

哪些人喜欢露营？对于营地，最看中什么？ 来看看这份露营调查

哪些人喜欢露营？露营热潮背后，是否带来了新的商机？东南智库甬上社区研究院做了一份关于宁波人露营情况的调查，共收到有效问卷318份。“零距离接触自然”“治愈城市病”“体验动手乐趣”成为时下宁波人选择露营最常见的理由。

A 宁波两年新增二三十家营地

“好像从去年国庆节开始，突然就火起来！”宁波网友“小小”自称去年开始“入坑”，喜欢上了露营，现在基本上会保持一个月一次的频率。

“很多人选择露营，一方面是考虑到疫情防控的原因，做到安全不运行；另一方面，远离城市，放下工作和手机，也是露营最大的魅力。”30岁的“小小”至今单身，她说露营是跟朋友促进感情的绝好方式，“我们大多时候会去免费的露营地，比如公园，大家喝喝咖啡，聊聊天，有时也会去付费的露营基地，那一般是朋友比较多，大家要烧烤、吃饭，付费的露营基地相对设施比较齐全，我们甚至什么装备都不用带，只要热热闹闹地聚会就可以了。”

近两年，受疫情影响，跨境甚至跨省游都

受到一定限制，爱折腾的年轻人将视线投向小众短途游，国内露营市场迎来快速发展。以2021年国庆长假为例，国庆前一周，马蜂窝上“露营”的搜索热度上涨了200%；马蜂窝发布的《NEW WAVE——年轻人品质旅游报告》显示，2020年下半年到2021年上半年，人均消费超8000元的高端旅游订单同比增长86.2%，房车露营位列十大高端旅游项目之一。

在宁波，露营市场也十分火热。“宁波的露营市场发展得特别快，据我所知，从去年到现在就新增了二三十家营地。从事这一行业的人，有专业做营地的，也有从做户外转为做营地的，还有本来做农庄或者民宿的，增加了‘露营’这一新业态。”宁海骆家坑小森户外营地负责人叶琼琼说。

B 20岁-40岁人群是露营的主力

叶琼琼说，大众对宁波人的印象是内敛而低调的商务形象，其实宁波人非常有品位和追求。“精致露营区别于从前背着一个硕大的登山包，装着轻量化帐篷、压缩饼干和方便面的‘驴友’露营，不仅讲究露营的舒适度，还讲‘出片’的效果与仪式感，非常受宁波人，特别是年轻化群体的喜爱。在我们的客户群体中，80%的客户是25岁-35岁的青年女性，他们会带朋友、家人甚至会组织公司团建来露营。”

而根据东南智库甬上社区研究院调查问卷勾画出的消费者画像，宁波喜欢露营人群年龄分布在20岁-50岁，人群类型以热爱户外活动的“驴友”群体为主，同时也包括热衷出行游玩的情侣、家庭及个人等。其中，20岁-40岁是露营人群主力，占到77.08%。是具有一定经济基础与消费能力、容易被“种草”、喜欢尝试新潮事物的年轻一代和新中产群体，喜欢追求个性化及有品质的生活方式和精致的仪式感，喜欢拍照“打卡”分享生活。

品质和追求，这点在调查问卷中也得到了诠释。在调查中发现，宁波露营消费者更偏好于草地型、湖畔型露营地。数据显示，37.5%的会选择野外露营，12.5%的露营消费者会选择在公园露营。他们对于露营的环境条件相当看重。

调查数据显示，有一半宁波露营消费者会选择设施相对完善的露营地，七成露营消费者希望配备厕所、水源等完善基础设施，超八成露营消费者会选择方便、好停车的露营地。意味着喜欢露营的宁波消费者追求的并非自然生存式的“粗犷露营”，更多的是追求“休闲体验式露营”。

C 目前的“营地圈”也会内卷

记者了解发现，目前宁波营地的双人套餐在200元-400元不等。以一新开营的营地套餐为例。双人套餐328元，包括景区门票、帐篷、天幕的租赁，提供茶水和小吃；四人餐428元，除了门票帐篷等，还提供烧烤用具。人均消费70元起，280元左右的四人套餐比较普遍，周末会上涨100元左右。

目前收费营地的客户群体主要是两种，一种是不过夜露营的群体，这些以年轻女性和家庭为主。他们主要是体验户外的生活，

喝下午茶、烧烤，然后拍一些精致、漂亮的照片。另一种是露营过夜的群体，他们更注重露营的舒适性。比如帐篷的透气性、保暖性，他们希望感受到的是替代远行的“微旅行”。

“大家都非常看好宁波市场，当然，目前的‘营地圈’也会内卷，但我觉得这是好事，最大的改变是露营地整体的硬件设施和布置上越来越精致了，在服务的内容上也有了提升，会增加一些主题，或者跟客人增加一些互动。”叶琼琼说。

D 露营热带动配套装备热卖

在露营热的背景下，也带动了配套装备的蓬勃发展。根据东南智库甬上社区研究院调查数据显示，宁波消费者呼声最高的5大露营装备为：帐篷、睡袋地垫、户外桌椅、户外锅具、天幕不同于简单粗暴的传统露营，宁波露营消费者更注重设施的齐备，以此带来轻松方便的露营体验。

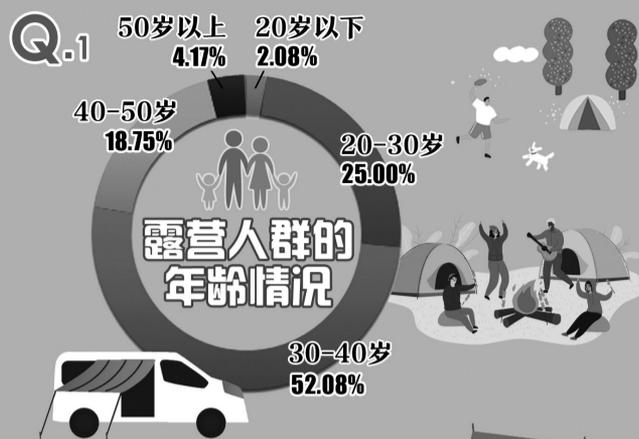
调查数据显示，有22.92%的宁波露营消费者以往在露营设备上花费超过5000元，33.33%的消费者花费在1000元-3000元，8.33%的消费者花费在3000元-5000元，此外还有37.5%的消费者花费在1000元以内。

市场利好，不少行业公司迅猛发展。本土户外用品品牌挪客2007年开始外贸业务，

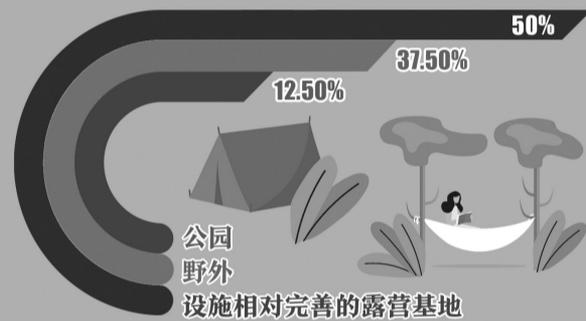
2017年通过跨境电商开拓海外销售，目前中国本土与海外销售占比大约是5:5。挪客总裁助理唐西在接受记者采访时表示，庞大的市场需求，带动了整个露营上下游突然间的爆发式发展。2020年，挪客的销售收入为1.66亿元，2021年达到5.2亿元，今年预估收入为12亿元，数据呈百分之百增长。

挪客销售总监洪晨表示，随着露营经济的发展，宁波的露营地也走向风格多样化的发展道路，目前已经出现了“营地+景区”“营地+田园”“营地+玩乐”等模式，让露营消费元素不再单一，实现快速规模化扩张，而预计未来露营地仍会朝着多样化、创新化道路发展。

记者 张华玉 吴丹娜



Q.3 您会选择怎样的露营方式



Q.4 对于营地，最看中什么



制图 周斌

房屋处置公告

位于宁波市鄞州区民安路127, 129, 129-1, 131, 133, 133-1号, 建筑面积367.08平方米, 房屋及土地所有权人为中国农业银行股份有限公司宁波江东支行(隶属于高新区支行), 于2022年5月18日在阿里拍卖(网址<https://zc-item.taobao.com>)公开拍卖, 欢迎有意向的单位和个人参与。

中国农业银行股份有限公司
宁波高新区支行
2022年4月28日