

# 氛围感上新,秋冬旅游消费在升温

湖南农业大学校园里红枫正艳。长沙晚报全媒体记者 董阳 摄

● 长沙晚报全媒体记者 刘攀

三五好友相约郊野徒步,一家人到乡村体验秋收农事,赴一场周边的温泉之旅……连日来,市民游客纷纷来到户外,赏秋、摄影、品秋、玩秋、享秋,一场由秋冬季节带动的旅游消费随之升温。

## 户外徒步看最美秋景

山野徒步摘果,去乡村民宿晒秋,年轻人不单单沉迷秋色,而且更钟情“个性赏秋”。眼下,“Mountain Walk”(登山徒步)也成为继“City Walk”(城市漫步)后的一场新玩法。

“我们每个周末都会安排一场乡村徒步赏秋活动。”市民周楠说,“有时候跟家人一起,有时候是约朋友,趁着温度适宜,景色也不错,郊外徒步、健身赏秋一举两得。”与他有相同出游需求的游客不在少数。

“从小在城市生活,丰收的季节去乡村看看农俗景观,特别吸引我。”市民张一敏告诉记者,去浏阳、宁乡的乡村感受质朴民俗,也开始成为身边同龄人喜爱的秋游新玩法。“今年的秋季游市场乡村化特点更为明显,乡村游成为主流出游方式。”携程旅行相关负责人表示。

“丰收”主题也贯穿赏秋相关旅游产品,位于望城的拾光农场推出一系列主打欣赏金色稻田美景、农作体验的项目受到市民游客喜爱。“这个温度太适合与朋友在稻田围炉煮茶。”市民小董说。如今,秋游已不仅仅是单纯的登高看风景,它正在与农耕体验、研学、户外活动等结合,不断满足年轻一代的旅游消费习惯。

与红枫黄叶合影,在岳麓山“捡秋”,在秋天的大自然里肆意奔跑……与往年不同的是,赏秋不再是单一的观光,而是从传统

意义上的视觉盛宴,转变为更注重品质和体验的度假游,在追求“氛围感”的同时,创意满满、体验感更足的消费新业态、新场景开始涌现,不仅带动越来越多长沙秋日美景火上热搜,也带动了秋日旅游新消费,满足了人们对美好生活的向往。

## 轻度假“恋上”温泉民宿

躺在山野湖景赏秋色,解锁温泉治愈力……人们在秋风中也开始了一场温泉旅行,去周边住民宿、泡温泉也是今秋颇受欢迎的玩法。

携程相关数据显示,今年温泉相关的内容发布量同比增长117%;随着女性用户占据温泉旅行的决策主导,亲子家庭组团泡汤的趋势更加明显。值得关注的是,从用户年龄结构来看,“90后”用户逐渐增多,温泉养生正在朝着年轻化的趋势迈进。近日,携程也开始在官方直播间推出多款温泉酒店、民宿预售套餐。

一间小屋、一方院落、一片湖光山色,一眼浓浓秋色的风景……“松弛感”目的地成为民宿市场增长的新亮点。小猪、小猪民宿在10月联合发布《2023年中国民宿行业洞察报告》显示,涵盖“吃喝玩乐”一站式服务的精品民宿套餐,正逐步满足Z世代新消费群体多元化、个性化需求,开始成为民宿市场的主要趋势。

记者发现,如今的民宿除提供住宿外,还能够为游客提供特色餐饮、野奢露营、温泉私汤、篝火晚会等配套体验项目,满足用户城市微度假、周边深度游等多种需求。比如,浏阳大围山云起民宿今秋推出了全新的温泉民宿套餐,新建成的森林木屋与私人泡池构成了一套完整的周边度假产品体系。

“听着山风吹着树叶呼呼作响,尽情享受与大自然的亲密接触,我们订的这间还是木屋,

这房型可太有感觉了。”从长沙来到大围山专程体验树屋民宿的长沙游客余妍很开心。尽管泡温泉需求有所增长,本地温泉酒店预订均价较为稳定,有每晚五百多元经济实惠型的,也有八百至一千多元较为高端的。宁乡紫龙湾温泉酒店工作人员表示,“以往来看,11月中下旬到来年1月会是高峰,天气越冷,温泉游越‘热’。”

## 时鲜拉动味蕾新消费

进入秋冬季,各种天然美味成熟收获。大闸蟹、柿子、桂花、板栗等时令美食的热度攀升,爱吃懂吃的湖南人追着暖心、暖胃的老味道,寻觅味觉的新惊喜,由此带来的味蕾消费也迎来一波小高潮。

正是一年蟹肥时。如何吃到美味的大螃蟹?不妨边品地道湖鲜,边来一场周边游。望城乔口渔都、益阳大通湖渔场、湘阴鹤龙湖、常德汉寿西洞庭湖湿地均是不错的选择。鲜美的食材也为大厨们的菜品创意提供了丰富的空间。在冰火楼、湘高记海鲜、徐记海鲜等餐饮机构了解到,香辣蟹、醉蟹、炒蟹脚、蟹黄包等各种时令菜品,让消费者大快朵颐。

城市里,赏秋游客的增加也让各大公园景区的商家变得忙碌起来。“近期园区周边的餐饮店客流量都有一定增长。”长沙生态园林园相关负责人告诉记者,“今年气温较高,秋高气爽,很多人选择来我们这露营、休闲。”

在金粒门凯德壹门店,记者了解到,今年生栗丰收,炒板栗市场价普遍在每斤20元以上。除了板栗,这些贩卖炒货的店铺也纷纷在显眼的位置摆上了烤红薯和霜打山楂。

一村一景一乡情一美味……随着轻户外、微度假与新场景相互融合,这份独属秋冬的美好愈发令人难以抗拒。



一位游客正在望城黑麋峰银杏树林拍照。长沙晚报全媒体记者 邹麟 摄



## 油价下调 加满一箱92号汽油可少花5.5元

长沙晚报11月7日讯(全媒体记者 吴鑫磊)7日下午,省发改委发布消息,7日24时,国内新一轮成品油调价窗口将开启,湖南汽油、柴油(标准品,下同)每吨分别下调140元和135元,按一般家用50升的油箱

来算,加满一箱92号汽油可少花5.5元。

调价后,湖南92号汽油为8.14元/升,下调0.11元;95号汽油为8.65元/升,下调0.12元;0号车用柴油调整为7.94元/升,下调0.11元。

## 湖南钢铁集团新发展规划出炉 到2025年,年销售瞄准3000亿元

长沙晚报11月7日讯(全媒体记者 刘攀)记者从湖南钢铁集团获悉,该企业“十四五”发展规划出炉。其中明确,到2025年,力争实现销售收入3000亿元,利润保持行业第一方阵,站稳世界500强;核心竞争力跻身世界级钢铁企业前列,成为世界一流的先进材料整体解决方案综合服务商。

湖南钢铁集团前身是1997年底由湖南省三大钢铁企业——湘钢、涟钢、衡钢联合组建的湖南华菱钢铁集团有限责任公司。2022年,这艘湖南省“钢铁航母”、湖南最大的国有企业,正式以“湖南钢铁集团”的身份,代表湖南制造业全新起航,向着国家级、世界级湘字号品牌和全国一流冶金基地迈进。

“钢铁行业是传统制造业,也是未来在数字化转型过程中潜力最大的。”湖南钢铁集团副董事长、总经理,华菱钢铁董事长、总经理李建宇表示,湖南钢铁集团未来将持续推动新一代数字技术与钢铁行业融合创新,迭代进步,加快推进钢铁工业质量变革、效率变革、动力变革。

“十四五”期间,该集团将坚持高端化、智能化、绿色化、服务化的发展路径,着力提升钢铁冶炼加工及工程技术服务、钢铁原料及产品贸易、服务自身的产业投资及金融业务三大主业,到2025年实现重点品种钢销售占比突破65%,核心知识产权年均新增100项以上,替代进口产品数年均增幅10%以上。

## 中国京剧艺术纪念币发行 湖南135万枚,6家银行可预约兑换

长沙晚报11月7日讯(全媒体记者 范宏欢)7日,记者从中国人民银行湖南省分行获悉,中国人民银行定于2023年11月28日发行中国京剧艺术普通纪念币一枚。纪念币面额为5元,直径为30毫米,材质为黄铜合金,发行数量为6000万枚。

那么长沙市民如何预约?根据各省、自治区、直辖市分配数量,中国京剧艺术普通纪念币在湖南省分配数量为135万枚。中国农业银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、华夏银行、浦发银行、长沙银行共同承担预约兑换工作。

本次预约兑换每人预约、兑换限额为20枚。预约承办银行于2023年11月22日至11月23日办理预约业务。市民可通过预约承办银行官方网站等线上渠道或在营业时间内前往预约承办银行公布的预约兑换网点进行预约登记。而纪念币兑换业务于11月28日至12月4日办理。

文案审稿/唐英 版式设计/余玉山 校对/肖应林

## 关注

拼多多双十一持续走热

# 年轻人爱囤国货 中老年人热购黄金



大促开启后,入驻拼多多百亿补贴的农货、国货商家同比增长了2倍以上。



大促开启以来,足力健的仓库每天都在开足马力。均为文周 摄

● 李康 刘捷萍

做了8年电商之后,司留留对于“11·11”早就习以为常,但今年有点特殊,这是他返乡创业的首个“11·11”。

返乡之前,司留留一直在浙江嘉兴从事电商运营,主要卖女装。去年结婚后,为了陪伴家人,司留留决定回到河南商丘老家,在拼多多上卖起了裙裤。参与了几次秒杀活动后,裙裤的日销量很快突破了8000单,大促期间更是达到了两三万单。

在拼多多平台,像司留留这样的小商家还有很多。今年大促启动后,平台海鲜、水产、羊肉、水果等农产品的销量同比增长了110%,成为无数中小商家实现突破的关键节点。阳澄湖大闸蟹、漳州葡萄柚、宁夏羊肉、丹东板栗、云南褚橙、涌泉蜜橘、洛川苹果等应季农产品借此由田间地头直达消费者餐桌。

各地农货加速进城的同时,国货品牌以及全球好物也加速涌进千家万户。数据显示,大促期间,拼多多百亿补贴用户规模突破6.2亿,

一线城市用户订单量同比增长113%,四五线城市下单金额同比增长167%。新中产的消费观念更加看重性价比,买走了更多的水果、猫粮和轻奢产品,三线以下城市的用户买走了更多的高端食用油、婴儿手口湿巾、新锐国货、国际大牌等升级产品,悄然完成了消费升级。

## 莲花味精单品卖出12万包 高端食用油销量劲增

与司留留相比,胡广升的“11·11”要来得更早一点。

作为莲花味精的拼多多官旗运营负责人,胡广升的忙碌是从9月份开始的。彼时,莲花味精成为又一个爆火出圈的国货品牌,店铺的销量随之翻了一倍,并一直持续至大促。大促至今,莲花味精的爆款单品累计已卖出了12万包。

这对于去年才成立电商中心的莲花团队挑战不小,胡广升时刻都在关注仓库的备货、发货情况,以便及时调整店铺大促的节奏。

“今年的大促,消费者更加关注调味品的健康升级,莲花松茸鲜、蘑菇鲜等中高端调味料销量同比增长了一倍以上。”胡广升说。

在山东莱阳,鲁花食用油的拼多多运营负责人王彦军也关注到了这一趋势。今年大促期间,鲁花花生油、菜籽油等多个品类都登上平台畅销榜第一,品牌自营旗舰店实现超300%的增长。其中,鲁花5S压榨高油酸花生油等高端产品销量增长了近4倍。

为了筹备拼多多“11·11”,鲁花在山东莱阳、定陶和湖北襄阳等地的生产工厂早在10月初就启动了备货计划,并做了很多前置工作。爆款产品、专供产品的打包工作在大促开始前就完成了50%。据介绍,鲁花食用油的电商订单都是通过全国各地的工厂分仓直接发出,发货时效普遍维持在12个小时以内。

“从消费趋势来看,用户吃得更健康了,更加关注食用油的油酸含

量。”王彦军表示,在高端食用油消费中,四五线城市的银发人群订单量增幅最大,一二线城市消费者对鲁花的橄榄油、亚麻籽油等小众健康品类油的需求也在持续增长。

从拼多多全站数据来看,鲁花、金龙鱼、福临门等食用油品牌的高端产品均增速明显,多个单品爆款的销售在大促前三天就突破了200万元。

除了食用油,平台的减脂代餐、坚果轻食等健康食品也十分畅销,洽洽坚果在二线城市的订单量同比增长了七成,云南水果玉米、东北糯玉米等代餐类食品也分别增长了500%和200%,果蔬汁、益生菌、进口零食以及燕窝人参等滋补品牌均实现同比增长100%以上的增长。

## 年轻人父母升级老人鞋 国货运动品牌迎装备焕新潮

为了应对今年的“11·11”,国货老人鞋品牌足力健在广州电商中心搭建了40多人的客服团队,并调动

了全国的物流供应链协同发货。

“我们发现拼多多的用户并非只在意价格,更关注产品的价值,非常愿意为体验买单。”足力健官旗负责人彭娜介绍,足力健调整了最初的低价策略,先后上线了多个客单价在399元、299元的专供款,效果很不错。

今年以来,足力健的销量在拼多多全面爆发。其中,冬季雪地靴采用的是澳洲绵羊毛,保暖性能好,客单价在299元以上,仅9月份的单品销售就已突破100万元,并一直热销至大促,始终是官旗销量的前两名。

在足力健的线下门店,顾客大都是偏爱现场体验的老年人,而线上的用户则以城市白领、小镇青年等为主,很好地弥补了用户人群的短板。对于90后、95后等年轻群体来说,足力健成了给村里爸妈送礼的优质选择,复购率超过20%。

## 中老年人热购国潮黄金 全球好物涌入三四线城市

今年下半年,黄金消费的热度一直居高不下,也带动了国潮黄金、中国珠宝、六桂福珠宝、潮宏基、和富隆等品牌在拼多多的销量持续攀升。

10月31日,国货品牌六桂福珠宝的订单量提前达到峰值,当日订单出货量超过了50000单。为了保证消费者的购物体验,电商团队几乎忙了一个通宵,才在时效内完成了物流发货任务。

起源于东北的六桂福珠宝,最近几年来在全国各地开设了上千家品牌连锁店,并在深圳成立了品牌总部。大促期间,六桂福珠宝电商中心的备货量超过了10万件,拼多多则是其电商业务端的重点渠道之一。

“截至今年10月中旬,六桂福在拼多多的销售额同比增长了450%。”六桂福珠宝电商中心负责人表示。数据显示,黄金消费在今年大

促中有了新变化,年轻群体越来越看重投资属性,而中老年群体则更看重情感属性。六桂福珠宝旗下的福韵故宫、福韵敦煌等IP古法黄金系列饰品的销量同比增长了120%,中老年高净值用户的订单量增幅最为明显。而在三四线城市的年轻群体中,1克的小金豆、5.2克的爱心金币、10克和20克的金条销售火热,年轻人在黄金饰品的消费决策中开始关注投资和储蓄的价值。

除了黄金珠宝,国内外一线品牌的销售表现也颇为亮眼。大促至今,波司登羽绒服销量同比增长超过200%,维达纸巾同比增长101%,母婴高端品牌babycare同比增长167%,电动牙刷品牌usmile同比增长193%,珀莱雅品牌旗舰店单品销售额同比增长80%,国产箱包品牌90分同比增长966%,不莱玫同比增长186%,惠普笔记本电脑同比增长150%,联想笔记本电脑在学生群体的销量同比增长157%等。

在拼多多全球购业务中,排名前100的品牌中有21个品牌实现同比300%以上的增长,单日销售额过百万的单品达到59个,并带动站内国际品牌及商品持续热销:迈克高仕轻奢箱包同比增长超过200%,皇家美素佳儿同比增长480%,依视路同比增长543%,蔡司同比增长220%,戴森官旗及整体销量同比增长200%。这背后,新一线城市成为消费主力。在三线以下城市,国际箱包、腕表、美妆等奢侈品牌的订单快速攀升,订单占比普遍超过30%,部分单品的订单占比高达47%。

“从今年大促来看,‘不买最贵的,只买最好的’成为大家的普遍追求,很多消费者都理性地完成了消费升级。”拼多多大促负责人表示,自成立以来,拼多多就致力于让消费者花更少的钱买到更好的东西,平台将继续发挥百亿补贴的资源优势,推动更多的国货品牌、全球好物入驻新电商,持续带来“天天真低价”的消费普惠。