编辑:林昀 马嘉 版面:李维华 校对:张菁

七场“火星”狂欢,一城温泉秋色

汤山全域游玩攻略请收好

当“火星”邂逅汤山,这个中秋国庆假期有了不一样的打开方式。

旅行平台数据显示,中秋国庆期间酒店抢订量最高的商圈前五名均为演唱会场馆周边。受华晨宇七场演唱会等拉动,南京酒店抢订量一举超越北京,登顶全国榜首。这场万人奔赴的“火星”之约,坐标南京汤山音乐谷——9月25日至27日(中秋档)、10月2日至3日及5日至6日(国庆档),七场连唱,覆盖整个双节假期。

2025年华晨宇火星演唱会南京站

此次演唱会升级至火星乐园2.0版本,场地、舞台与业态全面焕新。依托汤山音乐谷超大户外空间,乐园集演艺观赏、艺术展览、沉浸式互动与休闲餐饮于一体,一票通玩下午场与晚间场。售票数据显示,省外游客高达84.9%。一场演唱会,正让汤山从南京的后花园,跃升为全国游客的短途度假首选。

单场演唱会从下午到晚上,但乐迷在汤山的时间,可能是两天、三天,甚至更长。怎么玩?汤山已备好答案——凭一张演唱会票根,即可解锁景区门票、游乐项目半价优惠,以及餐饮、住宿、文创全链条专属折扣。9月25日至10月31日,持演唱会有效票根,可享受汤山多家景区门票及园内游乐项目半价优惠。阳山碑材的明文化、矿坑公园的秋日花海、直立人化石遗址博物馆的远古密码、猿人洞的洞穴探险、苏韵十三园的园林胜景、紫清湖的森林温泉与野生动物世界……一张票根,半价走遍。

不同人群,各有玩法

带娃出游,可前往紫清湖旅游区。景区引入抖音官方IP“心仔”与知名儿童动画IP《海底小纵队》,设置主题场景及大型气模装置,巴克队长、呱唧、达西西等角色人偶园区巡游,主题客房同步上线。江苏园博园内的“那是自然探索乐园”推出“飞行剧目”《一只乌鸦口渴了》,在大自然里上演别开生面的“语文课”。

打卡秋日氛围,可前往汤山矿坑公园“秋野漫游”。粉黛乱子草国庆期间进入最佳观赏期,花海区域融入火星演唱会大型英文艺术字“MARS CONCERT”、海舍艺术装置等打卡美陈。

想要来一场穿越时光的文化之旅,可赴阳山碑材体验明文化沉浸式演艺互动。白天有大明仪仗巡游、“南都繁会,绝世碑材”系列演艺,还可参与大明实景剧本领取“大明银票”完成任务兑换礼品;夜间上演国家级非遗打铁花秀。南京直立人化石遗址博物馆则围绕文博非遗推出拓印、编绳、竹编、壁画彩绘等手作体验。

户外探险玩家,不可错过南京猿人洞。“穿越奥陶纪雷公洞飞拉达”中秋、国庆夜场开放,新增专业跟拍服务,推出“门票+探险+跟拍”组合套票,开通专项预约通道。

国风爱好者,可前往苏韵十三园。景区同步推出园林实景行浸式国风演艺《苏韵寻芳》,结合实景演艺、戏剧互动、国风舞剧和古彩戏法,展现江南文化、六朝气韵与江苏历史的独特魅力。

吃住行游,票根一路省钱

票根不只是游览凭证,更是解锁汤山舌尖美味的省钱通行证。汤山30家餐饮店凭票根享受88折优惠。文创消费同样有礼:在园博园CNC多功能集合店、辟邪馆、汤山臻选店享满赠活动。园博园内“那是自然探索乐园”全部商业、水泥罐SPACE·咖啡西餐厅、爱福越式餐厅、LAVAZZA咖啡、霸王茶姬等可享全场9折。

住宿方面,汤山文旅酒店集群将线上、线下两条路全部打通。凭演唱会电子票券预订酒店,自动解锁房价优惠、免费温泉体验、餐饮礼遇;持票根入住,享受客房折扣、下午茶套餐特惠,酒店SPA、康养、餐饮项目同步叠加优惠。还有阶梯式房价减免政策。

园博园酒店群(悦榕庄、威斯汀、傲途格等)、紫清湖温泉度假酒店、涵田·悦温泉度假酒店、建国·璞隐酒店,以及汤家家、龙尚民宿村等,纷纷推出粉丝专属礼遇:免费接驳、应援礼包、延迟退房、汉服旅拍、火星主题打卡墙、限定夜宵等。酒店群还开通往返音乐谷、往返地铁站的循环接驳班车,解决出行难题,畅享一站式度假体验。 汤度

从“到访”到“消费”

入境游如何打开增长新空间?

9月10日,2026年中国国际服务贸易交易会期间,商务部研究院国际服务贸易研究所发布《入境游促进消费的内在机理及增长潜力研究》。报告指出,我国入境游的客流规模优势尚未充分转化为消费优势。数据显示,2025年,中国入境游每人每次国际旅游收入为357.3美元,仅相当于全球平均水平的29.1%。如何延长游客停留时间、提升消费深度与服务转化效率,成为入境游下一阶段发展的重要命题。

会上,携程集团副总裁孙天旭介绍了携程在国际营销、供给建设、跨境交易和游客服务等方面的实践。携程数据显示,2026年第一季度,携程平台共接待入境游客约700万人次,入境游订单同比增长约90%。 孔小芳

五维框架识别消费堵点,服务质量成关键变量

报告构建了由旅游供给能力、目的地吸引力、交通可达性、服务质量与体验、综合社会经济环境组成的五维分析框架,打开了从“游客到访”到“消费实现”的转化过程。

报告研究显示,在五个维度中,提升服务质量与体验,对释放入境游增长潜力的作用最为明显。这一结论与携程在实际运营中的观察基本一致。平台发现,入境游客的服务痛点主要集中在语言沟通、产品理解、行程衔接和突发情况处理等环节,其中行中服务相关问题反映尤为集中。

围绕服务质量与体验这一关键维度,携程通过运营培训、NPS(即净推荐值,是衡量游客推荐意愿的重要指标)管理和行中服务保障等手段,持续赋能商家服务质量。会议现场,北京锦和旅行社有限公司负责人刘海秋在接受媒体采访时介绍,携程运营团队帮助其建立了覆盖行前、行中和行后的标准化服务体系,将客户响应、方案输出、出行提醒、行中管家和游客反馈等环节纳入统一流程。“一开始是为了完成平台的NPS要求,后来高质量服务逐渐变成了团队的肌肉记忆。”刘海秋说。在这套体系支持下,锦和旅行社由传统B2B地接社逐步转向直接服务海外消费者的小团定制团队,人员规模由最初6至8人发展到20余人。

五维路径协同,平台打通入境消费链条

结合报告收录的携程案例及现场介绍,携程对入境游的支持已从预订环节延伸至政策研究、国际营销、产品建设、交通衔接、跨境交易、商户培训和目的地运营等多个环节,并与报告提出的五维框架形成对应。

在综合社会经济环境方面,自2017年起,携程集团联合创始人、董事局主席梁建章持续推动携程与中国与全球化智库发布出入境旅游研究报告,并持续围绕签证便利化、国际航线、跨境支付、景区预约和语言服务等问题建言献策。

在服务质量与旅游供给方面,携程平台通过商户培训,帮助酒店优化外文名称和产品展示,协助170多个景区上线多语种网站,在近300个景区部署多语种自助售票机。在目的地吸引力方面,携程联合成龙面向国际市场推广成都、桂林、洛阳、大理和敦煌五座城市,带动五座城市第三季度入境门票预订量同比翻倍;在交通可达性方面,携程在北京、上海、广州、深圳和香港等国际门户推出免费半日游及相关城市服务,相关服务已累计覆盖超过3万人次,游客来自近130个国家和地区。

平台的产业组织作用,使这一带动能力进一步向中小商家和非门户目的地延伸。2026年上半年,携程平台承接入境游订单的境内酒店达到13.9万家,同比增长33.6%;平台四线、五线城市承接入境订单的酒店数量分别同比增长46.2%和47.9%,明显高于全国平均增幅。

携程集团副总裁孙天旭表示:“作为入境游的实践者,携程希望持续贡献更多力量。旅游不仅能够促进消费和经济发展,也能够成为跨文化沟通、增进相互理解的美好行业。未来,携程将继续围绕‘五年助力吸引2亿人次入境游客’目标,帮助更多中国目的地和旅游企业进入全球市场。”