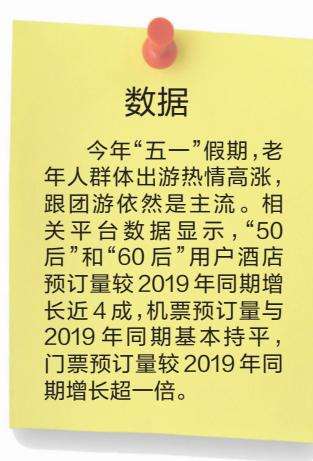


银发族旅游市场悄悄有了新变化

老人出去玩不再只图便宜



5月，旅游市场进入旺季，银发族的出游需求今年有了新变化：老人们不再痴迷于低价团而是乐于追寻高质高价的“诗意远方”。



数据

今年“五一”假期，老年人群体出游热情高涨，跟团游依然是主流。相关平台数据显示，“50后”和“60后”用户酒店预订量较2019年同期增长近4成，机票预订量与2019年同期基本持平，门票预订量较2019年同期增长超一倍。



老年团游客在西藏拉萨与远处的雪山合影。

变化

抛弃低价团追逐“诗和远方”

61岁的李先生和老伴儿在恩施度过了难忘的六天，团费是4590元。“报个品质高一些的团，玩得更舒心。”李先生说，一起参团的都是中老年人，大家年纪相仿，一路上聊得特别尽兴。

让老两口满意的是，旅行社特意预订了往返火车的下铺票，团餐的标准也比较高，吃住都很省心。他们一起游览了恩施大峡谷、土司城、狮子关等热门景点，并入住了当地的特色民宿。在旅途中的一个晚上，大家围坐

在篝火前唱起了《我们走在大路上》《红梅赞》《敖包相会》等老歌，追忆青春；还有人朗诵了一首现代诗，赢得阵阵掌声。“这次旅行还特意安排了一场篝火晚会，我们不仅看了风景，整个行程的主题都升华了。”大家手拉手在篝火前跳舞，李先生动情地说，通过这次旅游自己感受到了久违的快乐。

不同于以前价格较低、走马观花式的跟团游线路，现如今老年人更青睐品质高、无自费的个

性化深度游产品。一款售价超过一万元的北疆16日游线路大受欢迎，其中还设置了民族风情晚宴、直飞航班等服务项目。

多家旅行社表示，今年老年游客的消费能力更强了，愿意为高质量的旅游产品买单。很多用户选了更高端的老年团产品，长江三峡豪华游轮+重庆武隆8日游、甘肃青海宁夏11日或13日游、江南多地7日或8日游等线路都迎来热销，以往中低端产品打“价格战”的情形一去不复返。

玩法更多样旅行方式年轻化

老年游客消费升级趋势明显，玩法也更年轻化。记者发现，除了跟团游，一些老人还探索起环岛游、旅居养老、旅拍等新玩法。

65岁的夏先生夫妇去海南环岛自驾，回京没几天又去成都、遵义和茅台镇转了一大圈。“五一”假期后按捺不住出游的心情，老两口又去了苏州。

在苏州，看着大街上人流如织，夏先生按下快门记录这熟悉的烟火气，“本来是错峰出游，游客还这么多，太热闹了！”

夏先生说，自从退休后他和老伴儿一半时间都“在路上”，走遍了祖国的大好河山。今年他们早早出发去三亚环岛自驾，提前在软件上租了车。去成都完全是一场“说走就走”的旅行，只因为老伴儿在短视频平台上刷到了网红大熊猫“花花”。在成都，两个人和一群年轻人挤在一起拍熊猫，特别开心。“我们会用旅游软件订房、租车，闺女都夸我们时髦，软件用得比她还好！”老两口特别自豪。



深度游受到欢迎，叔叔阿姨们享受旅途中的“诗和远方”。

山东淄博也迎来了不少老年游客“进淄赶烤”。几天前，王女士和老姐妹组团从北京出发去淄博吃烧烤，晚上12点多大家还在大快朵颐，她感慨“吃也是玩，山东人太热情了！”深夜的烧烤桌上传来阵阵欢声笑语。

还有人借助社交平台分享自己的旅游生活，成了大热的旅游博主。58岁的苏敏以“50岁阿姨自驾游”账号引发全网热议，

她通过自驾旅游开启了一种新的生活方式，粉丝数已超过233万；旅游达人“行走40国”在全网拥有百万粉丝，年近60的他将旅行生活写成了书。

随着老年游客需求越来越多元化，有更多的特色旅游线路被发掘，各旅行社也根据老年人的特点，推出系列新潮产品，如养生团、老年摄影团、雪山游等。

问题

骗人的低价团屡禁不止

尽管相关部门三令五申整治低价团，市面上仍有一些低价团专盯老年人的钱包。

“190元，三天两晚游河北京娘湖，含餐含住宿。”60岁的杜阿姨最近报了一个跟团游。虽然预料到旅途中一定会被带进商店，但杜阿姨没想到在商店一待就是三小时，商店售卖的东西价格不菲——纯牛皮凉席3680元、高科技被子4000元。工作人员声情并茂地说因为老板人在国外回不来，员工偷着

卖货来“换工资”，看似拙劣的演技起了作用，30人团中有三位老人买了高价凉席。

导游杜鹃曾以游客身份参加过一个“一日游”团，对低价团的套路深恶痛绝：没有注册旅行社、不签旅游合同，乘坐的也是个体大巴。传单上写了很多景点，但是旅途中八达岭长城被换成了水关长城，十三陵只是在车上路过时“遥望”，皇家四合院和博览城实则为购物场所。

不会预约错过美景和优惠

还有老年游客反馈，由于多数景区采取线上预约制，他们错过了美景。“五一”来京看望子女的侯阿姨本打算假期去故宫、颐和园或天坛公园游玩，买票时才发现必须网络购票，再让子女帮忙预约时票早卖空了。购买另一家景区门票时，

今年64岁的侯阿姨本以为可享受优待政策，但园区公告显示70岁以上老人才能免票。

还有老人反映不熟悉手机预订旅游产品的流程，应用软件的页面太繁琐。虽然有的平台设计了“关怀版”页面，但还不够“适老”。

建议

如何撬动银发旅游市场？

“银发群体对文旅消费有着旺盛的需求，成为我国文旅市场的重要消费群体，需要供给侧给予充分重视。”全国政协委员、民建北京市委副主席委员建议，充分开发针对“银发”群体的文旅消费时段等方式，助力“银发”文旅经济健康有序发展。

具体来说，博物馆、美术馆等文旅单位可增设针对“银发”群体

如何提升出游体验？

在中国旅游研究院院长戴斌看来，相关部门应积极提供以无障碍为导向的基础设施和公共服务，优化信息获取手段、支付手段等，在可知可感的细节上满足老年人的出

游需求，还可以发布一批老年专题旅游线路、老年旅游项目，制定老年旅游服务标准。同时，市场主体和社会力量参与其中，各方共同激发市场活力。

据《北京晚报》