

70岁做“团长”、赴海外游学 新型老年旅游，你动心了吗



老年旅游的难点与风险

尽管老年旅游市场潜力颇大，但依然有不少问题。

老年旅游的客群与普通旅游团不同，在产品设计方面有很多注意点。邱佳是春秋旅游银发定制部经理，她专业从事老年旅游多年。“老年游产品一定要考虑老年人的特点，比如行程不能太密集、车程不超过3小时、舒适度要高（比如大巴车内要拆掉一排位子，让空间更宽敞舒适）、火车卧铺要安排下铺、餐食要软、午餐后安排午休、不要有购物、采取一价全包模式等。这里面有很多细节，都需要一点一点去磨合。”邱佳告诉记者。

比起普通旅游团，安全稳妥是老年旅游的关键点。邱佳对于安全问题深有感触。“通常情况下，我们收客不超过70岁，如果超过70岁了，那么我们需要客人提供相关体检证明或者需要家属陪伴，我们在酒店和路线上也会做选择，比如夏天一般选择避暑线路，购买特殊保险，有时候甚至我们会有随团医生等。”

记者采访了解到，从收益与利润角度而言，正规老年游的产品由于涉及更多定制化服务，且对于设施设备有更高安全性与舒适性的要求，因此成本会更高，定价也应该比同等普通旅游产品要高一些，加上现在很多老人更愿意参加私家小团，因此正规老人旅游团的毛利率应该在5%~6%，私家小团的毛利率可达10%。如果是特别低价的团，那么就存在强制购物、坐地起价、乱加项目等问题，毕竟“羊毛出在羊身上”，低价会让旅游业者亏本的，低价团赚钱就靠后续乱收费。不少老人会被表面低价所吸引，于是容易引发后续纠纷。

去哪儿大数据研究院研究员蔡木子分析，随着银发族旅行观念的更新，他们也越来越重视旅行体验以及旅行中吃住行的质量。因此，从今年的数据来看，有更多的银发族旅客愿意去购买机票和预订酒店，并且消费价格也在上升。银发族的消费能力要高于大学生，与刚入社会工作的年轻人消费实力基本相当。在今年旅游产品普遍量涨价跌的背景下，银发族较高的出行和消费意愿是比较难得的增长点，值得旅游业者重视，并开发更多适合银发族的旅行产品。

谈及未来的发展趋势，曾经从事了多年护理工作且任职过社区养老院的唐红艳深有感触。“我在医院工作了5年多，之后又服务于一个养老院，我现在正从事旅游业，因为此前做过照护和养老工作，所以在开发老年旅游产品的时候更懂得结合康养与安全保护。我觉得其真正需要服务的应该是失能和半失能的老人，未来无障碍老年游是比较有前景的。今后把大量半失能的老人带出去旅游，是我的理想。”唐红艳对记者表示。

（文内王明为化名）（第一财经）

王燕燕今年70多岁了，在纺织行业做了大半辈子的她在退休后又迎来了“新事业”——做社区旅游“团长”。因为喜欢热闹，王燕燕退休后一直在从事社区工作，也因此积累了广泛的人脉，如今每个月，她都能聚集150人次左右的社区游客，颇有成就感。

71岁的王明喜好绘画，他的旅游方式很独特——选择赴美国游学，一边旅游一边学习艺术，王先生的旅游方式也是今年以来不少老年人的选择。

王燕燕和王明代表了如今新型的老年旅游模式，不再是简单跟团游，而是以更自主更多元化的旅游方式，甚至自己可以成为组团者。如何让拥有巨大潜力的老年游市场更规范和长远发展，是个值得探讨的课题。

（视觉中国）

老年游“团长”浮出水面

中国旅游研究院数据指出，我国中老年用户年出游总次数近12亿人次，占据国内旅游客源市场的36.81%，旅游消费年均增速达23%，推动中老年旅游市场总规模超万亿。

在这样的潜力市场中，有一些新模式正浮出水面。记者采访了解到，以往老年游大多是旅行社常规路线组团游，如今则有老人做“团长”的组团模式，让老年人自身更有成就感，也能助力旅行社获客。

“我原本从事纺织行业，退休后一直在社区工作，后来有机会去一些社区学校帮忙，接触到了一些公益活动和一些旅游从业者，我自己很喜欢旅游，所以开始组织大家一起报名一些有品质的老年旅游团。可能因为我做社区工作，人脉比较广，我手机里面有1000多位好友，我建了很多群，会在群里发一些信息，有时候也

和大家聊天，大家都很信任我，久而久之我就成为了社区‘团长’，经常对接旅行社后组织大家出游。当然旅行社我肯定是挑选过的，有安全和品质保障的。”王燕燕接受记者采访时穿着一袭粉衣，精神矍铄。

做了“团长”后，王燕燕变得更忙碌了，除了安排对接旅游团，她自己也会跟团一起出游，在出游的过程中，王燕燕会给大家安排座位、管理餐食、清点人数等。“很累，但是很有成就感，感觉自己对社会还是有贡献的，也让老伙计们获得精神满足。目前我大概一个月能组织2~3车的老年游客，大概150人左右。”王燕燕开心地说。

孙红娜和王燕燕类似，也是退休后开始做“团长”，通过一些日常的老年活动，她认识了不少老年朋友，热心的她开始做起了“团长”。“差不多一个月我会组织一次老年团，一年会组织2~3次长线游，包

括国内游和出境游。我们自己组的一些小团还可以指定景点、餐食、要求旅行社上门接送等服务而且没有强制购物，所有的项目都是我们先事确定的，这样可以减少很多旅游纠纷。”孙红娜告诉记者。

记者采访了解到，老人担任“团长”组团的模式是最近1~2年兴起的，与疫情期间大家习惯通过“团长”买菜一样，发挥社区的人脉网络，以一个大家较为信任也有能力的老人作为“团长”去对接旅行社，旅行社针对老人的情况可以定制游，去除强制购物和不适合老人的景点，甚至可以根据老人的情况来设计新产品，旅行社方面可以获得更多稳定且具有高复购率的客人，也可以减少投诉与纠纷。通常旅行社并不会直接给老人“团长”费用，而是通过邀请“团长”免费旅游来奖励老人“团长”，这既能节省旅行社获客成本，也能增加老人“团长”的成就感。

70岁也可以去游学

与传统银发旅游不同的是，如今有一批老人开始进入游学市场。其实在海外市场，“教育+旅游”的游学模式早已受到了中老年人的欢迎。而在国内，熟龄人群的游学也正在成为一种“新退休生活方式”。

苏珊曾在一家国企从事人力资源工作，“人生不设限”“终身学习实践者”是她对自己的定位。退休后，经朋友推荐，她先后去了伦敦、曼彻斯特、马耳他。“游学点燃了我的退休生活，继续学习，拥抱人生更多可能性。”苏珊说。

王明已经71岁，喜好绘画的他一直有个夙愿就是到海外学习艺术，奈何年轻时工作忙，在过了一段悠闲的退休时光后，王明决定在自己身体条件允许的前提下，去

美国学习艺术。王明有一些简单的英语基础，虽然不足以参加托福或雅思这类考试，但参与游学项目是可以的，经过简单的测试和游学机构的安排，王明赴美国进行了为期一年左右的游学，期间他差不多半天时间在学习，半天时间则是参观和游览各大艺术展会。现在的他已经可以说流利的日常英语，最让他得到满足感的是他在这一年里游遍了自己十分向往的各大艺术场馆。

“50岁以上的成熟人士，正在逐渐成为了成人海外游学群体一大主力军。”EF海外游学留学中国区总裁马婧表示：“2019年，跟着EF去海外游学的50+人群占比约3%左右，而去年开始该数字迅速增温，目前这个比例已经高达

20%，尤其在一线城市呈现‘越老越明显’的趋势。这些消费者普遍热爱生活，并把学习当成是一种生活方式，不仅从课本上学习，也想走出去看世界，开眼界，欣赏风景和人文，圆自己年轻时的留学梦，海外游学是新一代中老年人生活理念的表达。”

当然，游学类老年游的人均费用比常规老年团要高一些，比如在英国为期2周的学习加生活费约为2万元，王明在美国游学一年的费用约为16万元。但老年游学的费用比青少年游学的费用要低，比如在欧美游学2周左右的青少年人均费用为4万~6万元。

公开数据显示，预计到2030年，我国银发教育市场规模将达到1.2万亿元。