

《非诚勿扰II》曾在三亚热带天堂森林旅游区取景。本报记者 张茂 摄



■ 本报记者 蔡倩

行走在旅途中，唯美景与美食不可辜负。当影视镜头遇上美景，当名人撞上美食，总有一个地方让你心生向往。

近日热播的节目《十二道锋味》，掀起了一股美食旅行风。在节目中，谢霆锋和“锋味家族”的朋友们在万宁拍摄《十二道锋味》第二季压轴戏收官菜“椰汁东山羊”，万宁的美景美食也随之受到了网友和粉丝的追捧。

一部影视节目往往能捧红一个旅游景点。不管是早年让鸟镇出名的电视剧《似水年华》，还是让三亚更火一把的电影《非诚勿扰》，影视剧和综艺节目对旅游地的带动效应不容小觑。

锋味带动  
万宁游

旅游跟着  
影视转

发展精品  
影视游

美景为食材、镜头配调料，《十二道锋味》为万宁点“食”成金

## 影视节目 烹调出“旅游大餐”



《十二道锋味》在万宁石梅湾录制。

“这是我第一次到海南，第一次到万宁，这里太美了！”来自广州的游客陈盈盈观看《十二道锋味》在万宁的拍摄节目后，非常向往万宁的美景美食，她在前不久参加了万宁“重走锋味之旅”，来到万宁大饱眼福及口福。

在石梅湾艾美度假酒店取景拍摄的《十二道锋味》第二季压轴戏中，万宁的美景美食受到了新浪微博网友、粉丝的热烈追捧。为了满足广大粉丝对万宁美景美食的期待，万宁在微博上发起“重走锋味之旅”征集活动，微博一经

多年来，海南被誉为“天然大氧吧”，美名在外。《非诚勿扰II》、《HOLD住爱》、《101次求婚》、《私人订制》等一大批热门影视作品的上映，带火了电影中在海南取景的酒店和景点，看到卖点的海南各大旅游企业也纷纷顺势推出相关的主要影视游产品，都取得了不错的成绩。

“一部电影带火一个地方”的话题被旅游业业内人士热议，海南旅游将怎样携

在明星效应与文化旅游的催化下，影视游被充分热炒。如何避免旅游被影视牵着走，进而打造并吸引精品影视游呢？海南省旅游发展研究会会长王健生认为，海南要发展影视游，就要做精品，要做升级版，以影视为表，旅游为里，文化为魂。

“海南是中国唯一的热带海岛度假胜地，海南岛的自然形态和人文形态与大陆不一样，具有南国风土人情。而海南随着国际旅游岛建设，又成为人们追求时尚和美好生活的代言词。”谈及海南在影视营销的优势

发布立即引起了网友的强烈反响，微博阅读量达到近90万，活动主办方从中选出20位幸运的粉丝参加“重走锋味之旅”活动。

“锋味家族入住的酒店交通是否便利？”“他们做过游戏的沙滩是在哪里？”“想吃椰汁东山羊要去哪里？”近日已有不少游客专门给当地旅行社打电话，慕名寻访节目中出现的景点与美食。借此机会，万宁发布“锋味之旅”系列旅游路线产品，打造万宁经典美食旅游路线。该系列旅游路线分为三天两晚和

手近期在海南选址拍摄的《十二道锋味》《奔跑吧兄弟》等影视综艺节目，继续探索与谱写海南旅游的新模式呢？

适逢冯小刚电影公社在第十届全球人居环境论坛中获得“全球文化旅游产业范例”荣誉，海南康泰旅中国公民旅游中心总经理何鹏结合这一例子给出了自己的阐释：“影视游产品都有其热卖期，就是生命力，在此期间，旅游企业往

往对影视作品趋之若鹜。要形成常态化的主题影视游，还是应结合海南当地的文化旅游、依托电影公社这样的大型文化旅游项目。”他认为，尽管近年来多部影视剧、综艺节目的取景地都选择在海南，在一定程度、一定时间和一定范围内带动了海南影视游的发展，但目前海南在影视旅游这种“后电影作品”的开发上还未成熟。

时，王健生表示，来海南岛旅游、度假、养生、休闲、放松都是人们所向往的，人们向往的这种旅游和人们喜闻乐见的影视作品结合，使得海南旅游就更有优势。

影视游和早先单纯的走马观花式旅游不一样，追求跟随明星、跟随故事去目的地，或者是到一个地方去挖掘它的风土人情，然后找到不同的体验感。所以影视游是政府和民众都很支持的一种新型旅游方式。

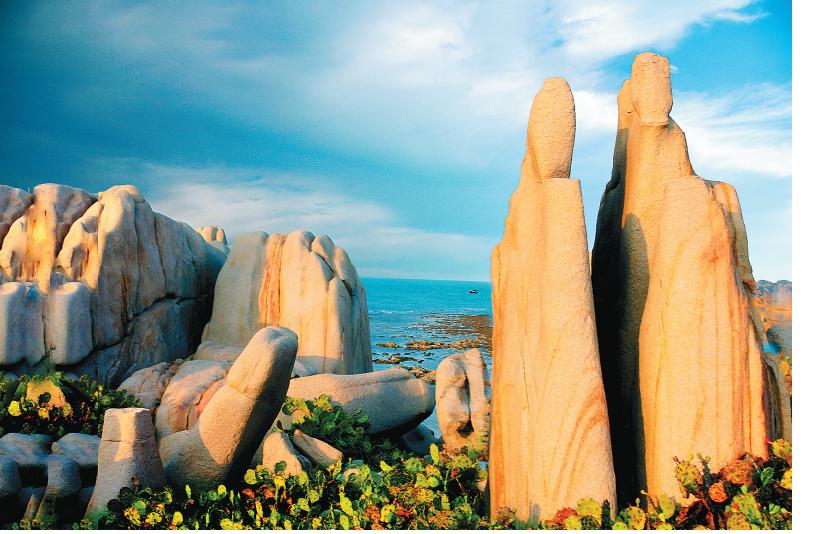
对海南旅游如何抓住影视契机做好旅游营销，业内人士有三点建议：

两天一晚两种，行程包含参观东山岭风景区、兴隆风情小镇等万宁著名旅游景点，品尝椰汁东山羊、隆苑咖啡等经典万宁美食。

目前，已经有嗅觉灵敏的酒店推出旅游推广广告：“和谢霆锋一起畅游美景。”“尝尝‘锋味家族’创作的传奇菜！”万宁石梅湾艾美度假酒店一名市场销售人员介绍，该酒店将椰汁东山羊作为招牌菜长期推广，并于近日推出了“锋味艾美”之旅、一价全包等优惠套餐，目前市场反应热烈。

往对影视作品趋之若鹜。要形成常态化的主题影视游，还是应结合海南当地的文化旅游、依托电影公社这样的大型文化旅游项目。”他认为，尽管近年来多部影视剧、综艺节目的取景地都选择在海南，在一定程度、一定时间和一定范围内带动了海南影视游的发展，但目前海南在影视旅游这种“后电影作品”的开发上还未成熟。

南旅游界需要把影视旅游作品和人们心灵旅游结合起来；海南旅游需要盘点清楚这些年来涉及海南旅游地的影视作品，沉淀下来已有的影视资源，串组若干条影视旅游路线，以此对应不同的客源市场，推动海南旅游产品结构性调整，丰富海南旅游产品内容，启动海南旅游个性化市场；旅游界和地方政府对影视旅游的效应有全面的认识，主动地来进入新的脚本创作，和新的影视作品合作，使得海南旅游能够与影视平台更好地“联姻”争取影视和旅游的双丰收。



昌江棋子湾夫妻石。

发展乡村代购  
延伸产业链

当有的旅行社还在犹豫主打团队还是做自由行时，也有部分旅游企业更注重结合西部淳朴的民俗民风，策划更具体验性的旅游产品，延长旅游产业链，把西线的普通老百姓也纳入进来，一起分享西部旅游这块大蛋糕。

海南通达假日执行总经理林学向记者透露，他们瞄准的主要客源市场是商务型客人，因此他们针对这个旅游群体，主打攻略游。也就是酒店制定旅游攻略，并帮忙预定酒店，让商务客人在海口和三亚短暂的停留时间内，去西部转转，

获得不一样的体验。

“在攻略上，我们会安排一些原汁原味的传统海南西部村落，与村委会联系，配上村里的志愿者向导，客人乘坐高铁到站以后，向导负责接待引路，游客也可以选择请向导全程陪同，也可以在引路完成后，选择自己游玩。”林学告诉记者。

“很多游客去到乡村，会想带一些西部特产，比如水果，鸡蛋等。如果回去以后还想买的话，可以在旅行社的线上平台订购。”林学告诉记者，旅行社与当地农业合作社建立稳定的长期合作，这种线上消费，线下体验的方式，深受游客喜欢。而当地志愿者向导平时可以帮旅行社收集农副产品的成长和养殖的过程，即时发送产品信息，让游客放心。

线路更丰富，产品特色更鲜明

## 驾在海南 轻松又自在

■ 本报记者 蔡倩

“这次来海南还带着汽车坐火车，用汽车运输专列把车从哈尔滨运了过来，这下自驾游海南轻松了。”11月5日，来自哈尔滨的杜峰在海口南站货场提取到自己的爱车，把行李往后备箱一放，便开始了海岛自驾游。

10月下旬，哈尔滨铁路局开通了海南自驾游汽车运输专列；12月，北京铁路局也将启动海南行汽车运输专列。这个冬天，无数候鸟一族正盘算着带汽车坐火车，到海南开展一场轻松的自驾游。

不受地形与时间的限制，畅游海南、深游海南，自驾游已经成为海南旅游的一种新常态，自驾游客成为海南旅游的主力军。

### 带上爱车游海南

“去年来海南才知道，汽车上高速是免费的，这太方便了！今年就把车开过来打算自驾游！”来自重庆的游客陈敏眉飞色舞地告诉记者，她认为海南是最适合自驾游的省份之一。在这个全国唯一没有公路收费站的省份，车辆在全省范围内畅通无阻，车主可以“一脚油门踩到底”，这里拥有发展自驾游的先天优势。

又到海南旅游旺季，岛外游客蜂拥而至，极大地带动了岛内的自驾游市场。海南诚友汽车租赁有限公司负责人告诉记者：“近一个月来，游客租车量上涨了30%，预计接下来的一个月租车量会增长50%—80%。”随后记者采访了数家海南汽车租赁公司，他们均表示，来海南租车旅游已成为一种大的趋势，纷纷准备再购买一些车辆，赶上这个新浪潮。

而随着海南本岛居民的消费观念的改变，个性化旅游和家庭化旅游的趋势越来越明显，大批岛内居民也加入了自驾游海南的浪潮，在节假日驾车全家出游、参加朋友及同学聚会游，进一步搅热了旅游市场。

“作为一个海南人，我从小到大都没到海南中部玩过。这次同事组织的一次中部山区自驾游，是一次很特别的体验，感觉地形、交通上不受拘束。”海口自驾游游客陈修坤与同事开车走路线贯穿全岛，感受了一次特别的海南之旅。

### 玩特色 不走寻常路

今年春节，一则“春节期间慎选自驾游三亚”的新闻曾使鹿城一度被放置舆论的风口浪尖。如今，岛内自驾游发展快速，自驾游线路得到极大丰富，文昌、琼海、万宁、琼中、保亭等市县也迎来了大量客源。

省自驾游协会调查显示，此前，80%的游客是乘坐旅游大巴前往琼海观光游玩，自驾游人数仅占20%，自2013年以后，自驾到琼海的游客则攀升反超至80%。“过去一直有不到三亚没来海南之说，但这一程发现很多市县也别有特色。”在上个月举行的“51YOU旅游网千人自驾游海南”中，一位来自南京的车友告诉记者，海南自驾游的线路正逐渐丰富完善。

伴随着“请到海南深呼吸”，雾霾袭城背景下，我省诸多旅行社积极开发前往乐东、五指山等地的“清肺游”产品。“现在乡村游火热，我们也经常开发儋州摘黄皮等自驾游产品，但总的而言，自驾游特色线路体系还未建成。”海南康泰旅中国公民旅游中心总经理何鹏介绍。

“旅行社虽然没有自驾游主题特色产品，但车友们的呼声很高，需求量也较大。目前我们协会已经组织过多次省内主题自驾游。”省自驾游协会执行会长郑礼志告诉记者，该协会结合当地自驾游资源特点，深度挖掘海南自驾游，已策划过多个新鲜主题自驾游：吃货自驾游、赶海人自驾游、登山探险自驾游、赏花自驾游、采摘自驾游、爱心后备箱自驾游、摄影主题自驾游等。

### 提供一站式自驾服务

相对与众多自驾游车友的潇洒自如、无拘无束，来自海口的市民李先生则遭遇了诸多尴尬：市县景区停车难，旅游途中如厕难。一位经常组织自驾游的业内人士表示，在海南，很多景点特别是乡村旅游点都存在着道路设施不够完善，没有足够的停车位以及面对大规模游客接待能力不足等问题。

海南旅游文化专家陈海洋也指出，自驾游游客的车辆维修、休息、吃住等配套设施也需要进一步加强建设，“自驾游的游客大多数是一个家庭或者几个家庭一起约伴出行，因此需要大量的配套来为这些游客服务。”

“自驾游一方面是自由轻松，但另一方面却缺少了团队游所能享受到的保姆式服务，自驾游客对这方面的评价普遍不佳。”郑礼志介绍，前不久该协会推出的“嘟嘟自驾一卡通”有助于完善海南自驾旅游服务体系，以“O2O”的消费模式构建新型自驾旅游信息传播与旅游消费的信用体系，实现自驾旅游消费数字化管理。通过整合海南10多个行业资源优惠与便利服务，精选特色优质的吃、住、行、游、购、娱等商家入驻，同时兼顾汽车服务、分期付款等，为自驾游车友出行提供一站式服务。

## 西线高铁开通在即

# 岛内旅行社提前晒旅游“菜单”

■ 本报记者 侯赛

西线高铁开通在即，省内各大旅行社将烹制出何种风味的西部游产品，来满足省内外游客探秘西部的胃口？近日，《旅游周刊》记者走访不少省内旅游企业发现，他们大部分都已找到进军西部游市场的“兴奋点”和着力点，开始布局西部游市场。

### 乡村旅游自驾游骑行游 打头阵

一直以来，西部游主要以自驾游为主，对于娴熟于自驾业务的旅行社来说，他们更愿意将自驾游作为进军西部的着力点。

“我们调研中发现，西部市县的县道乡道都很漂亮，哪怕什么景区都不去，一脚油门踩到底，那也是一种享受。”海口游玩好假日国旅副总经理罗勇认为自驾游西部的产品，结合西线铁路的开通，必将“火上加油”，成为一种最常态的西部游方式。

罗勇向《旅游周刊》记者透露，从目前该公司已经推出的“发现海南之美”中西线自驾游产品的收客情况来看，省内短线自驾游已经显示出巨大的市场潜力，

“单单上一次组团去琼中摘绿橙就近700人。”罗勇认为，西部丰富多彩的采摘节目，必将成为进一步拉动西部自驾游的动力。

“为解决游客乘高铁到达西部市县后的交通便捷问题，我们将在西部动车站至少配备100辆高级越野车，动车一开通，便可投入使用。”罗勇相信不少省外游客，会选择“高铁+自驾”的西部游模式，与当地旅游主管部门合作，尽早布点自驾车辆，成为争夺市场的有力举措之一。

“除自驾，骑行也将成为未来西部游的主要旅游方式之一。”罗勇提出预期并建议，在动车上可以安排一些自行车车厢，乘客可以选择自带骑行装备，骑行游西部，既可以暂时弥补西部交通设施短时间内配备不齐全的问题，也能带给喜欢骑行的游客更舒适的出行体验。

### 深挖本土特色 打造高端产品

自驾游产品，也有旅行社将打造高端休闲西部游作为西部产品开发的主旋律。《旅游周刊》记者了解到，目前海南

滨海假日旅行社选择配合目前西部正在建设的一些旅游大项目，整合西部独特的自然文化旅游资源，针对高端客户，打造西部高端休闲度假产品。

“目前，西部高端度假产品是旅游市场的一块短板，也是我们的发力点，我们打算与昌江棋子湾的高端度假酒店合作，依托‘纯美昌江·山海黎乡’的概念，把西部休闲度假产品运作起来，打造出独具风味的西部度假产品。”海南滨海假日旅行社透露，他们已经与昌江旅游主管部门和旅游项目企业达成合作，深挖棋子湾旅游资源，打造更多高端的，适合家庭亲子游的旅游产品。据了解，日前，昌江棋子湾中角和小角之间的徒步旅游线路等正在包装过程中，还有荧光海岸以及棋子湾大角中的仙人掌奇观等概念也在运作包装之中。

除了当地的自然旅游资源优势，旅行社还打算将昌江核电站旅游纳入到产品包装中，让公众能够借此走进核电、认识核电、了解核电，体验“科技之旅、生态之旅”。另外，昌江传统的工业老线路，梁卫权认为也将成为未来旅游发展的独特资源，旅行社企业也将对传承多年的旧工业历史进行重新包装，打造独具特色的文化旅游产品。

发展乡村代购  
延伸产业链

当有的旅行社还在犹豫主打团队还是做自由行时，也有部分旅游企业更注重结合西部淳朴的民俗民风，策划更具体验性的旅游产品，延长旅游产业链，把西线的普通老百姓也纳入进来，一起分享西部旅游这块大蛋糕。

海南通达假日执行总经理林学告诉记者，他们瞄准的主要客源市场是商务型客人，因此他们针对这个旅游群体，主打攻略游。也就是酒店制定旅游攻略，并帮忙预定酒店，让商务客人在海口和三亚短暂的停留时间内，去西部转转，

获得不一样的体验。

“在攻略上，我们会安排一些原汁原味的传统海南西部村落，与村委会联系，配上村里的志愿者向导，客人乘坐高铁到站以后，向导负责接待引路，游客也可以选择请向导全程陪同，也可以在引路完成后，选择自己游玩。”林学告诉记者。

“很多游客去到乡村，会想带一些西部特产，比如水果，鸡蛋等。如果回去以后还想买的话，可以在旅行社的线上平台订购。”林学告诉记者，旅行社与当地农业合作社建立稳定的长期合作，这种线上消费，线下体验的方式，深受游客喜欢。而当地志愿者向导平时可以帮旅行社收集农副产品的成长和养殖的过程，即时发送产品信息，让游客放心。