

定海民宿业方兴未艾



□记者 刘语扬 余若望 文/摄

近年来,随着乡村振兴战略的全面实施和旅游业的快速发展,定海民宿产业迎来了前所未有的发展机遇。定海,凭借丰富的海洋生态资源和深厚的历史文化底蕴,吸引了众多民宿投资者和经营者前来探索、创新。

近期,天气转凉,定海“温泉旅游”持续走热。其中,双桥知山温泉民宿预订进入了“小高峰”。

“预订量相比上周提升了20%到30%,基本是40岁到50岁的人群过来体验温泉。”针对该情况,双桥知山温泉民宿推出了三小时泡汤钟点房,让部分没时间过夜的市民游客也能在温暖的温泉水中放松身心与自然共生。

“三小时钟点套餐特别好,因为周末住一晚上价格比较高,平时工作日住一晚上时间也比较赶,抽空和家人朋友一起来泡三个小时刚刚好。”市民陈先生对三小时泡汤钟点房赞不绝口。

记者了解到,如双桥知山温泉民宿的经营情况,定海民宿的预订存在很强的“季节性”,且周末效应明显,旺季收入与淡季收入与民宿定位、所处位置、开设时间都息息相关。定海本地民宿价格在淡旺季波动幅度并不大,涨幅在35%至50%左右。

者里民宿主理人陈波告诉记者,民宿有季节性是正常现象,“我们民宿处于东海大峡谷景区内,本身景区也有淡旺季,我们要做的就是将民宿打理好,去迎接每一个客人。”者里民宿共设有5间房,平时淡季入住率为20%到30%,旺季为75%到85%,淡季价格在300元/间至400元/间,旺季价格在600元/间左右。

“我们民宿2018年对外营业,‘回头客’对我们来说很重要。”陈波说,控制价格波动幅度是抓住“回头客”的重要一环,为此,他们还在民宿内发展餐饮服务,将淡季时民宿打造为本地公司与亲友团建的“好去处”,并结合东海大峡谷的景区特产“青梅”,打造民宿专属伴手礼——青梅酒,让来往的市民游客

们都赞不绝口。

正如者里民宿,在淡季,定海各家民宿也发扬本地特色,变流量为“留”量。

位于南洞艺谷的“大乐之野”,作为定海民宿行业头部品牌,为本地带来了民宿经营的先进经验,而由当地民居改建而成的“留下艺舍”则点亮了村内共富的新蓝图;在“三毛故里”小沙,“晓梦里”民宿深挖当地人文互动的可能性;在“海岛第一村”马岙,“村回·未见海”民宿融合文廊周边展现乡村旅游的魅力;今年国庆刚开业的“觅林·拾年别院”将仓库改造为民宿,按照本地的应季水果和四季变化,不断变化摆设风格与伴手礼种类,凸出本地特色,打造品牌IP……

“我们的客流量总体来说还是比较稳定,入住率常年能维持在70%,旺季能达到80%到90%,像暑假的周末基本都是满房的状态。”村回·未见海民宿主理人傅芝飞向记者透露,该民宿已经开设了6年,以其独特的中式庭院设计吸引着市民游客再次光顾。该民宿接待的游客以自驾游家庭或朋友式聚会为主,院子所具有的私密性非常符合该类受众的需求。

“我们一般在淡季会推出套餐,价格相比旺季略有下调,也会给来玩的市民游客提供代买票预订服务。针对住一两天的过路客,我们会推荐去附近文廊的各个点位看看。”傅芝飞补充道。

如今,定海民宿行业正向“一个微型的旅游目的地”方向转型,如何打造主题特色鲜明化、服务个性化、绿色可持续的新型民宿,为市民游客们带来更好的服务和居住体验,满足游客日益增长的多元化需求是每个民宿从业者需要思考的。

记者在采访中了解到,随着东海云廊、东海百里文廊2.0云顶仙乡、文房四宝园的相继开放,定海正积极探索并深化“交通+文化+生态+旅游”这一融合发展的新路径,这些项目的成功开放,不仅丰富了当地的旅游资源,提升了旅游品质,也为民宿从业者带来了新的发展机遇和更广阔的发展空间。

