

# “到此一游”有了新打开方式 “出片游”玩过吗

当下,越来越多游客追求出游即“出片”,在游玩的同时用镜头记录风景,并通过社交平台分享和传播,带动景点“出圈”。为了满足游客需求,一些景区主动打造网红景点、提供旅拍服务,不断完善“出片”体验。“出片游”进一步带火文旅消费。

眼下,“出片”已然成为许多人旅行中不可或缺的一环,而“能出片”也成为招揽客流的重要“卖点”。为此,一些景区主动打造网红景点、提供旅拍服务。“出片游”正成为文旅新潮流。

## 开辟“出片”新视角

7月30日晚7点50分左右,随着夜幕降临,北京天坛祈年殿的灯光亮起。在位于北京红桥市场5层露台的观坛艺术空间,游客们纷纷举起手机、相机,定格下这一绝美的亮灯时刻。

“网上推荐的‘天坛拍摄最佳机位’果然名不虚传。”来自广西的摄影爱好者唐先生提前3个小时就来到观坛艺术空间的露台,架好三脚架和长焦镜头,等候捕捉祈年殿华灯初上的惊艳瞬间。记者在现场看到,不到晚上7点,面向天坛一侧的露台座椅早已被等候拍照的游客坐满。

登上露台,檐角听风,西望天坛,东观中国尊……因为拥有绝佳观景位,观坛艺术空间的露台近来在社交媒体上迅速“出圈”,吸引了众多游客前来打卡拍照。

“除了‘观坛’,游客还可以在露台上品尝一份下午茶。”在红桥市场策划部负责人尹泽晓看来,一杯印有“观坛”拉花的咖啡,搭配祈年殿造型的创意甜点,不仅为游客提供了别具一格的拍照素材,也能为整个行程增添难忘的记忆点。

尹泽晓告诉记者,此前,红桥市场5层露台并未得到充分利

用,但随着观坛艺术空间入驻,越来越多的游客专程来此饱览天坛周边美景。红桥市场这个北京的传统消费地标也因“观坛”焕发新的生机,成了网红打卡点,客流量明显提升。

据北京市东城区文旅局相关负责人介绍,今年暑期到来前,北京市东城区启动了“微风露台计划”,统筹推进历史风貌保护与消费场景创新,精选故宫以东的多处露台景观,为游客设计了一份“露台图鉴打卡指南”。这些精选露台以不同的“出片”思路,吸引游客从不同视角欣赏北京。

## 打造“出片”新场景

作为曾经的“老工业区”,北京石景山区正在通过不断打造文旅消费新场景,逐渐化身成为“京西潮流新地标”。

7月上旬,在石景山区文化创意产业园区——郎园Park内举办的一场名为“给所有人的毕业祝福”的主题活动吸引不少市民前往。围绕毕业季主题,活动现场通过搭建毕业祝福长站台、毕业祝福小舞台装置、布置地贴装饰等形式,为广大游客提供多种毕业主题拍照场景。

在打卡区内,游客可以趴在学生时代的课桌上重温校园时光,也可以在职场站台的能量账单旁“充充电”,还可以穿上主办方提供的学士服“重返”毕业典礼现场……在社交媒体平台上,这场主题活动被写进了许多博主的推荐打卡拍照攻略里。

“我们关注到‘出片’文化在年轻人中很流行,就在毕业季策划了这场主题活动,希望进一步丰富大家的游玩和消费体验。”作为活动的主要策划方,石景山区文旅局相关负责人表示,主题活动还联动了国际雕塑公园、万达广场等周边30余家商户推出促消费内容。

今年以来,北京演出市场持续火爆。6月21日至8月31日,石景山区首钢园六工汇举行“夏日音乐会”品牌活动。据活动负责人陈晶介绍,歌迷们分享到社交



新疆伊犁哈萨克自治州伊宁市六星街,游客在一处涂鸦墙前留影。

媒体上的音乐会现场短视频和照片在网络上热度持续攀升,吸引了来自全国各地的游客前来打卡。“截至目前,‘夏日音乐会’带动了周边商圈客流同比提升27%,销售额同比提升6%。”石景山区文旅局相关负责人表示。

## 探索“出片”新方式

“没想到酒店还能提供免费旅拍服务,效果超出预期!”近日,上海游客陈女士入住浙江杭州九溪景区一家酒店时,意外获赠一项贴心服务——酒店为每位住客提供一次免费专业旅拍体验,并赠送3张精修照片。

据酒店工作人员介绍,该酒店毗邻龙井茶园,许多客人慕名前来感受茶山风光。为进一步提升游客体验,酒店特别联合专业摄影工作室推出旅拍服务,让客人不仅能沉浸于自然美景中,还能带走高品质的旅行纪念照片。

除了开发“旅拍+住宿”服务,一些景区还通过设置“网红拍摄点”标识牌、提供服装租赁等方式为游客“出片”提供保障。而为进一步规范旅拍行业秩序,一些旅游城市也在积极采取措施。

“景区为游客提供专业旅拍服务,既能提升游客体验、增加二次消费,又能通过游客在社交媒体平台上的自发传播,形成免费宣传。”苏州大学社会学院旅游管理系教授周永博表示,社交媒体促使旅游体验由传统的“到此一游”向分享与传播转变,而游客更倾向于为具备传播属性的体验买单。

周永博认为,“出片热”是文旅产业向“内容驱动”模式转型的缩影。要实现从短期流量到持久“留量”的转变,还需依托景区的文化基因构建差异化优势,运用科技提升体验深度,打造可持续模式。

重庆商报综合工人日报、千龙网等



广西南宁市一家室内滑冰场,一名小男孩跟随教练学习滑冰。

# 自定时间地点教练准时到场 “体育外卖”你点过吗

孩子在教练带领下练习乒乓球



“以前给孩子报校外体育班,光来回路上就得耗一个小时,现在找上门体育教练,在家楼下就能上课,方便多了!”家住西安市雁塔区的张女士道出了不少家长的心声。如今在西安,“您定时间地点,教练准时到场,小区里就能上课”的上门体育服务悄然走红。

随着家长对青少年体质健康的重视,专业教练走进小区、公园提供个性化运动指导,成了暑期里的“新潮流”。“体育外卖”有没有潜在安全风险?该如何规范、防范?

## 小区里的“运动课堂”

“脚要发力,身体转过去之后再挥拍!”近日,在南郊某小区的空地上,一名上门体育教练正在纠正孩子挥羽毛球拍的动作。近来,每天上下午固定时段,这个小区空地上都能看到孩子们在教练指导下认真训练的身影。

据了解,这位教练每节课1小时,按人头收费,每人每课时50元。“1小时50元的价格挺实惠,让孩子和小伙伴一起练,他的积极性、主动性也会更高。”家长李先生告诉记者,因为训练时段灵活,家长们在群里接龙,随约随学,费用一课一结,“从最初的几人,到现在的几十人,大家的热情很高”。

走访中,记者发现,类似的上门体育服务因深受家长圈已成为家长圈的“新宠”。家长们只需像点外卖一样下单,就

能为孩子预约到上门体育课。教练带着体育器材上门,带孩子到小区楼下、附近公园等地训练,让家长省去了接送孩子的麻烦,还能培养孩子的运动兴趣或特长。

在东郊某小区提供上门体育服务的谢教练,近期比较忙碌。西安体育学院毕业的他,开设的课程有少儿体适能训练、跳绳、篮球、羽毛球、中考体育辅导等。课前他会评估孩子的体质状况,制定个性化方案,并购买运动保险。

“谢老师主打一个‘趣味启蒙教学’,将专业知识转化为游戏化教学,有助于点燃孩子运动的热情,让孩子在‘玩’中爱上运动!”家长李先生说,以前他家孩子跳绳总不及格,跟着教练练了半个月,动作规范、成绩提高,身姿也更挺拔了,效果非常好。

## 个性化教学契合家长需求

从事上门体育教学两年来,“可乐教练”已带过200多名孩子。“暑期预约量比平时多,说明家长已不再只盯着文化课,而是希望让孩子在运动中增强体质或有一项运动特长。”“可乐教练”说,家长的认知和“成长”,在一定程度上也助推着上门体育服务的发展。

授课地点大多在小区空地、公园等公共场所,家长可结合自己和孩子的时间灵活确定授课时间。价格方面,一对一私教课每节在200-300元,多人团课价格在50元-150元不等。其中,小班课和一对一私教最受欢迎。

“找持证跳绳教练,带6岁小朋友跳绳”……社交平台上,记者不时刷到家长们发的帖子。这说明家长们的需求同样活跃,精准寻求适合孩子的上门体育服务。对此,王女士说:“平时工作忙,接送孩子去体育培训班太耗费时间和精力,现在教练上门教学,把这些麻烦都解决了。”省时省力,是家长选择“上门体育”的首要原因。

“以前上大课,老师很难照顾每个孩子。现在一对一教学,教练量身定制计划,及时纠正动作,孩子的进步肉眼可见。”赵女士看中的则是上门体育服务的个性化教学。也有家长认为,孩子在熟悉的环境中上课,更容易放松,也更愿意参与。“孩子在小区里和小伙伴一起上课,没有陌生感,锻炼效果也好。”家长孙先生说。

## 安全与规范不能“缺位”

记者在各类平台查询发现,这类“上门体育课”出现一两年,已引起不少家长关注。

“听起来蛮新鲜的,但这上门教课的老师,靠谱吗?教学质量咋保障?”对此,市民刘女士既心动又警惕。“小区里人多车多,训练场地不是专业的运动场地,孩子在训练过程中会不会有危险?”家长周先生担心地说,一旦上课期间,因场地或其他原因,导致孩子受伤怎么办?

结合家长们的担心,一业内人士表示,“上门体育”的兴起反映了家长教育理念的转变——从单纯关注学业成绩到重

视综合素质培养。但这一新兴业态在快速扩张中,安全与规范问题也需要系统性治理。从行业现状看,教学内容质量参差不齐是突出短板。

“有的教练就是带着孩子随意活动,没有明确的教学目标和方法,难以保证训练效果。”这位业内人士说,“上门体育”的场地大多在小区空地、公园等非专业运动场地,确实存在一定安全隐患。小区地面不平整,容易导致孩子摔倒受伤;公园人流量大,会干扰教学,也会增加意外发生的风险。

“随着生活节奏加快,上门体育教学对于家长而言,确实方便、快捷,但也应注意法律风险防范。”陕西新庆律师事务所律师高杰告诉记者,根据相关规定,若教练在小区、公园等非专业场地教学时发生意外,须承担相应责任;家长若明知教练无上岗证或训练场地存在隐患仍选择的,也须自行承担。

据此,高杰提醒家长,在选择“上门体育”服务时,首先要核查教练资质,从源头保障教学质量和安全。其次,应签订规范化合同或协议,明确服务内容、费用、时间及双方权利义务、风险责任等,避免后续维权无据。

重庆商报综合西安晚报、中经网等