

经济日报携手京东发布数据——

户外经济迎来新蓝海



露营走红更要走远

近两年，受新冠肺炎疫情影响，长途旅行受到一定限制，户外露营游频频“出圈”，不仅带动了露营经济及产业链的发展，还提升了交通、餐饮等旅游相关消费，为旅游市场注入了新的发展动能。

一方面，户外露营相关产品消费持续火热。“工欲善其事，必先利其器”，消费者在户外出行前会积极准备配套商品，并做好相关防护准备。除了帐篷、垫子、野餐用品等常规户外装备热卖，防晒霜、遮阳帽等遮阳防晒类产品，以及防粉尘口罩、应急医药等产品的销量均出现明显增长。

董菲 各类户外露营产品的热销，展现了消费者旺盛的细分需求。对此，相关企业在进一步提升产品品质的同时，也要加快拓展各类产品的细分功能，打造更多兼具实用性、功能性和高颜值的好产品，从而为消费者带来更好的户外露营体验。

另一方面，更多“新手”爱上户外露营。数据显示，入门类户外露营产品，如液压帐篷、速抛帐篷及野餐垫等，销量持续走高，这说明正有一大批户外初阶用户群体正在加入露营大军。同时，大部分户外露营活动都需要自驾前往，因此消费者的自驾装备也在不断升级，无线充支架、汽车消毒剂、安全锤等产品的成交额均有了大幅增长。

针对这一群体，要用创新型产品和优质的服务提升用户黏性，帮助“新手”消费者持续升级户外露营活动体验。同时，随着消费者露营经验持续增长，其对专业装备及配套设施的需求也会水涨船高，这就要求商家不断打磨产品质量和服务水平，打造出有内涵、有品位的主题化露营产品，形成独有的露营文化品牌。

总体来看，“露营潮”的大规模兴起与“出圈”，为商家提供了更广阔的发展空间。下一步，商家要把握好“露营热”带来的发展契机，加快迭代升级相关产品，助力露营行业有序、平稳、良性发展，形成正向发展循环。

（作者系京东消费及产业发展研究院高级研究员）

说数

露营产品的搜索量
同比大幅增长

145%

户外营地车
成交额同比增长
10倍

户外装备类
成交额同比增长
65%

野餐烧烤商品
成交额同比增长
超2倍

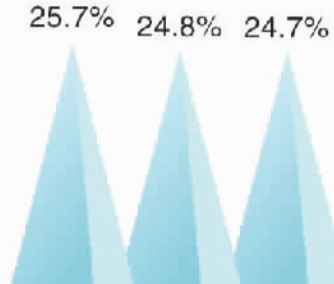
天幕帐篷
成交额
同比增长
近4倍

遮阳帽成交额
同比增长
超50%

消费者地域特征

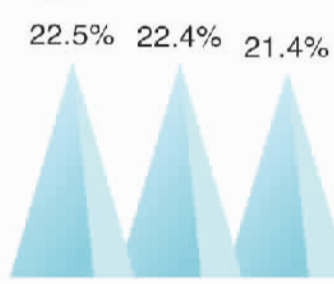
各地消费者偏好不同

▼ 偏好购买帐篷/垫子的地区及占比



南宁市 西安市 南京市

▼ 偏好购买户外照明的地区及占比



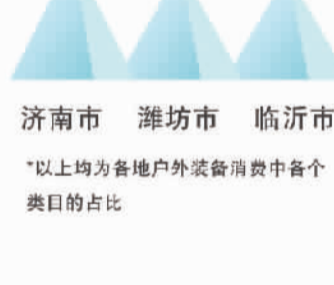
茂名市 惠州市 南充市

▼ 偏好购买睡袋/吊床的地区及占比



武汉市 郑州市 厦门市

▼ 偏好购买烧烤用具的地区及占比



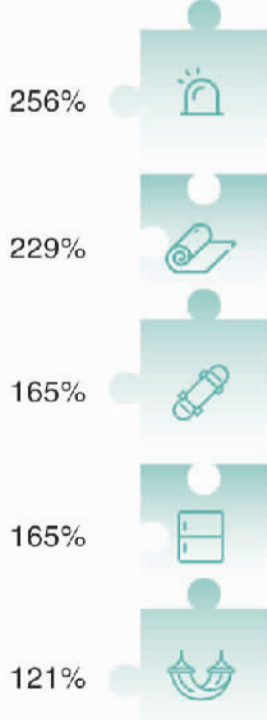
济南市 潍坊市 临沂市

*以上均为各地户外装备消费中各个类目的占比

户外露营商品热销

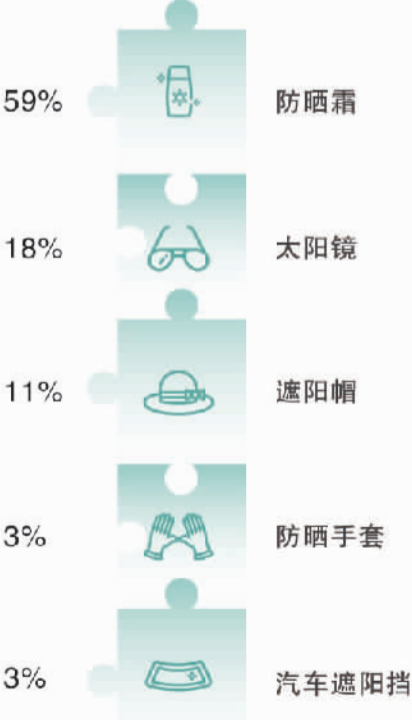
户外装备要配齐

▼ 成交额同比增幅



出行防护不能少

▼ 成交额占比TOP5品类及占比

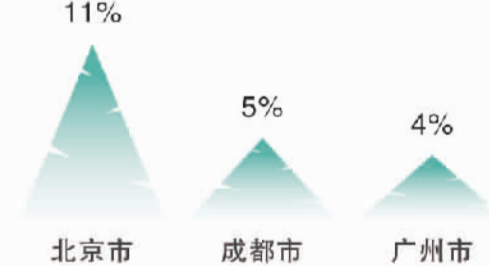


自驾装备要升级

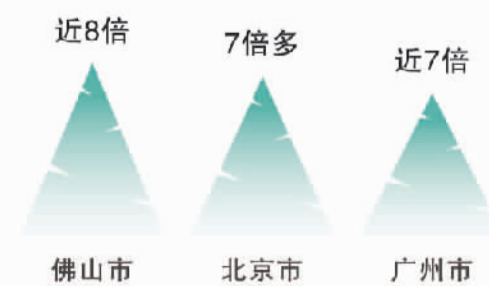
▼ 成交额同比增幅



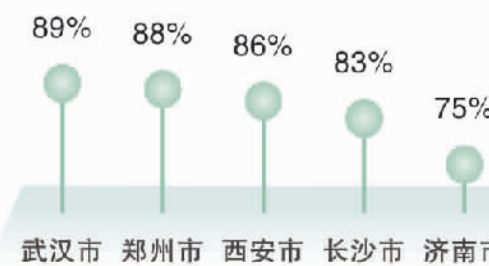
▼ 购物用户数占比TOP3城市



▼ 户外商品搜索量环比增幅TOP3城市



▼ 用户数同比增幅TOP5城市



数据周期：2022年4月

数据来源：京东消费及产业发展研究院 本版编辑：李 瞳 林 蔚



更多内容 扫码观看

当前，户外露营成为一种潮流。在这一趋势下，露营产品持续热卖，各类装备成为热门商品。但部分户外装备使用过于复杂，带来了不少风险隐患。因此，相关企业既要注重增强露营产品的便利性，也要把好品质关，并通过产品创新，满足消费者拥有更好户外体验的需求，实现供需双赢。

分区域看，一二线城市居民表现出更高的露营消费积极性，北京、广州、成都等地购买户外装备的消费群体更为集中，武汉、郑州、西安等城市的户外装备购物用户数同比增幅较高。相关企业在进行产品营销时，可以重点关注各地区消费者对露营游的不同需求，因地制宜，推出相应的户外产品及服务。