

核心提示

当下,民宿已成为农文旅融合的新引擎、助力乡村全面振兴的新支点、生态文明建设的新载体。

上个月在安徽召开的第十一届全国民宿大会指出,当前我国民宿面临行业管理短板、发展水平不均、业态竞争冲击、经营水平偏低、产品竞争力下降、学术支撑薄弱、流量关注度流失等挑战。

连日来,重庆日报记者深入垫江、巴南、北碚等地的代表性乡村民宿,调查这些乡村民宿如何迎接挑战,实现高质量发展。

算法赋能 业态焕新

重庆用生活美学宿造未来



▲位于巴南区安澜镇五通村的一家民宿,靠丰富的体验活动吸引了众多客人。(受访者供图)

▼武陵仙女山荆竹村归原小镇一家民宿里,村民在学习制作咖啡。
记者 张春晓 摄/视觉重庆



▲10月3日,北碚区静观镇中牟村既白民宿,孩子们在自己搭建的木质拱桥上玩耍,乡村民宿变身生动的户外课堂。
首席记者 龙帆 摄/视觉重庆

记者手记>>>

既需业主“匠心”又需政府“搭台”

■ 颜安

连日走访,听主理人们分享转型喜悦的同时,也能捕捉到他们眉宇间的隐忧——飞鸢集的石娟说“想把服务做得更规范,却没个统一标准”,既白民宿的王绣华感慨“缺专业人才,想请高校专家指导却找不到对接渠道”,仙那度·重重山的谢勇斌也担忧“露营地抢客,我们怕拼不过他们”。这些困惑,是重庆民宿经营者的现实困难,他们一直在思考摸索如何把生意做得更好。

要让重庆农文旅融合产业获得大发展,还需要政府精准发力。

首先是在规划上引导产业聚集。此次重点走访的3家民宿都是“单家独户”地在经营,虽然少了行业的相互竞争,但不成规模就意味着交通等配套不能快速成形。因而需要政府结合区域资源禀赋进行科学规划,明确不同区域的主题特色和发展重点,同时也减少低水平的重复建设。

其次是在专业上提供“智力支持”。不少民宿主想升级体验、优化运营,却苦于缺乏专业知识。这时候,政府可以当“桥梁”,推动高校旅游、乡村振兴专业与民宿结对,派专家下沉解难题;整合部门资源搞专项培训,培育本土运营、营销人才,破解“招人难、留才难”。

面对新业态冲击,政府要“牵线”谋共赢。推动民宿的“在地感”、露营的“自由感”、乡村酒店的“标准化”互补。政府可整合资源设计旅游线路,比如“民宿住+露营玩+酒店研学”,再办乡村文旅节、民宿嘉年华等引流,避免“内耗竞争”,让乡村旅游实现“百花齐放”。

■新重庆-重庆日报记者 颜安

初冬,国庆长假带来的热闹景象渐行渐远,元旦和春节的脚步声还未到来,此时正是乡村民宿行业的淡季。

11月18日,星期二。垫江明月山上,小雨淅淅沥沥,空气有些寒冷。换在往常,巴谷集·飞鸢集(以下简称飞鸢集)的现场负责人石娟会泡上一杯清茶,看着雨滴落到窗棂上,静静享受这难得的闲暇时光。但因为今年民宿业绩下滑,这样的惬意无法实现,“公司安排了培训课程,此外还要求我们开直播,给民宿引流。”她强调,“在这个被算法重构的时代,再美的风景、再暖的服务,如果没有人看见,都只不过是深山里孤芳自赏。我们需要重新开始,从学习讲故事开始!”

营销破局:从“等客来”到“引客来”

时间回到一年前,已开业4年的飞鸢集,突遇困境:因明月山部分路段拓宽施工影响游客交通,民宿的生意受到影响。

飞鸢集是重庆首个全国甲级民宿,也是垫江唯一的全国甲级民宿。眼见经营业绩下滑,店长史昊杰心急如焚,怎么办?

从那时起,飞鸢集民宿的管理者开始思考,是否要革新传统经营方式,尝试去拥抱算法的推广,为民宿带来更多流量。

史昊杰很快组织起一支由石娟带队的视频内容创作小组。他们不再拍摄传统的民宿展示视频,而是把镜头对准了当地的风土人情:垫江石磨豆花匠人点豆花的传统技艺,主厨在山林间采摘野生菌菇时发现的一窝山鸡蛋,还有村民在山间哼唱的动人歌谣……

“我们要展示的不光是一个旅游产品,还是一个有自然质感的乡村细节。”史昊杰说。

此外,飞鸢集还开始开发下沉市场。“今年9月我们就推出了飞鸢集8周年促销活动,推出优惠房价。还上线冬季赏雪套餐,将下午茶与正餐套在房价里,让价格更加实惠。”石娟说,他们与一些网红博主合作,合拍了不少探店视频,扩大了传播范围。

“好酒也要勤吆喝。”南山鉴宽山房民宿主理人曾亚说:“做民宿,既要会建设、管理,更要擅长推介。”

巴南区安澜镇五通村的仙那度·重重山民宿正在争创全国甲级民宿,主理人谢勇斌的“打法”与史昊杰相同:与网红达人进行资源置换,与携程等头部平台合作推流等。跨界合作则成为他的另一招妙棋:在全国招募艺术家驻地,艺术家出圈的作品为民宿带来了一批流量;与新能源汽车品牌合作的团建活动,单次带来近百个潜在客户;与调酒师进行合作,让客人用故事换酒,增强其横向联系和品牌黏度。

在巫山,林青霞、许巍等明星的“悄悄到访”,给全国甲级民宿的三峡院子带来了直线上升的曝光度,主理人顺势营销“打卡明星同款三峡隐居之旅”,提高了房间的销量。

这些尝试给民宿带来明显变化。

在仙那度·重重山,即使是工作日,依然能够预订出去五六间客房,节假日更是常常满房;在飞鸢集,不少到店客人拿着促销券首次前来,并很快扩散到更广的朋友圈中,带来了二次销售;在三峡院子,许多游客指名要“打卡明星同款三峡之旅”。

如今,飞鸢集的3名管家成为了内容生产者,他们在小红书、抖音等平台深耕不同的垂直领域。

体验革新:从“住宿产品”到“多元体验”

“民宿如果只靠客房收入,就会很容易陷入‘旺季狂欢、淡季焦虑’。”这是全国甲级民宿、北碚既白民宿主理人王绣华的观点。

王绣华还记得几年前那个改变她经营理念的夜晚。

那天晚上10点,她看到入住的客人张女士独自坐在庭院里发呆,上前关切地询问:“是我们哪里服务不周到吗?”

张女士的回答让她怔住了:“不,你们一切都很好。只是我从上海飞过来,住了两天,突然不知道接下来该做什么。除了在房间休息,就是在露台看风景——但这和住一家景观酒店有什么区别呢?”

这句话让王绣华深受触动。她意识到,民宿与酒店最大的区别在于它应该是“非标”的,即除了硬件标准应向酒店看齐外,更大的“卖点”在于能否提供独特而深入的体验。

第二天,王绣华就买了一张飞往浙江德清的机票,到中国民宿的标杆地莫干山去考察。“这一趟观摩学习让我很受启发,这里的民宿不仅仅仅提供食宿服务,还叠加了‘骑马+采茶+温泉’的融合业态,可以说提供了一个微度假全套闭环服务。”她说。

回到北碚后,她立即行动起来。首先是单独修建了一栋山驿·食集作为餐厅,不但能承接团建、婚礼等活动,还能给住宿客人提供更加私密、安静的用餐环境。与此同时,她还从来游玩的客人中寻找商机,“他们中有瑜伽和表演老师,也有中医和养生方面的专家,本身就有培训场地的需求。”于是,王绣华又修建了一栋有会议室、工作室和15个房间的小楼,用于开展会议、培训、疗愈等活动。不仅如此,她还与培训机构、旅行社等合作,办起了“旷野研学社”,承接越来越火的学生研学活动。

一系列创新带来显著变化。曾经只在晚

上热闹的民宿,现在全天都充满活力:清晨的森林里,冥想者正在放空杂念;午后的书屋里,飘出咖啡的香气;傍晚的工作室,非遗技艺爱好者欣赏着自己刚染出的美丽图案……

垫江县文旅委旅游科科长杨楠认为,民宿应该跳出单一的住宿功能,构建复合型体验空间:“让农耕体验、非遗技艺、生态研学都化作民宿服务的有机组成部分,民宿便实现了从‘提供睡眠空间’到‘提供生活美学’的质变。”

梁平区的全国乙级民宿——竹山镇明月汇·梁山驿民宿,便拓印了古驿道石碑书法,复原了古道、古桥等景观;北碚缙云村“山之语”民宿主理人是缙云山的护林员,他组织游客在山林中识植物、辨昆虫,探究自然的奥秘;沙坪坝区曾家镇的虎峰山民宿群,则主打陶艺、写生等艺术创作与自然景观,独特的体验,让游客充满了新鲜感。

“很多客人因为丰富的体验活动而延长了住宿时间。”王绣华说,“曾经平均住1.5天的客人,现在愿意住3天甚至更久。更重要的是,这些深度体验让客人与这片土地建立了真实的情感连接。”

现在,既白民宿的客房收入仅占总收入的25%,而迅速攀升的体验活动收入,则占总收入的70%以上。

人才稳定:从“频繁换人”到“温情留人”

氛围的营造、活动的策划,都离不开人的作为。目前的民宿业,存在专业人才缺乏、人员流动率高的问题。如何获得和留住有真才实干的人才,成了民宿主理人最头疼的事。

11月20日,谢勇斌叫上刚来9天的店长乔川华,开始张罗每月一次的团建活动。乔川华来自湖北,是开业仅一年多仙那度·重重山民宿的第4任店长。

店长频繁更换的同时,管家、主管等人员也在快速流动。“有的人是因为经验不足而离开,有的人是不适应环境,还有的人是‘想出去转转’。”谢勇斌告诉记者。

频繁的人员更迭,不利于民宿的经营。



▲在位于垫江的一家全国甲级民宿,可欣赏到优美的田园景观。
通讯员 龚长浩 摄/视觉重庆