

14.62亿消费背后： 场景创新 激活海口文旅消费

刚刚过去的五一假期，海口以106.57万人次游客接待量、14.62亿元旅游消费的亮眼数据，交出了一份旅文“高分答卷”。从音乐会、演唱会的万人狂欢到乡村营地的篝火晚会，从免税商圈的消费热潮到红色文化的沉浸体验，海口推出一系列个性化、多样化、品质化的产品和服务，爆发出旅游市场的强劲活力。

这场“假期经济”的背后，是文旅体验与城市营销的深度捆绑，更折射出海口文旅消费结构的提质升级。

南国都市报记者 张野



借势演唱会，海口老爸茶·宠粉专线城市快闪活动同步举行。本版图片均由海口市旅文局提供



五天时间，“夸下海口”夏日草坪音乐会吸引13万人次入园。



cdf海口国际免税城推出一系列优惠活动和主题活动，激发消费热情。

场景革新： 从“看风景”到“沉浸式参与”的体验升级

从“旅文菜单”及消费反馈来看，假期海口旅文市场呈现显著的“场景化”与“多元化”特点。

草坪音乐会、滨海灯光秀、电竞主题街区等新业态，突破了传统景区“门票经济”的单一模式，将旅游消费从“看风景”转向“沉浸式参与”。

1日至5日，持续五天，本土原创音乐节品牌“夸下海口”夏日草坪音乐会吸引13万人次入园，全网直播观看量达250万，成为现象级文旅IP。配套的市集、露营、水仗互动带动了周边餐饮、零售的二次消费；世纪海角商业街以“电竞+餐饮+潮玩”模式打造的消费场景，则让年轻群体在观赛之余形成餐饮、购物、社交的闭环消费链。

这种转变背后，是海口对消费升级趋势的精准把握：游客不再满足于“打卡式”游览，而是追求情感共鸣与个性表达。“鼓点震颤的声浪与人群的欢呼声扑面而来，像一双无形的手，将我们引向那片欢乐的海洋。”海口市民卢珑丹在参加完夏日草坪音乐会后感慨。

“文博热”“非遗热”自然也让文化资源的创造性转化成为旅文市场的“热门赛道”。海瑞文化公园的“廉动五一”主题活动，将严肃的历史人物与潮玩市集结合；中共琼崖一大旧址的沉浸式戏剧，让红色历史从展板走向互动剧场；骑楼老街的光影秀，则用科技手段激活百年建筑的当代审美价值。这些尝试打破了传统文化“静态展示”的局限，通过年轻化、趣味化的表达，让文化IP真正“活起来”。

流量破圈： “演唱会经济”撬动44.8%旅游收入

海口旅文局数据显示，相比去年，今年“五一”假期，海口游客接待量和旅游消费分别增长了27.26%和57.55%。

多出来的人从哪来？增加的消费出自哪里？一场演唱会或许能提供一些答案。

5月3日至4日，时代少年团“加冠礼”演唱会——“冠岁”海口站举办。数据显示，演唱会共吸引11.54万人次，游客总花费6.55亿元。观众95%来自岛外。

占“五一”游客总人数10.82%的演唱会观众及参与者，贡献了假期44.8%的旅游收入。在时代少年团演唱会带动下，5月3日至4日，海口市旅游住宿单位客房平均入

住率80.63%，同比增长16.88个百分点。

海口精准捕捉市场趋势，为游客提供“演唱会附近热门景点”“演唱会周边线路”等特色服务矩阵。在演唱会期间，海口老爸茶·宠粉专线城市快闪同步启动，歌迷们可凭演唱会门票免费乘坐“宠粉专线”海口老爸茶主题公交，免税城大商圈也借势推出折扣、市集活动，带动“演艺+消费”链条延伸。

对于正在全力打造“演艺之都”的海口，演艺已成为文旅生活常态。依托演唱会、精品文艺演出、主题旅游等活动，海口将流量热度转化为在地效益和持久的旅游吸引力，并高效联动海口市景区、酒店、商圈、免税店等开展联合推广，推出“免税购物+文化演艺+体育赛事+旅游休闲消费”一站式旅游文化窗口，持续放大型演出活动溢出效应。

强化“续航”： 以场景创新打造“可持续引擎”

“海口‘五一’再次火爆已经不足为奇，通过近年来城市营销和旅游市场的转型，可以看到海口在旅游产品打造和服务上已经愈发得心应手。”海南省旅游发展研究会会长王健生说。

他指出，当前旅文消费已从“景点依赖”转向“场景依赖”，谁能用更丰富的体验延长游客停留时间、激发消费意愿，谁就能在游客抢夺战中占据先机。

海口有丰富的旅游资源和完善的消费环境，近年来，海口持续丰富旅游产品供给，提升旅游服务质量，城市吸引力不断释放。

以龙华区为例，通过交通联动、活动协同、消费互补，龙华区正在打造一个覆盖不同客群、不同消费层级的文旅网络，白天到热门景点打卡拍照，傍晚前往骑楼老街观看光影秀，夜间在免税城购物，这种“一站式”体验链条的形成，大幅提升了区域文旅的综合竞争力。

“我们不满足于做‘节日限定’的短线活动，而是期望让电影公社成为海口文旅的‘IP孵化器’。”观澜湖集团公共事务兼电影公社总经理许良程说。“五一”期间，海口观澜湖冯小刚电影公社“日+夜”双模式玩法上新，以“文化+消费”深度融合，打造全时段体验场景。

龙湖海口天街相关负责人介绍，该商场不仅通过创新场景、互动体验推动消费升级，还面向消费者发放服饰零售购物团券，联合品牌推出优惠活动，多重促消费举措助力客流量不断增长。