



“毕业了！青春适合留在夏天”“就这样，毕业了，朋友们，后会无期”“往后，再无任何一个夏天像今夏”……6月，是学生们毕业的日子。有人完成小升初，即将挥别童年；有人结束了高中的青春十字路口；有人经历了高考，即将开启新的人生旅程……此时，越来越多的毕业生选择开启毕业旅行，为自己留下一段难忘的回忆。

毕业旅行升温 青春足迹遍四方

临近高考，毕业定制游的订单显著增加。许多家长在高考前一个月就开始为即将毕业的孩子咨询毕业旅行。“考完试想让孩子好好放松放松，所以选择了6月中旬出发的青海甘肃大环线。青海看风景，甘肃看人文，一半是山川湖海，一半是茫茫戈壁。从草原到雪山，从湿地到沙漠，沉寂中带着生机勃勃，一定能让他们玩得尽兴。”家长于菲对记者说。

对即将进入大学校园的高中毕业生来说，来一次毕业旅行，更像是他们在个人成长过程中的一次独立探索。家住海勃湾区卧龙居小区的王洋在考前就和同学约好，考试一结束便一起出发去云南，好好放松一下。

大多高中毕业生和王洋的想法一样，希望在整个旅途中能够获得更加自由化、个性化的旅游经历。他们大多会选择自助游，即使跟团出游也会选择品质高端团。在海勃湾区人民路某旅行社，工作人员斌斌告诉记者，5月中旬以来，毕业旅行的咨询热度持续不减。截至6月10日，高中毕业生群体6月、7月的旅游预订量同比增长超10%，其出境游订单量较去年也有小幅增加。

“为了深度体验当地的文化，我在选择住宿的时候首选当地的特色民宿。”毕业生张志超说，“交了试卷，走出考场，曾经那三年紧张而难忘的高中生活也就正式告一段落了。我和同学们都想着在出发之前好好玩一次！”

张志超计划和同学一起去西安游玩。“西安是十三朝古都，是高中历史课绕不过去的一座城。无论是陕西历史博物馆中一张张历史书上的熟面孔，还是秦始皇陵兵马俑博物馆里那近2000年前古人的智慧结晶，每每学到有关的内容，我总是对那里心驰神往……”张志超兴奋地说道。

海勃湾区和平街某旅行社负责人王霞告诉记者，连日来，旅行社获得来自17岁至19岁消费者的订单同比增长超30%，其中机票订单增长12%。从目的地来看，毕业生多青睐于具有浓厚历史文化色彩的国内热门旅游城市，如北京、南京、西安、武汉等。

王霞说，这些地方夜生活丰富，美食多样，人文历史与摩登元素相互交融，自然受到青少年的追捧。此外，主题研学游和江南文化游也成了热门选择。旅行社针对此类需求开发了如前往同济大学、南京航空航天大学、清华大学等大学的主题研学游；前往青海、甘肃等地感受丝路文化、大漠雄风的西部游；前往苏州、杭州、绍兴等城市感受江南文化、书香文化、园林文化的江南游。

在实地走访中，记者发现，不仅高中毕业生热衷于毕业旅行，大学毕业生同样对毕业旅行热情饱满。“对我们这些即将进入社会的大学生来说，毕业旅行不仅仅是一次简单的远行，更是寻找仪式感的过程。”应届毕业生张佳琪说，“在成为打工人之前，不如和朋友一起，出趟远门，好好放松一下，回来以更饱满的精神状态迎接人生的下一阶段。”

她告诉记者，在经过多方比较后，她预订了新疆9日游自由行产品。在张佳琪看来，出发新疆，不仅是一次纪念青春的决定，更是自己内心向往自由的具象。在旅行的过程中，她可以结交新的朋友，感受新疆自由而壮美的山河，感受内心逐渐充盈的力量和世界的美好。

毕业旅行 在生而热忱的青春里出发！

本报记者 张婧爽

旅行产品多元升级 满足个性化需求

在采访中，记者了解到，近年来，随着毕业生群体对休闲度假、文化体验、社交互动等需求的提升，毕业旅行产品在各类领域不断细分升级。从早期单一的旅游线路到如今的定制旅行、主题游、深度体验游等，毕业旅行的市场供给日趋成熟。

“针对更多元、更自由、更加注重性价比的毕业生群体需求，我们旅行社推出了一系列旅游产品。比如‘人生是旷野毕业就出发’专题活动，覆盖近500个景区，涵盖毕业生感兴趣的山水、乐园、特色体验等。其中，以‘给未来的自己一份勇气，给曾经的自己一份奖励’为主题的户外游产品合集和以‘大国少年’为主题的研学游备受毕业生青睐。”斌斌告诉记者：“为了满足学生群体‘该省省该花花’的诉求，我们还推出了限时秒杀的旅游产品，该产品包含直飞长沙游，能一程游览张家界国家森林公园、袁家界天子山索道等地，能让学生的暑期更为丰富多彩。”

“围绕毕业旅行市场，我们还重点打造了定制类产品。配合京郊营地、户外运动团队和旅拍团队等专业资源，我们能针对毕业生群体的特定游玩需求，匹配相应的个性化服务解决方案。”王霞说，“和往年相比，今年我们旅行社还增加了邮轮旅行、探秘世界遗产、探访名校等特色旅游产品，在产品数量大幅增加的同时，我们还在努力满足不同客群的需求，毕业生们可以乘坐邮轮游览美景，也可以了解世界遗产、在名校感悟学术氛围，开启精彩暑期。”

据了解，近年来，低龄儿童也成为毕业旅行市场中的一员，他们多以参与家人跟团游为主。针对市场需求，部分旅行社的低龄儿童毕业旅行产品已经延长至暑假。王霞介绍，该旅行社针对低龄儿童的市场需求定向推出了主打解密系列、玩趣系列两个吸引儿童的主题游，并推出了包括游览北京、西安、三亚、满洲里等国内热门目的地的多条亲子体验类线路。孩子们可以在目的地当一回文化传承人，体验当地特色文化。

此外，针对低龄儿童亲子游，不少旅行社也推出了新的出境游产品。王霞说：“我们在新加坡亲子产品中安排了小朋友课堂，在课堂里，小朋友们可以DIY新加坡特色美食，并学习如何用英语在市场采购日常生活用品。还在清迈亲子游产品中，设计了泰语小课堂，在课堂上，孩子不仅能够学习常用的泰语，还能与父母一起学习做传统的泰式美食。这些体验项目一经推出，就受到了亲子家庭的广泛欢迎。产品的咨询和预订量持续走高。”王霞介绍，他们也在根据市场需求动态调整思路、打磨产品。日前，旅行社还推出了去西双版纳野象谷学习保护大象、住雨林别墅、赏热带植物等集知识性、趣味性于一体的旅游产品。

私人定制导游刘旺超对记者说：“我的团队主要服务初中毕业生，他们通常由家长陪同，以亲子游的方式出行。于此我们重点推出了探校游产品，例如到访清华大学和北京大学等。在行程中，不仅有校园参观，还有学者讲解校史的活动。这能让学生更加深入地了解这些名校。此外，博物馆也是初中毕业生家庭喜爱的目的地。我们会通过丰富的文化和教育活动，让毕业旅行更有意义。”

「旅游+X」 文旅新势能潜力无限

在采访中，记者注意到，毕业旅行市场经过多年发展日趋成熟，前景十分明朗。但要想在这一市场闯出名堂，需要旅行社进一步细分需求、深耕市场，提供更具情绪价值的旅游产品。

“无论是高中生、大学生的毕业旅行，还是中小学生的暑期研学，需求端最明显的变化是从过去的参观打卡转变为参与体验。旅游不单只是看风景，能深度体验、寻找个性化玩法、学习文化知识是这类客群的共同诉求。”王霞建议，供给端要针对这些需求不断打磨产品，从追求如何“走得更多”转化为寻求如何“看得更深”。

在斌斌看来，毕业旅行客群对于获得知识的需求日趋深入。毕业旅行的市场很大，细分需求更高。不同地域、不同兴趣爱好、不同民族背景的毕业生，对毕业旅行的目的、标准不同。承担毕业旅行费用的家长，也有不同的诉求。

“针对各类家庭，推出更有针对性、体验性更强的产品和服务，是在毕业旅行市场的一个新方向。”斌斌建议，旅行社既要针对性地在毕业市场推出定制游产品，又要在不同的市场需求中寻找共同点，尽可能扩大市场供给。“此外，旅行社和家长都要高度重视旅途安全。进入暑期，各地极端天气增多，学生与家长出游时，尤其是学生自由出行时，都需要重点关注天气变化。另一方面，刚毕业的学生可能缺乏独自出游的经验。这就需要旅行社在提供服务时，把工作做到前面，在行程开始前，把相应的旅游安全知识告诉游客。”斌斌说。

服务单独出行的毕业生，斌斌所在的旅行社有一套成熟的流程。“游客出发前，我们会和地接社深入沟通各环节，安排资深的司机向导，提醒客人各景区的注意事项，确保各个事项万无一失。途中，客服人员会时刻关注客人的行程状态，做到实时响应。”斌斌说。

“相对已经工作的、有一定经济基础的客群，毕业生群体更关注性价比。如何在有限的预算内玩得更舒适、花样更多，是旅游企业需要关注的。”斌斌补充道：“未来，我们将持续创新‘旅游+X’模式，结合毕业生及年轻客群关注的‘旅游+电竞、旅游+音乐、旅游+赛事’等方向，联合资源方共同赋能产品，吸引更多的年轻用户，扩大产品在市场的覆盖范围。”

毕业季结束，暑假随之而来。“业界之所以重视毕业旅行，因为它是暑期旺季的晴雨表，从中可以窥到暑期市场的走向。亲子出游需求旺，轻游学产品最抢手。”王霞介绍：“为延续毕业旅行亲子出游热，今年暑期，他们还推出了一系列2至8人的小团游或私家团轻游学产品。比如，去张掖丹霞和敦煌莫高窟的丝路游学产品，能引导孩子深入了解河西走廊的历史与艺术瑰宝；去九寨沟、大熊猫基地和三星堆博物馆的产品，则是集自然探索、历史文化与人文风情为一体的一站式深度体验；去云南方向的‘萌娃趣游记’系列产品，则是设计了夜访热带雨林探索奇妙昆虫世界、实地探访亚洲象保护基地等行程，能引领孩子们学习如何保护野生动物，感受采摘热带水果的乐趣。每一段行程都是知识与乐趣的双重收获。”

记者手记

青春是一场永不落幕的盛宴，而毕业旅行，就是这场盛宴中最璀璨的烟火。它串联起告别的不舍与启程的期待，让年轻的心在山川湖海间肆意生长，在风土人情里悄然蜕变。当蝉鸣再次响彻夏日，愿每一位毕业生都能带着旅行中的收获与感悟，奔赴下一场山海。那些在旅途中洒下的欢笑与汗水，终将成为照亮未来道路的星光，指引着他们在人生新征程上，续写属于自己的精彩篇章。

