

假日文旅市场趋势洞察——

AI化、IP化、全龄化将成核心竞争力

重报调查

■新重庆-重庆日报首席记者 韩毅

国庆中秋假期结束，重庆文旅表现十分亮眼，共接待国内游客 2701.59 万人次，按可比口径同比增长 4.2%；实现国内游客花费 196.14 亿元，按可比口径同比增长 11.4%，多项数据指标位居全国前列。

假日文旅，是国民经济的晴雨表和社会发展的温度计。透过亮眼的成绩单，这个假期的市场表现，将为文旅行业高质量发展，带来哪些启示？连日来，记者做了调查。

AI 开始影响决策，重塑文旅新体验

科技改变生活，也重塑着文旅新生态。

“以往，每到假期，我要规划一趟行程，需要耗费大量精力，反复去对比机票和酒店的价格、熬夜查阅攻略设计行程，结果还不一定如人意。这个假期，我用 AI 一键生成，不仅能随时调整，效率高多了，它甚至比我还了解自己。”家住渝北区上品十六小区的张虎称。

这个假期，他与妻子去了一趟西安，购机票、订酒店、线路规划、景区讲解等，用 AI 全搞定，效果非常好，还省了不少钱。

无独有偶，家住渝北区新城丽都小

区的刘希在这个假期去了一趟泰国，AI 不仅帮他搞定了吃住行游购娱，还身兼“导游”“翻译”“讲解”等数职，且十分尽职尽责，体验感非常好。

“以翻译为例，AI 基本能解决所有的日常沟通，毫无压力。”他说。

“以前，AI 主要是帮行业主管部门、旅游企业优化管理运营，通过数据分析提高效率。如今，随着 DeepSeek 等 AI 工具的出现，极大降低了技术应用门槛，每个商家、导游、游客都可以设计自己的旅游线路和产品。这或将带来整个行业的变革，给产业链上的各个环节带来挑战和机遇。”中国旅游研究院院长江旅游研究基地首席专家、重庆旅游发展研究中心主任罗兹柏分析称。

“未来，我们可能只要使用 AI 穿戴设备，就能贯穿旅行全程，实现互动规划、导航、翻译与场景再现的一体化服务。”罗兹柏说，站在未来看现在，对于 AI，景区、酒店、旅行社等文旅行业的各个环节应该积极用起来、多尝试，否则就可能跟不上节奏、跟不上时代。

多目的地“串游”，加速文旅 IP 化竞争

在大众旅游时代，一个 IP 带火一座城，是业界又一个值得关注的现象。

飞猪发布的《2025 国庆中秋假期出游快报》显示，这个假期，多目的地“串游”趋势明显，机票、用车等交通工具类产品的人均订单量同比去年提升 5%。

同程旅行数据也显示，随着空空中转、空铁中转等智能中转方案的日益成

熟，越来越多的用户选择在长假通过中转的方式出行，在享受更高性价比的票价同时，更是通过中转地“多玩一城”。这个假期，有超过 30% 的用户选择“飞机+火车”的混合方式出行，且同时下单 2 个及以上城市旅游产品的用户同比增长超过 20%。

“一趟行程游玩多地，本质上加速了目的地的 IP 化竞争。”携程集团区域政务总经理张大伟分享称。

在他看来，当前，文旅市场散客化、个性化、碎片化、年轻化、深度化“五化”趋势明显。

散客化，即受便捷的交通、越来越透明的信息等因素影响，无论国内游，还是出境游，旅游经验越来越丰富的消费者更青睐于自由行、自驾游，让“我的行程我做主，我的体验我做主”全面覆盖了往住交通、观光游览、休闲度假和目的地生活体验的全过程。

碎片化，即“说走就走的旅游”成为一种新常态，“机票+酒店”“单程接机+景区门票”等碎片化旅游产品，越来越受到游客青睐。

个性化，即游客越来越注重个性化的旅游体验，一场演出、一场球赛、一顿美食……都可能成为他们出游的动因。年轻化，即 20 岁至 45 岁的游客已成为文旅市场的主力军。

深度化，即一程多站、深度旅游趋势明显，游客越来越多地走向目的地腹地，由观光游向深度体验游、文化主题游等转变。

“这些新趋势意味着，游客在目的地选择时，更倾向于为有品牌 IP 的产

品埋单，不愿再花时间在一些不知名、无影响力的景区上。”张大伟说，这对于目的地建设而言，打造 IP 是重中之重，否则用脚投票的游客，即便是“被忽悠”到了一个目的地，也会一转身就“飞走”。

家庭游成主力，加速全年龄段需求提升

在游客结构上，这个假期，来自多个 OTA 平台数据显示，全家欢、家庭游是主力。

去哪儿数据显示，假日期间乘坐飞机的用户中，超过 40% 是家庭出行。马蜂窝大数据显示，游客的长线及出境游需求在长假得到充分释放，家庭亲子客群以近 52.4% 的占比领跑长假出行大军。

木鸟民宿数据显示，这个假期，家庭游用户占比为 41%，相关订单同比上涨 10%。在途牛の出游用户中，家庭客群占比超八成。

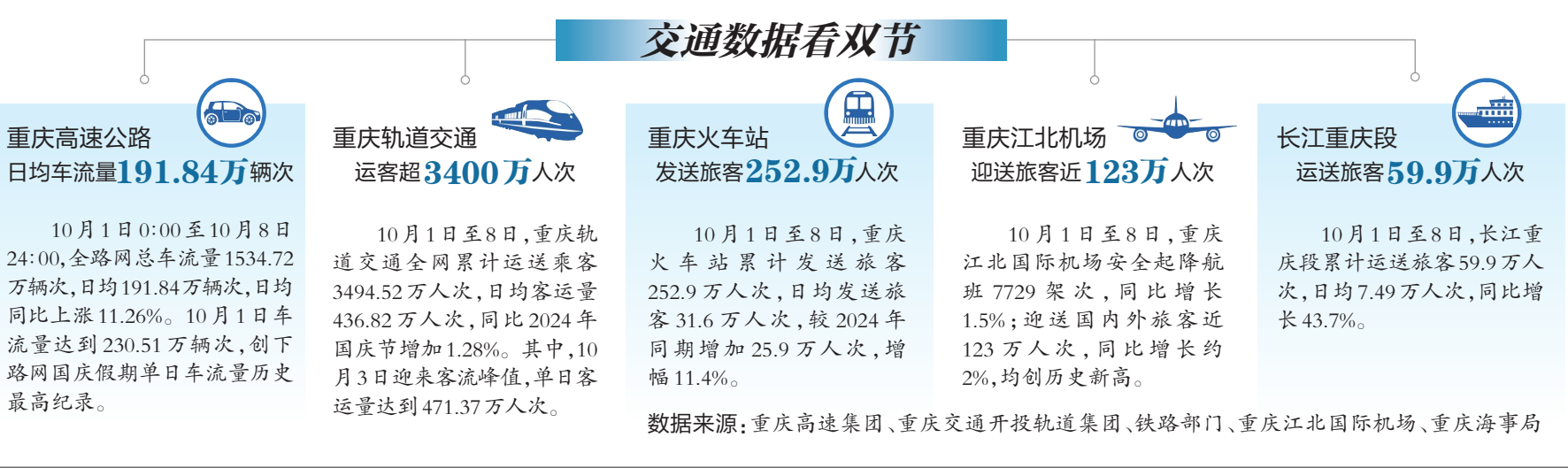
“家庭游在对目的地选择上，需要满足老、中、青、幼全年龄段游客的需求，这就要求旅游目的地建设，要以全年龄段覆盖、多需求满足为目标。”罗兹柏说。

“当前，在家庭客群占主力的背景下，越来越多老年人加入旅游行列，如何满足这些新增游客群体的需求十分关键。因此，目的地建设应努力为老年人创造更好的条件、提供更好的产品和服务，不断增强老年游客的获得感、幸福感、安全感。”罗兹柏说。

重庆“双节”成绩单：文旅消费日均增长 70.3%

10 月 5 日，来自美国的 Zana 在重庆万象城某品牌手表店购买了价值 2.1 万元的手表。在位于万象城内的离境退税“即买即退”集中退付点，该旅客仅用不到 10 分钟便办完离境退税手续，现场拿到约 2277 元退税款。

据了解，今年 8 月以来，重庆市离境退税服务再次升级，新增 32 家离境退税商店，目前总数增至 240 家，其中新增离境退税“即买即退”商店 40 家，已达到 50 家。



“点亮生活”青年艺术周启幕 川渝青年戏剧工作者与名家共探戏剧“破土”之道

第十四届中国艺术节·重庆

本报讯（新重庆-重庆日报记者 周双双）青年创作者如何选择最值得关注的中国故事？剧本创作如何平衡纪实与虚构的关系？演员如何靠近角色、创造角色？10月9日下午，作为第十四届中国艺术节的重要联动活动，“点亮生活”青年艺术周——青年戏剧种子计划首场活动在重庆大剧院举行。

中国煤矿文工团团长靳东、中国煤

矿文工团知名演员刘敏涛受邀到场，与川渝地区青年戏剧工作者围绕现实主义戏剧创作展开深度对话，以“破土”为核心立意，分享创作实践经验，为青年从业者提供从选题、剧本构思到表演的全流程方法指导。

本届青年艺术周以“艺术点亮生活，城市文旅焕新体验”为主题，分青年戏剧种子计划、新声戏剧汇、无界新空间三大

板块，形成从名家引领、剧本孵化、剧目展演到跨界融合的全链条人才培养机制。其中，青年戏剧种子计划通过名家对话、剧本孵化等形式，构建从创意到呈现的完整培育链；新声戏剧汇联动各类演艺空间，展演青年戏剧作品，拓展文旅新场景；无界新空间则汇聚院校与科技资源，以 VR 体验、机器人舞蹈等跨界形式，推动艺术与多领域深度融合。

重庆一直是中国话剧艺术的一方沃土。抗战时期，田汉、曹禺等戏剧巨匠以作品为号角，留下了《屈原》《雾重庆》等一批经典剧目，也铸就了中国话剧史上的黄金岁月。近年来，重庆始终厚植戏

剧土壤，将培育青年戏剧力量，作为激发城市文化活力的关键一环。当天启幕的青年戏剧种子计划，就是为了激发青年创作者的活力，夯实戏剧人才根基，推动戏剧艺术与时代同频共振。

当晚 7:30，重庆大剧院中剧场上演了中国煤矿文工团等创排，靳东、刘敏涛等主演的话剧《温暖的味道》，现场座无虚席、气氛热烈。值得一提的是，该剧也是第十八届文华奖参评剧目中第一部在重庆上演的剧目，以此为开端，一直持续到 10 月 26 日，每天都有来自全国范围内的舞台艺术佳作在重庆上演，演出总场次达 46 场。

基层治理有实招！“双网格+三本账”打通服务群众“最后一米”

群。为实现多元渠道信息集成，线上依托网格员、“N 力量”群、民情联络员即时上报，同步整合 12345 热线、基层智治平台数据；线下则通过网格员走访、院坝会收集，打造线上线下“一站式”民情汇集枢纽，让群众诉求“一网归集、全域覆盖”。

建立“三本账”，闭环落实“民声必应”。“一网归集”后，如何分流预警处置？龙兴镇创新“三诊四声”工作法形

成治理闭环。各村（社区）通过“民声接诊”即“收声”，分类建立安全生产、平安稳定、民生实事“三本台账”，明确整改举措，跟踪整改进度；村（社区）难以处理事项上报镇级部门“难题会诊”即“研声”；处置完成或暂无法处置的事项及时反馈即“回声”；镇人大牵头开展“成效复诊”即“验声”，检验治理实效。正是依靠这套“分类建账、分级处置、全程跟踪”的闭环机制，龙兴镇

的各类民生诉求均实现闭环落实，在网格内高效处置。

聚力“解难题”，解决群众急难愁盼。为释放多元协同处置效能，龙兴镇聚焦“圈群传播”宣传引导，“敏感事件”快速核查、“民生诉求”快速响应，以多维度举措快速预警处置，切实解决了群众“急难愁盼”问题。网格员、院坝会上的群众提议被一一落实：9605 公交线路成功增设龙兴八中等 8

凡人微光 温暖山城

让奉节脐橙实现“醉”美增值——农民肖建的十年橙酒路

■新重庆-重庆日报记者 彭瑜

国庆中秋双节期间，奉节县安坪镇的空气里飘着清甜的脐橙香。重庆夔夔酒业有限公司（以下简称夔夔酒业）首批采用脐橙专用酵母酿造的新型果酒正从这里打包出厂，发往全国各地。

望着这番景象，公司总经理肖建脸上写满了十年坚守终见云开的欣慰。

他将家乡最负盛名的奉节脐橙变成了身价倍增、远销海内外的佳酿，也画出了一幅脐橙生态循环农业的新图景。

十年磨剑 从三千斤脐橙到第一滴橙酒

今年 40 岁的肖建是奉节县青莲镇金凤村人。他开过货车、摆过餐饮摊、在建筑工地上挥洒过汗水。“那时候心不定，干啥都没琢磨透，没一样干出名堂。”肖建笑着说。

在广东打工时，受一位建筑师的影响，肖建爱上了阅读。通过广泛阅读，他对“酒”产生了浓厚兴趣。

2010 年，他返乡创办了小酒坊。奉节脐橙是国家地理标志产品，可“丰收”对果农来说，有时并不等于“增收”——“看着橙子卖不上价，有的甚至烂在树上，我心里不是滋味。”返乡四年后，一个念头在他心里冒了出来：“能不能用脐橙酿酒？”

说干就干！2014 年起，肖建开始批量收购新鲜脐橙，每次 3000 斤。他带着伙计们，将脐橙分门别类——去皮的、不去皮的，尝试与高粱、大米等粮食混合发酵，探寻脐橙酒的最佳配方。

那时他没有冻库，设备简陋。实验一次次失败，酒的味道总是不对。到 2016 年，他囤积的 15 吨酒全都变苦，一滴也卖不出去；他请来的酿酒师傅也没了信心，收拾行李走了。

“前后三年，眼看投进去的几十万元都要打水漂。”压力如山，但肖建没有退缩，他把自己埋进酿酒技术的书籍里，同时踏上“取经路”。重庆、成都、贵州、湖北、山东……近百家知名酒厂留下了他的足迹；奉节本地两百多个大大小小的酒作坊，他几乎跑了个遍。“看得多了，心也亮堂了。这条路，肯定能走通！”

2018 年，第一桶纯脐橙发酵的果酒终于酿成功了！为这桶酒，肖建和伙伴们付出了“血的代价”：每次三千斤脐橙，大约一万个，全靠手工剥皮处理。冰冷的橙汁浸入指甲缝，钻心地疼，时间一长，好几个人的大拇指指甲都脱落了。

同年 8 月，肖建创立重庆夔夔酒业有限公司，为自己的果酒取了个诗意的名字——“醉白帝”。

绝处逢生 政企携手破局筑梦

实验室的成功只是第一步。肖建找了 3 个合伙人，计划投资 2000 万元建厂。然而，现实给了他当头一棒。

“找地方建厂太难了。”肖建回忆，那段时间他跑遍了奉节，看了不下十二处闲置的厂房、老工厂、旧粮站……这些地方不是涉及耕地或环保红线，就是面积太小、水电不便，建厂计划一次次搁浅。希望的火苗一次次被浇灭，3 个合伙人也先后打了退堂鼓。就在肖建快撑不下去时，转机来了。

2019 年，奉节县市场监管局工作人员了解到他的困境，把他推荐给了安坪镇。安坪镇立刻邀请肖建落户，还迅速落实了相关的优惠政策。

这真是“雪中送炭”！同年 11 月，夔夔酒业“醉白帝”工厂在安坪

镇正式投产。此后，醉白帝—脐橙酿、醉白帝—橙酒等产品相继上市，脐橙精油、脐橙香氛、脐橙粉、脐橙白兰地等深加工产品的研发也提上日程。

“果酒酿造，最难的就是发酵过程的控制和后续过滤，差一点，口感就天差地别。”就在肖建最需要技术支持的时候，政府再次伸出援手。借助鲁渝协作的平台，从 2020 年开始，山东齐鲁工业大学、山东省葡萄酒研究院的专家团队先后被引入奉节，与夔夔酒业一起成立了果酒研发小组。

此前，肖建一直借用葡萄酒的酵母来发酵脐橙酒，效果始终不理想。专家们将“寻找脐橙专用酵母”作为核心攻关课题。他们跑遍奉节不同海拔的脐橙园，采集样本、做对比实验，用时三年终于成功研发出“脐橙专用酵母”，为“醉白帝”的品质飞跃打下了坚实基础。

结对帮扶五年来，专家团队指导夔夔酒业建立起包含智能恒温发酵系统、果酒无菌生产线、标准化灌装线在内的智能生产体系，实现了脐橙 100% 原汁物理发酵，还成功试制了起泡型、蒸馏型等更多元的脐橙酒产品。

截至目前，夔夔酒业已获得专利、商标、版权等各类知识产权 121 项，年生产能力达数百吨，年产值突破千万元大关。

点橙成金 延伸产业链构建循环农业

当奉节脐橙与古老的酿酒技艺相遇，碰撞出的不只是一杯怀佳酿，更是一条不断延伸的产业链，和一套可持续的循环农业新模式。

如今，夔夔酒业的脐橙酒不仅在国内外市场站稳了脚跟，更赢得了国际客户的青睐。肖建算了一笔账：“酿一斤 70 度的脐橙蒸馏酒，需要消耗 30 斤脐橙，酿一斤发酵型的脐橙果酒，也需要 4 斤脐橙。综合下来，加工 1000 吨果酒，需要消耗的脐橙原料是一个天文数字。”最关键的是价值提升，“过去 1 吨脐橙鲜果卖出去，大概能收入 4000 多元，但如果加工成我们的品牌脐橙酒，产值可以达到 5 万余元！”

随着生产规模的扩大，新的问题又出现了：每年产生的大量果渣如何处理？过去，这些果渣每吨得花 30 元请人拉走，既费钱又不环保。

肖建又开始琢磨：他从西南大学柑橘研究所引进了先进的柑橘加工副产物资源化利用技术，实施《奉节脐橙高值化与资源化加工利用技术》的引进、集成和推广应用项目。

“我们的目标是零污染、零浪费，实现可循环、可持续。”奉节县相关负责人这样评价夔夔酒业的模式。如今，除了核心的脐橙酒系列，夔夔酒业还推出了脐橙蜂蜜、脐橙果干等精深加工产品。而酿酒后产生的果皮渣料，被制成了优质的牲畜养殖饲料；牲畜产生的粪便，又经过处理成为高效的有机肥，回归果园。

肖建还在规划更完整的循环图景：“比如一个千头规模的养牛场，其中 30% 的饲料可以用脐橙渣料制成的饲料来替代；同时，这些牛每年能产生约 7200 吨粪便，其中约 4000 吨干粪经过处理后，就是上好的有机肥，可以反哺脐橙种植。”

目前，夔夔酒业已与许多上下游企业建立了紧密的合作关系，涉及脐橙原料采购、产品包装、物流运输等多个环节，有效带动了相关产业的发展。

“我们要把‘醉白帝’做成有奉节辨识度的果酒品牌。”肖建目光如炬，他正把“醉白帝”和奉节的历史文化、风景名胜，尤其是“诗城”的诗词歌赋紧紧绑在一起。

值”与“气质”双提升。“基层治理的核心是为民服务。今年以来，已通过线上线下‘双网格’收集安全生产、平安稳定风险以及民生实事诉求共计 2809 条，闭环处置落实 2707 条，群众满意度不断提升，安全风险、矛盾纠纷等都有了根本的改变。”龙兴镇党委书记邓天才表示。接下来将继续深化“双网格+三本账”机制，推动基层治理从“被动处置”向“主动发现”转变，从“单打独斗”向“多元协同”转变，把治理效能转化为群众看得见、摸得着的获得感。

杨敏