离其宗

王莉莉

客可以边吃边享受武林商圈繁华的街景。除了购物之外,据说Green&Health还将被打造成一个文化交流中心,每周开设烘焙、烹饪、花艺、油画、形体等丰富的课程。

“喝着小酒就把菜给买了,菜还没到家就把饭给吃了”,这是好友对这个超市的评价,而这也正是“跨界”超市最吸引人的地方。事实上,Green&Health并不是“第一个吃螃蟹的”,阿里的盒马鲜生、永辉超市的超级物种等“先行者”们目前都在试水“超市+餐饮”模式中,力图在日显颓势的传统大卖场和同质化严重的精品超市中辟出一条新路来,为线下实体零售

注入新的活力。

其实超市玩混搭,不管业态如何增加、组合,其实“万变不离其宗”——“体验为王”。商品极大丰富和渠道多样的前提下,消费者选择大大增加,以消费者为主导的消费模式核心就是以高品质服务、多元融合的丰富体验感来吸引、获取悦受众。

和电商相比,实体店在生鲜领域具有优势,引入餐饮后不仅增加了消费者在超市停留的时间和体验感,促进消费,现场烹饪则缓解了生鲜货损率高、物流难度较大的问题,一举多得。而社交环节的引入,则通过满足高净值人群物质需求之外

的精神需求,提升顾客的深度消费体验,形成强大黏性。同时,社交场景增加了超市场景的趣味性,可以为超市中的其他业态起到导向作用。

目前超市跨界模式仍在探索中,还难言已通过市场检验、获得业界认可,但这个趋势恐怕已不可阻挡。未来的超市将不仅仅是个购物场所,更会成为“好玩”的地方。至于今后超市还将会有什么意想不到的变化,那就要看各家基于满足消费者需求之上的创新力和颠覆力。但无论如何,这样的发展趋势对消费者来说,都是值得期待的好事。

消费圈

每日优鲜参展2017食安展 打造“百姓新菜篮”

6月29日,由国家食品药品监督管理总局、国家农业部主办的第五届中国国际食品安全与技术创新展览会暨全国双安双创成果展,在中国国际展览中心举行。

每日优鲜作为本次唯一获邀参展的生鲜电商企业,在展会上展示了“前置仓模式”和在保证食品品质方面的举措,希望打造成“百姓新菜篮”。当晚,该企业获得《新闻联播》的关注和报道。

据了解,每日优鲜利用互联网方式,在生鲜电商行业首创“前置仓模式”,串起农业现代化链条,颠覆了传统买菜只在商超和菜市场的理念,让老百姓足不出户,只需要点点手机就可以在两个小时内“买好菜”,从而成为了百姓的新菜篮。

为了让“百姓新菜篮”拎得更加安全、放心,每日优鲜相关负责人介绍说,在食品品质和安全保障方面,每批商品到货之后,每日优鲜除了将商品送进自建的实验室进行100%批次质检,还与中检集团等第三方质检机构达成包括产品检测、维权鉴定、实地验证、资质审核等方面的合作,共同把关,最大限度地确保消费者的餐桌安全。

根据第三方机构的数据显示,每日优鲜的月活用户已经超百万,用户规模增长达183%,并且复购率达到80%。

由这些衡量生鲜电商发展的关键性数据可以发现,每日优鲜已经真正培养起用户黏性,建立了以高频和复购为核心的用户基础正循环。在不久的将来,就像淘宝培养起国人网购的生活方式一样,每日优鲜或将成为真正的“国民菜篮子”,届时,人们三伏三九足不出户,就能“买好菜”。

百年西铁城携旗下品牌 亮相百年巴展



一个世纪以来,巴塞尔国际钟表珠宝展始终是业界日程表上的重要日子,每一届盛典均为全世界翘首顾盼。近百年前的1918年,"CITIZEN"品牌诞生。

怀着创造出“为全世界全体公民所喜爱的产品”的目标,和服务世界公民、“让全世界更多的人佩戴上更好的腕表”的使命,西铁城携旗下子品牌集中亮相百年巴展,首次向世人展现出世界级钟表集团的全貌,以雄厚实力向世人展示其集团化战略版图。

百年钟表帝国 亮相百年巴展

本次巴展上,百年品牌CITIZEN携旗下子品牌首度展示其集团化战略版图:从上游到下游完整的产品链,到工艺、技术的集中展示,再到针对不同阶层受众人群而推出丰富的产品线,无不展示着西铁城钟表帝国的实力。

近一百年来,西铁城始终在探索着腕表佩戴的极致体验,“One”的名字,源于挑战极薄的机芯厚度,以及追求极致“精准、便捷和环保”的态度。

为了让机芯更薄,西铁城应用更尖端的腕表制造工艺,重新定制零件排布,终于锻造出仅1毫米的超薄机芯。

创新不辍 此刻就是开始

西铁城集团与巴塞尔相携迎接百年,见证着彼此的进步与变迁。百年巴塞尔,从早期只向老贵族开放的小型展会,变成了“钟表界奥斯卡”“奢侈品行业的风向标”。

近年,更成为奢侈品品牌对中国市场释放影响力的年度最重要平台之一,而中国市场的变化也在巴塞尔上及时反映。

如近年来国内电商平台的兴起,媒体、明星、品牌与品牌伙伴的活跃,腕表泛时尚化的融合与衍生,西铁城集团在此也早有部署。

E揽全球

杭州综试区跨境电商百万创新服务行动

9

记者 王莉莉 通讯员 金华珊

跨境电商是信息流、物流和资金流的“三流合一”,资金流是其长长的生态链条中至关重要的一环。据艾媒咨询预计,2018年中国跨境电商交易规模预计将达到8.8万亿,正在迎来黄金时代。然而一路高歌猛进的背后,行业短板也愈加明显,其中跨境收账时间长、费率高以及融资难等问题,成为企业发展道路上无法绕开的坎儿。

由市跨境电商综试办发起的“E揽全球”跨境电商百万创新服务行动,汇聚了一批专为中国跨境电商卖家提供金融解决方案的支撑型项目,他们正通过创新跨境金融服务,让跨境电商企业更好、更快地跑起来。

支付是跨境金融的基础。在此前很长一段时间里,在中国跨境卖家集中的第三方平台上,可选择的清算业务都是由境外企业提供的,收款费用比较高,到账时间也比较长。而一家名叫PingPong金融的杭州企业,改变了这样的格局。

PingPong是一家中国“血统”,美国背景的跨境金融平台,它通过自主研发的大数据平台,把零散中小型跨境商业清算整合成为类同于大型跨国公司架构下的集中清算,将费率降到了1%,并将收款时效平均提升30%以上。成立不到两年,PingPong已一跃成为跨境收款行业的创新引领者,是wish、Amazon、Newegg等跨境电商巨头平台最重要的支付工具之一,平均每分钟服务8家企业。

此次,PingPong金融携“金融服务加

速计划”、“新兴市场+跨境电商成长计划”等多个项目报名“E揽全球”跨境电商百万创新服务行动,将从收款、知识产权、物流等多方面扶持跨境电商卖家,帮助中国“智造”货通全球。

频繁、不可控的外汇波动也是跨境支付中令卖家十分头疼的问题,一个突发的国际事件常会引发汇率波动,严重的将导致卖家利润一夜之间被蚕食殆尽。来自新加坡的马而达克(M-DAQ)公司研发的一个专为电商提供外汇服务的产品——Aladdin,为这个问题给出了解决方案。

该系统通过提供固定利率外汇转换服务,帮助电子商务平台只接收所需货币,从而消除电子商务平台的外汇风险。“我们的外汇价格来源于世界排名前

10大外汇银行,连接近8成的全球外汇流动性。”据项目负责人介绍,系统直接对接到卖家所在的电子商务平台,用销售地区的本地货币来设置价格,提高销售转化率的同时又为卖家提供无缝外汇执行,卖家可提前几分钟或在几天内的任意时间锁定外汇汇率,以消除外汇交易的风险。

跨境电商越是热火朝天地发展,背后越是需要冷静精准的资金流运转作为支持。“我们希望通过‘E揽全球’跨境电商百万创新服务行动,让更多具有行业背景和技术支撑的创新金融项目汇聚到杭州,助力跨境电商合规、健康发展,为企业打通一条畅通、绿色的资金流通路。”市跨境电商综试办相关负责人表示。