



怀旧主题的客栈。

森林主题的酒店。



不少游客推崇个性化消费

海南酒店刮起“主题”风

■ 本报记者 蔡倩

在海南，主题酒店作为一种正在蓬勃发展的酒店新形态，为目前处于激烈竞争态势下的酒店发展提供了新的思路，拓宽了视野。

据了解，我省主题宾馆的数量正在快速增加。主题酒店或客栈以不同的建筑风格、装饰艺术和特定的文化氛围捕获了众多游客的心，同时以个性化的服务取代一般化的服务让游客获得舒适体验，进而对目的地留下美好印象。

主题酒店掀起住文化

随着个性化潮流席卷而来，游客在消费需求上拒绝常态化、同质化，青睐个性化、定制化的产品，追求体验式旅游更是时下游客的消费特点。作为旅游要素中重要的“住”的部分，酒店已经不是最初简单解决食宿的场所，个性化体验、独特的文化享受也被加入到菜单里。

在这股潮流下，近年来，海南不断涌现了一批不拘泥于常态，带有特色建筑风格和装饰艺术，提供个性化服务的主题酒店，异域主题、养生主题、黎家风情主题、博物馆主题、游艇主题、爱情主题、星座主题等酒店和客栈目不暇接，并受到岛内外游客的追捧。

国庆黄金周即将来临，海口姑娘刘静打算邀请亲友来海南游玩，并为他们订了三亚走走停停精品主题客栈。为什么选择主题酒店？刘静的回答很简单：“我们都喜欢个性、奇特的东西，在位置、价格因素差不多的情况下，当然选择不一样。住的是文化，而不是酒店。”

充满异域风情的精致客房、无处不在的主题元素、颇具匠心的配套用品、宛如艺术品的酒店装饰……特色个性的主题酒店打造出不同的文化氛围，为游客营造不同的体验。

《旅游周刊》记者走访我省各类主题酒店和客栈时了解到，这一新兴的酒店发展新形态，发展潜力巨大。无论是历史、文化、自然，还是运动、宗教、城市，都可以成为主题酒店借以发挥的主题。与传统酒店服务文化为主的理念不同，主题酒店是以酒店文化为基础追求差异，给顾客独特的体验从而获得高回报的利润。

主题酒店导入多元市场

海南拥有密集的高星级酒店，希尔顿、万豪、喜达屋等国际品牌酒店纷纷抢滩登陆海南市场。然而，随着旅游产业的深入发展，个性化的住宿产品成为必需，多样化主题酒店和客栈，虽未取得较高的星级，但却凭借自身特色和价格优势，赢得游客青睐。

采访中，不少主题酒店的管理人员告诉《旅游周刊》记者，当前酒店业发展同质化情况严重，近年来，公款消费减少之后，酒店业的

整体行情都受到影响，而大众消费者则成为主要消费群体，不少高端酒店也放下身段开始抢夺大众市场，酒店行业消费则陷入了更加激烈的争夺战。

主题酒店的发展是大众市场在不断细分的表现，也是当前酒店业同质化严重之后的创新探索。

“前些年酒店热衷追星，以此作为响亮招牌。但游客对星级越来越不买账。相比起‘摘星’，如今的酒店都更倾向于选择主题酒店。”一位

业内人士透露，在大众消费者对于星级酒店不感冒的情形下，个性鲜明、服务细节、满足这一群体的独特消费体验的主题酒店应运而生，不少传统酒店也就此转型成主题酒店。

“特色服务同样是主题酒店的拳头产品。”以中国传统道家养生为主题的博鳌道纪养生度假酒店的负责人表示，主题酒店硬软件的服务都应具有针对性，比如该酒店结合主题推出了清排净化、丹道功法、辟

谷净化、道德学堂、公益活动等核心项目，以此与度假休闲酒店区别开来。

三亚热带鱼客栈负责人刘墨则认为，主题酒店和客房应关注细分市场的不同消费偏好与需求，在总的设计主题下，可以设计不同的分主题房间，餐饮和衍生品设计要充分贴合主题。传统酒店在本质上和主题酒店、客栈是相通的，标准化、规范化的服务也是竞争力。立足海南，深挖海南特色，讲好海南故事，海南的主题酒店和客栈才能拥有持续的生命力。

主题酒店融入琼文化

在海南，主题酒店与客栈纷纷抓住城市魅力与特色，以优越的地域优势、强大的自然资源为支撑，渐渐摆脱以往的模仿与学习，将海南元素融入主题之中，打造出了海南版的主题酒店和客栈。

黎族是海南独有的少数民族，

有着鲜明的文化特色和多样的民族传统。海南元素的挖掘，黎家元素自然不容忽略。保亭黎家印象主题酒店，以黎族特色为主，装修古朴典雅，处处都流淌着黎家风情，黎族特色餐厅让舌尖上的黎家美味驻留。

这里的客房富有原生态特色，

这里的餐饮是海南独特的“公道”，海南首家以海南本土生态文化为切入点的主题酒店——森林城市度假酒店，用百变的特色客房，不变的海南味原生态，让旅客们在森林中住在城市，在城市中感受森林。

“海南不缺酒店，我们是想把

海南最本质的根与面传递给大家。”海南森林城市酒店董事长冯清雄非常希望让更多的人了解海南的历史文化。透过小小的客栈，游客可以亲自体验海南人的生活。他认为要充分开发主题，尽可能地选择海南本地的优势，才能避免陷入主题选择的漩涡，一味的模仿，照搬照抄，只会失去了主题酒店应有的灵魂。



三亚风格各异的主题客栈。

水果海鲜快递回家

生鲜物流

改写海南旅游商品格局

■ 本报记者 罗霞

生鲜物流带动生鲜消费

顺丰速运在海南的快递业务量中，生鲜物流大约占了1/10的业务份额，水果旺季时更高，约占1/3。“荔枝、芒果、莲

雾、绿橙、火龙果等新鲜水果非常受游客欢迎，另外有些海产品也颇受欢迎，海南特色粽子也成为快递的对象。”顺丰速运海南区总经理张燕兵表示，有些游客在海南购买水果后，选择快递运输。此外，一些生鲜电商物流需求比较大，涉及新鲜水果、海产品等。

从全年来看，生鲜物流旺季包括荔

枝旺季、绿橙旺季等，但这些生鲜物流旺季并非海南的客流旺季，生鲜物流发展往往出现航空资源满足不了货运需求的问题。目前，一些物流企业已着手积极缓解该问题，以更好满足游客需求。

今年4月底，顺丰海南第一架自有全货机、同时也是顺丰第一架服务于生鲜水果运输的专线飞机正式投入运营，24小时内可将海南荔枝运达全国大部分城市。该航班夜间飞行，让全国消费者在第二天就可以吃到海南的新鲜荔枝。这也造就了顺丰优选荔枝与其他渠道的最大不同——“无需入冷库”。

“海南之前没有自有全货机，都是通过客机的腹舱运输，如果遇到舱位有限，会导致荔枝滞留变质。”张燕兵介绍，以往海南荔枝由于运输延误的货损率为10%左右。新鲜荔枝通常在0度以下的环境中存储一天表皮就会变黑，果肉就会变味。荔枝的最佳食用期为24小时内，最长不超过48小时，因此也成为了对电商配送速度、保鲜能力的极致考验。

生鲜资源有待挖掘

在海口家乐福超市门口，超市的打包台和申通快递的快递平台紧挨着，以便游客打包托运。近日，不少游客在该超市购买水果后，将水果拿到打包台打包后直接交给快递公司运输。“很多游客买了水果后会来我们这寄快递，方便、价格合理。”申通快递有关负责人介绍，来自东北地区、长三角地区、华南地区等的游客寄运水果的比较多。

据海南省旅行社协会对游客购物情况的调查显示，来海南的游客分为观光群体和休闲度假群体两类，其中，观光群体钟情于购买海南土特产，包括食品、饰品等，休闲度假群体则到免税店购物的较多。此外，调查还显示这两类群体的共同点是爱买海南的水果，尤以荔枝、芒果居多。

省旅行社协会秘书长郭炬认为，海南应多开发自身的水果资源、海产品资源等，注重品牌建设、物流保障等。“如果海南每个市县都能重点推出一两个特色旅游商品，进行产业化运作，那么海南的旅游商品将很可观。”

在琼北地区，海口、澄迈、定安的富硒农产品颇受岛内居民欢迎。“仅靠当地政府推广还不够，需要全省统一打包起来，向全国推广。”郭炬说，海南中部贫困地区的很多土特产、生鲜资源非常值得重点挖掘。

和图书、电器、美妆等标准化产品相比，一些生鲜产品标准化程度不高。一些业内人士建议，发展生鲜物流、丰富海南旅游商品，还需注重生鲜产品的标准化建设，同时控制好损耗和成本，另外做好“最后一公里”物流。

海南又将迎来新一轮热带水果季采摘

这个商机要靠“摘”

■ 本报记者 李佳飞 实习生 冯定辉

夏季过去，秋季正悄然而至，秋天是水果收获的季节，是硕果累累的象征。在金灿灿的阳光下，海南的水果也迫不及待地爬上枝头，抢占最好的位置晒太阳。地处热带的海南岛一年四季都产水果，近年来，以采摘为主题的旅游线路兴起并受到消费者热捧，并为采摘地聚集了人气，带动了住宿饮食等。游客体验式“农夫”闲趣的采摘游即将上演，该如何抓住其中的商机吸引更多游客呢？

资源丰富：四季产水果

海南岛地处热带，夏季时间长，太阳光照强，白天充足的阳光能极大地促进果树光合作用，白天海风，晚上陆风，合成海陆风，使昼夜温差最高可达10℃，这有助于果实干物质的积累和原始风味的保留。优越的气候条件赋予了水果充足的糖分、丰富的维生素和矿物质以及鲜美的植物蛋白，海南的水果可谓营养美味兼得。

不仅如此，海南的水果还很丰富，一年四季都有不同水果上市。“1-3月产草莓，3-5月产荔枝、6-7月产龙眼、3-7月产莲雾，5-10月产芒果，6-7月产黄皮，7-10月产火龙果，5-12月产杨桃，10月前后产红毛丹，11-1月产福橙……”这还不包括随处可见的木瓜、椰子、香蕉、甘蔗、菠萝、菠萝蜜等等。特别是夏季、秋季，水果接连上市，迎来热带水果的采摘热潮。”海南一禾国际旅行社副总经理刘晓梅说。

市场需求：享采摘之乐

采摘季是近几年兴起的一种农家乐旅游形式。无论是甜蜜的情侣，还是其乐融融的大家庭，又或者是出门减压的“小白领”，充满活力的“好友团”，在假期，出门去参与采摘季都是极好的体验，不仅可以回归自然，放松心情，还可以满足吃货的胃口。所以越来越多的人喜欢上采摘这种放松方式。

“上周去摘绿橙，这周去摘芒果，下周可以去摘红毛丹，还有菠萝蜜、火龙果……”海口市市民王怡丹与朋友规划着采摘游。“我觉得采摘这种旅游形式很好，因为大多数人都爱吃水果，与其去市场买，倒不如去采摘园，亲手采摘，既有乐趣，水果又新鲜。”

拎着果篮，带上剪刀，穿梭于果园内，摘下最甜最饱满的果实，然后现场品尝鲜果，这种乐趣是久居城市的人们所向往的。游客置身于果园、水果基地，体验采摘乐趣，真正地回归自然、享受自然。

顺应市场的需求，不少旅游公司和旅行社也陆续开展了采摘游，不少市县也举办起采摘节，市民们的热情也很高涨，采摘游这种形势在岛内前途光明。

建议：整合资源做好营销

“今年较去年而言，参与采摘游的人数大概翻了一倍，越来越多游客，以及海口市市民更愿意把假期、周末放到采摘游上。”海口旅行社一位旅游专业人士介绍，海南的采摘游，已经成为越来越多人的假期选择。那么采摘的商机要怎么抓住呢？

沙洲国旅总经理余明峰认为，海南可以依靠得天独厚的自然资源，在空间布局上进行资源整合。旅行社也可以设计更多乡村旅游精品线路，打造集水果采摘、休闲度假等为一体的海南热带水果采摘季品牌，提高海南旅游的整体优势。

“上次参与采摘游是单位组织的，在这之前，我对此只是听说，但从未亲自体验。我觉得海南的采摘游需要更多的推广宣传，例如可以组织小学生秋游，采摘果实，了解水果的知识，又能起到户外锻炼的效果。”家住海口的谢军先生说到。

海南大学旅游学院副院长陈扬乐认为，海南有着丰富的旅游资源，发展乡村游首先要调动当地群众的积极性，政府部门要进行精准、长远的规划，吸引优秀的管理人才。“海南有着丰富的旅游资源，采摘就是其中之一，发展乡村游需要政府部门对当地群众进行旅游相关方面的培训，清楚了解当地现状、旅游优势、市场发展趋势等做出规划。”

海南大学农学院副院长汤华也认为，目前已经进入互联网时代，而且旅游方式也从旅行社主导慢慢向自驾游、高铁游等方式转变。海南应当研究旅游模式的转变，进行长远规划。例如陵水以采摘圣女果为特色打造乡村游是非常有当地特色，但要注意完善相关配套，如乘坐动车到达陵水后换乘公交到万亩圣女果基地，游客自驾车到陵水后要有交通指示牌指引。



游客在芒果园内采摘芒果。

本报记者 苏晓杰 摄

生鲜水果等不易大量随身携带，这一曾困扰海南游客的问题，如今随着生鲜物流的畅通迎刃而解。记者近日从我省一些商家了解到，越来越多的游客来海南购买新鲜水果等，并采用快递的方式运走，海南旅游商品的格局也随之改变。

