

露营凉了?五一假期,记者实地调查——

## 升级版露营,依旧供不应求

本报记者 许伊雯 罗怡

这两年,随着人们正常出游的恢复,很多人发现,露营这项曾经风靡大江南北的休闲活动,似乎逐渐淡出大众的假日朋友圈。五一假期,网络上关于“露营行业遇冷”的话题也时常冲上热搜。

露营真的凉了吗?连日来,潮新闻记者走访了浙江多家露营地,和主理人、运营人和装备厂家聊了聊,结果有些出人意料。



叶梦达经营的木田峪露营地 受访者供图

## 五一预订依旧火爆 露营装备热销

“工作日差不多每天有三四个帐篷被预订,喝咖啡、吃烧烤的人比较多,有几十人。到了节假日,来的人就更多了。”浙江安吉章村镇的“木田峪露营地”主理人叶梦达告诉潮新闻记者。在基地的小红书账号留言区,在近300条评论中,关于五一假期的预订咨询多达一半。“大家不是说露营不火了吗?怎么订个房这么难。”江女士说,她原定和家人“五一”期间去安吉游玩,早在4月中旬咨询时就发现预约不上了。

木田峪露营地去年春天正式营业,由于预约火爆,今年营地增加了帐篷数量,五一期间,每天约有100位客人入住。其中,13间帐篷5月1日、2日已被订光,3日、4日还有少量余位,预订量达到散客接待量的最高水平。

叶梦达是土生土长的章村人,他向潮新闻记者介绍,这里既有拎包入住的亲子帐篷,也有属于专业玩家的山前咖啡、帐篷露营、户外电影、亲子游玩、越野登山,“不止是露营,而是囊括了不同的服务业态和体验项目。”

叶梦达说,自己算是“赶了个晚集”,是在前两年露营热的末尾才进入赛道的。不过,结合家乡绿水青山的户外资源,他有信心拓展精致露营的商业版图。“2022年开始筹备,由于规模较大,基础设施要做到完善,我们整整施工了一年。”过去一年,基地除了冬天,每个月几乎都有接待不完的客人。在他看来,露营要想可持续发展,除了合理合法合规的资质,还需要精准定位客户群体,不断进行提升服务,力求给到客人舒适丰富的户外体验。

## 无论企业数量还是平台销量 露营经济都在爆发式增长

天眼查数据显示,截至目前,全国范围内露营相关企业有20.4万余家。其中,2023年新增注册企业约为6.5万家,与2022年新增注册企业相比,环比增长100.4%。

近三年(2021-2023年),露营相关企业平均增速达到72.4%。从地域分布来看,浙江位列第三,拥有1.4万余家,仅次于广东和山东。

数据急剧增长的背后,是持续的消费需求,露营装备也一直呈热销之势。

从消费端来看,拼多多4月上旬发布的数据显示,近30天内,露营帐篷、充气床品类销量

同比增长了60%,克米特椅和蛋卷桌销量同比增长90%。另外,冰桶、储能设备、吊床等户外生活装备销量均有不同程度提升。

从行业中游来看,2023年以来,迪卡侬露营产品销量大幅提升,其中帐篷品类和露营家具类表现尤为突出,睡袋、气垫、炊具、照明灯等露营装备和附件均有两位数增长。浙江蓝途户外用品股份有限公司负责人金丽君表示,2023年公司产品销售量比往年增长了50%。在各个电商平台,一晚上就能卖出1万余件冲锋衣。

## 不再“一窝蜂”而上 人们对营地的要求更高了

进入2024年,新鲜感褪去之后,那些“扎上帐篷,铺上野餐垫”就能在自然中享受“诗和远方”的露营地早已“失宠”,人们现在更愿意寻找免费露营地,或者业态更为丰富的露营地。

2023年10月,国家发展改革委、自然资源部等多部门印发《促进户外运动设施建设与服务提升行动方案(2023-2025年)》,其中明确提出支持露营地建设。鼓励有条件的旅游景区、旅游度假区、乡村旅游点、环城游憩带、郊野公园、体育公园等,在符合相关规划及环评要求的基础上,划出露营休闲功能区。

自2023年9月开始,原先做露营地运营的王治宇,转型在杭州临安做起了农文旅项目的运营。在他看来,露营产业需求一直很大,露营地随着时代的发展,也有了新的使命和新的

突破口。王治宇认为,露营既然发源于乡村,扎根于乡村,就应该搭上乡村振兴的顺风车,要将单纯的露营地升级为乡村农文旅旅游集散中心和区域公共品牌对外展示窗口。

王治宇目前运营的品牌孵化基地,是与临平供销社合作开展的项目,打造了全新的露营地3.0模式。“露营地作为一个网红产品,应该升级迭代,它已经不能成为一个独立的个体项目,而应成为区域旅游的配套。”王治宇这样认为。

艾媒咨询分析师认为,露营不是“旅游平替”,也并非特殊时期的“限定网红”,而是一个满足人们户外需求的新兴休闲场景。随着露营成为越来越多民众的日常户外休闲之选,露营行业市场空间将依旧广阔。

## 十件冲锋衣 六件三门造 冲锋衣带着台州小城一路“冲锋”

本报讯 假期一到,加入徒步、登山、野营队伍的人多了起来,户外用品的销量也随之大增。淘宝天猫的数据显示,近一周来,沙滩鞋成交量同比增长近40%,冲锋衣成交量同比增长53%,越野跑鞋成交量同比增长76%,运动相机同比增长30%。

很多人或许不知道,超六成冲锋衣都来自于台州的一个小县城——三门。

三门县冲锋衣协会会长潘礼太告诉记者:“20世纪90年代,我们三门就已经有上万人北上北京去闯生活,很大一部分做的都是传统绣衣。”到1996年左右,绣衣产业日趋饱和,而彼时欧美文化和影视剧带动的户外时尚,让保暖防寒性能优良的冲锋衣掀起了一波风暴。对于拥有多年绣衣技艺的三门人来说,冲锋衣做工并不复杂,很快,一批三门人带着冲锋衣制作技术回乡创业……最开始,三门冲锋衣产业与绣衣的经营模式相仿——在老家的三门人负责生产冲锋衣,在北京的三门人负责批发零售。除了北京,上海、广州、南京、宁波等地区市场也加速打开,海内外市场对冲锋衣的需求出现了大幅增长,也为如今的产业打下了坚实的基础,也打响了“十件冲锋衣,六件三门造”的口号。

如今,从布料供应、工厂生产到网店销售、物流运输,行业上下游逐渐打通,更衍生出了校服、工装等一系列的功能性服饰产业,形成了规模大、链条相对完善的产业集群,各路服饰中小企业不断成长和拓宽。“其实我们不少公路养护工人的工作服,也采用了冲锋衣类似面料,防水耐磨很实穿。”三门县交通运输局有关工作人员介绍。截至2023年,相关数据显示三门县共有冲锋衣生产企业300多家,电商销售企业200余家,直接就业人口3万多人,全年产值额120亿元。

值得一提的是,三门正在规划建设一个科创园区,用地超170亩,总建筑面积达23万平方米,日前已顺利结顶。建成后,它将成为集交易、展示、研发、批发、电子商务、仓储加工、物流配送于一体的全国首个冲锋衣生态产业集群区。

本报记者 周夏林 通讯员 郑雅璐 周鹏