

河北省银发旅游市场的开发研究

杨丹阳

邢台技师学院

DOI:10.12238/ej.v7i8.1842

[摘要] 近年来中国逐步进入老龄化社会,随着老年人口的增加和社会保障制度的完善,越来越多的老年人产生了强烈的旅游意愿。开发银发市场成为旅游行业新的关注方向和重点内容,为旅游业带来了发展机遇和未知挑战。河北省拥有丰富的旅游资源,具备开发银发旅游市场的潜力。本文通过对银发旅游的特点、河北银发旅游的可行性、现阶段河北省银发旅游存在的问题等多方面进行分析,有针对性的提出河北银发旅游的营销策略,振兴河北旅游市场,为河北经济发展注入新的活力。

[关键词] 银发市场; 老年旅游; 河北省; 旅游开发

中图分类号: F59 文献标识码: A

Development and research of silver hair tourism market in Hebei Province

Danyang Yang

Xingtai Technician College

[Abstract] In recent years, China has gradually entered the population ageing. With the increase of the elderly population and the improvement of the social security system, more and more elderly people have a strong desire to travel. The development of gray hair market has become the new focus of the tourism industry, bringing opportunities and unknown challenges to the tourism industry. Hebei province is rich in tourism resources, with the development of silver-haired tourism market potential. This paper analyzes the characteristics of the silver-haired tourism, the feasibility of the silver-haired tourism in Hebei province, the problems of the silver-haired tourism in Hebei province, and puts forward the marketing strategy of the silver-haired tourism in Hebei province, vitalize Hebei tourism market and inject new vitality into Hebei economic development.

[Key words] silver market; old age tourism; Hebei province; tourism development

引言

在世界刚刚进入21世纪之后不久,世界各国人口呈现老龄化趋势。但对于部分企业来说,人口老龄化同时带来了巨大的商机。这个拥有巨大潜力的市场被称为“银发市场”。“银发市场”不仅涉及适合老年人的衣、食、住、行、康复保健,还包括老年人学习、娱乐、休闲、理财和保险等等^[1]。我省旅游行业也抓住这个契机,努力开拓老年旅游市场,为我省寻找新的经济增长点。

1 银发市场的特点

(1) 人口规模庞大银发市场是指年龄在60岁以上的人群,其人口规模庞大。根据联合国经济和社会事务部发布的《2023年世界社会报告》,2021年,全球65岁及以上人口为7.61亿人,到2050年这一数字将增加到16亿人。在未来几十年内老年人口还会持续增长^[2]。

(2) 购买力较强,消费习惯稳定,消费行为理智 老年人退休

之后收入稳定,受到子女经济支持的情况越来越普遍。因此老年消费者购买力较强,加之老年人有更多的消费经验,在家庭中的地位也日益提升,成为了家庭消费决策的成员之一,他们的消费习惯、品牌偏好也渐渐得到了尊重和重视,他们消费产品的习惯性强,钟爱一些口碑好的老品牌。

(3) 健康、休闲需求强烈 老年人作为一个特殊的群体,他们对健康更为关注和敏感,他们更愿意消费一些与健康相关的产品,并且不会过多关注价格,同时他们也有意愿通过参加一些休闲活动促进自己身体健康。

2 河北省银发市场旅游开发的可行性分析

2.1 省内老年人口不断上涨

近年来,我国经济迅速发展,综合国力明显增强,人民物质生活得到了极大地改善,国家基础医疗水平也逐年上升,加之人们对健康的重视,这些因素都使得老年人的寿命呈现上升趋势。根据全国第七次人口普查结果,截止至2020年11月1日,河北省

60岁及以上人口数为1038万,与第六次人口普查相比,60岁及以上人口的比重提高了6.85%,65岁以上人口比重提高了5.68%。这都为我省发展银发旅游提供了契机。

2.2 大多数老年人拥有一定经济基础

据中国老龄科学院的一项调查显示,城市老年人中42.8%的人有储蓄存款,截止到2020年,河北省领取养老金的离退休人员为480.29万^[3]。他们每个月都能领到一定金额的退休金和养老保险金,并且根据统计,政府用于老年人的养老保险待遇的支出也呈现逐年上涨趋势。并且随着其子女的长大,老年人的经济压力也逐年减小,他们有能力、有意愿走出家乡,到处转转,高质量度过晚年。同时,随着国家持续推进社会保障体系,以及基本养老制度的不断完善,我国老年人的退休金水平还会持续增长,为老年旅游的发展奠定了坚实的物质基础。

2.3 退休在家的老年人时间充裕

退休在家的老人一般在家颐养天年,有充分的闲暇时间,可以自由支配。甚至还有一些忙碌了一辈子的老人会因退休而感到无所适从,他们迫切需要参与各种娱乐活动,在尽情享受生活的同时,保持身心健康和积极乐观的心态。

2.4 我省老年人具有强烈的外出欲望

随着河北省经济的高质量发展,社会保障体系的不断完善,下棋、打牌等传统娱乐活动已经满足不了老年人对晚年生活的要求,他们希望有更加丰富多彩的生活内容,渴望能有一种集康养保健、增长知识和放松身心于一体的休闲活动。因此,以保健、康复、休养、养生为目的的旅游活动才能满足老年人的多元化旅游需求。

3 河北省银发市场旅游存在的问题

3.1 适合老年人的旅游产品较少

现在河北省内的大多数景点、景区都是依据中青年人群的需求设计的,老年人群的需求总是被忽视,适合老年人的旅游项目较少,这导致老年人在旅游过程中经常感到体力不支、意兴阑珊。目前,河北省内旅游景区内的娱乐项目相似度高,缺乏创新,与老年人的适配度低,无法满足老年人的多元化旅游需求。

3.2 老年旅游存在较高风险,旅行社接待成本高

由于老年人的身体特点,在旅行中他们需要更多的照顾和关注,以应对有可能发生的健康问题,甚至还要为老年团配备随团医生和常备药品,购买额外的旅游保险,这些都使旅行社的成本大幅度增加。

3.3 缺少针对老年人特点设计的旅游线路

随着国家经济的发展,老年群体的收入稳步增加,他们的消费观念也发生了翻天覆地的变化,他们甚至成为了旅游的主力军。他们有强烈的旅游意愿,想要去体验出境游、文化游、民俗游、度假游等多种旅游专题活动。然而许多旅行社并没有根据老年人的意愿和特点为老年人设计专门的旅游路线,只是简单地将热门旅游线路生搬硬套到老年团上,旅游产品和旅游服务也如出一辙,仅仅改变了旅行团的规模,打着“老年团”“夕阳团”

的旗号,提供的还是普通的旅游服务,无法真正满足老年人的旅游需求。

3.4 缺少针对老年人的旅游营销。

现在大多数旅游企业、旅游景区采用的营销方式都是依靠互联网进行的。老年人很难了解到网络和社交媒体上的营销信息,并且这些营销信息几乎没有针对老年市场的。这导致一部分有强烈出游意愿的老人得不到有价值的旅游信息,不知如何进行旅游规划,以怎样的方式出游以及前往何处旅游等。

3.5 老年团缺乏完善的医疗保障

完善的医疗体系支撑着旅行社顺利接待老年团完成旅游活动。老年人独特的身体特点是老年团与一般旅游团的明显不同之处。纵观现在的旅游市场,真正能提供完善医疗保障的旅行社屈指可数,老年人出游不可避免的存在一定的安全隐患。

3.6 恶性市场竞争造成旅行社服务质量不佳

随着旅游经济的发展,我国旅游企业大幅度增加。但在这些旅游企业中真正有实力的企业却不多,为了招揽游客“零团费”、“负团费”竟成了普遍现象。在以非正常的低价吸引来旅游者之后,旅游经营者为了获取利润,只能依靠增加旅游者购物次数、增加自费项目、降低住宿标准和餐饮标准、缩短景点游览时间等方式来获取利润。

4 河北省银发市场旅游的营销策略

4.1 建立旅游企业品牌,提升企业形象

正如上文所提到的,老年人有极强的消费惯性,品牌忠诚度高。因此我省在开发银发旅游市场的首要工作就是帮助旅游企业树立形象,建立品牌效应。

(1) 具备高度社会责任感是企业得以可持续发展的重要基石。旅游企业可以打造有吸引力和辨识度的品牌形象,以优质服务、合理利润,作为银发市场的主要营销手段,以此提高游客满意度、赞誉度,增加他们品牌忠诚度。深入研究老年人的心理特点,供应契合老年人需求的产品和服务。重视口碑营销,在口口相传中提高品牌知名度。

(2) 旅游企业可积极参加公益活动,在活动中展现尊老、敬老、爱老、助老的美德,支持老龄事业发展,在社会公众中树立良好的企业形象,展现企业担当,提升老年群体好感度。

4.2 高度细分银发市场,针对性开发旅游产品

对银发市场的高度细分是深入了解老年游客的关键步骤。老年人在健康状况、兴趣爱好、消费能力和出行方式等方面存在显著差异。基于市场细分,我们才能有针对性的开发旅游产品。对于身体状况好,精力充沛的老年人,可以推出具有一定挑战性和运动量的旅游活动,如登山、徒步等;对于对历史、文化、艺术有浓厚兴趣的老年人,可推出文化底蕴深厚的旅游目的地,如历史名城、博物馆等;对于生活条件富裕,消费能力较高的老年人,可推出高品质、高价格的旅游产品;对于旅游消费较为谨慎的老年人,可以推出性价比较高,服务质量有保证的旅游项目。

4.3 智慧规划老年人行程,错峰出游

在当代社会,旅游已经成为许多人生活中不可或缺的一部分。然而,旅游高峰期我们往往会面对交通拥堵、人山人海等诸多问题。老年人退休在家,闲暇时间充裕,智慧规划行程,错峰出游。错峰出游能帮助老年人避开旅游旺季的人头攒动,减少不必要的拥挤,在旅游中放松身心,享受旅游“慢生活”,还能节约交通费用和住宿费用,享受更为优惠的旅行价格,符合老年人追求质优价廉的消费习惯。

4.4采用多种促销方式,激发老年人出游欲望

(1)旅游广告要选择精准有效的宣传推广渠道。老年人普遍对传统媒体依赖程度高,可以在报纸、杂志、电视等渠道投放广告,还应注意广告的真实性,切忌过分渲染和修饰。

(2)建立良好的企业口碑,可以和社区或老年大学合作,举办旅游讲座、分享会,鼓励老年人分享旅行经历和感受。组织部分老年人参加免费的短途旅游,收集老年人的反馈和评价,不断更新和优化旅游产品和服务。

(3)推出老年人的专属折扣,在重阳节、父亲节、母亲节等特殊节日,减免部分参团费用。也可以鼓励老年人结伴出游,在人数达到一定规模时,给予更大的价格优惠。

(4)根据河北省旅游资源,推出养生保健旅游线路,可以结合温泉疗养、瑜伽冥想、佛道禅修、中医保健等多种养生项目,安排健康讲座和课程,帮助老年人缓解身体疲劳和慢性疾病,吸引关注健康的老年人。

(5)为老年人提供具有人文关怀的周到服务。服务是旅行社生存和发展的核心要素,只有为老年人提供优质的服务,得到老年人的认可,才能在老年旅游市场中赢得一席之地。旅行社在组织老年团出游过程中应注意以下几个方面:

①出行前精心准备。安排专业人员为老年人进行详细的旅行咨询,详细了解他们的身体状况、兴趣爱好和特殊需求。根据老年人的需求,为老年人定制个性化的行程方案,充分考虑他们的体力和精力制定节奏缓慢、行程宽松的旅游线路,避免过度劳累。提供详细的行前说明,包括目的地的气候、风俗习惯、饮食特点等信息。

②旅途中贴心关怀。安排经验丰富、耐心且善于与老年人沟通的导游。对导游进行专门的老年服务培训,使其了解老年人的心理和生理特点,时刻关注老年人的身体状况和情绪变化,及时提供帮助和安慰。选择安全舒适平稳的交通方式,可以在车上准备舒适的靠垫、毛毯和充足的饮用水。安排老年人居住在安

静、整洁、有无障碍设施的酒店,尽量减少频繁更换住宿地点。

③饮食上用心照顾。与餐厅沟通,尊重老年人的饮食习惯,为老年人提供营养丰富、清淡易消化的食物,避免辛辣、油腻和刺激性食物。考虑老年人的特殊饮食需求,如糖尿病患者的低糖饮食、高血压患者的低盐饮食等。

④行程中细致规划。合理安排游览时间和休息时间,避免行程过于紧张。选择平坦、安全、无障碍设施完善的景点,减少老年人的行走难度。为行动不便的老年人准备轮椅等辅助工具,让老年人能够轻松地享受旅游。

⑤安全保障全面落实。为老年人购买足额的旅游保险,配备专门的医护人员或具有一定医疗知识的工作人员随团。制定完善的应急预案,应对有可能出现的突发疾病、天气变化等情况,确保工作人员熟悉应急处理流程。

⑥精神文化方面关怀备至。组织适合老年人参与的文化活动,如观看当地的传统表演、参与手工艺制作等。鼓励老年人分享他们的旅行感受和故事,增强他们的参与感和愉悦感。与老年人家属保持沟通,对出游过程的情况及时反馈。

⑦返程后持续服务。旅行结束后,进行电话回访,了解老年人对旅行的满意度和意见建议。为老年人提供旅行照片和纪念品,留下美好的回忆。

5 结语

总之,老年人口数量和比重的大幅增加使“银发市场”在旅游领域中的潜力日益凸显。在这个潜力巨大的市场中,我省只有真正做到以老年人为本,树立正确的市场营销观念,精心设计和打造符合他们需求的旅游产品,才能实现河北省银发旅游的可持续发展,为河北省经济的发展注入新的活力。

[参考文献]

- [1]郝晓敏.当前我国人口老龄化问题及对策[J].新乡学院报,2008-10-01:19-21.
- [2]莫莉.全球老龄化问题加剧银发经济方兴未艾[N].金融时报,2023-05-19(8).
- [3]李飞.我国银发旅游市场探讨[J].合作经济与科技,2008-04-01:10-12.

作者简介:

杨丹阳(1990--),女,汉族,河南焦作人,本科,讲师,从事旅游管理与服务教育工作。