

大理水花农庄旅游发展路径研究

张海玉

云南农业大学人文社会科学学院 云南昆明 650500

摘要: 随着乡村振兴战略的提出,发展农村经济和改善农民生活不断受到重视。发展农庄旅游是促进农民增收,加快推进农业农村现代化,以及宣扬乡村文化的有效途径。一二三产业不断有机融合下发展形成了农庄旅游,并为人们提供了新型生产经营形态。本文以大理水花农庄为研究对象,通过分析大理水花农庄在发展过程中存在的主要问题,并对其发展提出对策和建议,以期对类似休闲农庄未来发展有所裨益。

关键词: 大理水花农庄;农庄旅游;乡村振兴;农旅融合

引言

2017年10月18日在党的十九大报告中提出乡村振兴战略。现代农业产业园、互联网+农产品工程建设、生态循环农业、乡村特色产业集群、乡村旅游服务业都属于振兴乡村的扶持项目,其中兴起的休闲农庄旅游就属于乡村旅游的类型。与普通的农庄相比,休闲农庄把农业资源和服务业不断融合,开发出新型生产经营形态,其一般拥有多个主题产品及氛围,现已成为我国现行的一种农村土地开发经营模式。我国于2017年5月在《关于推动落实休闲农业和乡村旅游发展政策的通知》相关文件中指出,要有力促进休闲农庄和乡村旅游可持续发展,推进农村产业融合发展,持续提升农村经济发展水平。通过对大理水花农庄旅游发展路径研究,开发该地区丰富的旅游资源,实现居民和地方财政双脱贫致富。目前我国乡村旅游仍处于探索阶段,其中的休闲农庄旅游发展依然缺少比较成熟的指导理论,在整体发展中还存在旅游产品同质化、知名度低、服务水平不高等问题。本文通过文献分析法、问卷调查法、访谈法、归纳分析法等研究方法,以大理水花农庄旅游发展为实例,探讨休闲农庄发展的路径。在休闲农庄旅游中,将旅游和文化融为一体,打造旅游品牌核心竞争力和影响力,在旅游扶贫中实现脱贫致富的长远发展。

一、大理水花农庄发展现状概述

(一) 农庄简介

大理水花农庄位于云南省大理白族自治州大理市大理镇才村月华路,毗邻大理古城,是一座将现代农业、美丽乡村、生态旅游、文化创意、创业创新融为一体的大理本土庄园。得益于大理得天独厚的高原气候,水花

园区200余亩土地种满各类花草,一年四季花开不断。它是大理市区距离田野和生活最近的原生态自然庄园。

(二) 农庄发展现状

1. 外部环境

(1) 竞争者。目前大理市不同主题的农庄有十多家,都各具特色,外部竞争激烈。例如亲子类型:红豆杉食堂、万物生农场。花海类型:水花庄园、花伴一生玫瑰庄园、利舍庄园、猫米花园、梦橙花园;采摘体验类型:良道有机农场、明理公社。

(2) 消费者。几乎一半的游客来自大理市外云南省内,且在农庄旅游中花费的时间较短,绝大多数为一天。人均花费较低,超过一半的游客仅为门票费用20元。并超过一半的游客仅通过抖音、小红书渠道了解农庄相关旅游信息。由此可知,游客参与度不高,客户黏性不足。

(3) 政府。云南省大理州农业农村部门一直坚持“乡村振兴、产业先行、主体带动”,为全州现代农业发展以及农民就业增收提供有力支撑。

2. 内部环境

(1) 优越的地理位置。大理水花农庄位于大理古城与才村码头交汇路口,交通便利,周围景点集群性强,客流量大。

(2) 优美的自然景观。得益于大理得天独厚的高原气候,苍山脚下的水花园区200余亩土地种满各类花草,一年四季花开不断。

(3) 特色的民俗文化。农庄会为游客展示霸王鞭和八角鼓并以笛子、三弦、芦笙伴奏。农庄员工身着白族传统服饰和游客载歌载舞,一圈一圈地围着火塘打歌,尽情抒发内心的喜怒哀乐。

(4) 合理的旅游价格。入园门票仅为20元,并且时

常推出优惠团购，折扣力度大价格亲民。

(5) 多样化的体验服务。花海游赏、浪皮划艇、水花音乐餐厅，承接公司会议、团建培训等活动，提供自然科学教育基地研学服务，提供部分大理本土特色农产品。

(6) 口碑知名度。水花庄园先后获得“大理市先进扶贫单位”等荣誉。

二、休闲农庄旅游发展存在主要问题分析

(一) 未能深挖本土民俗文化，将产品融入当地民俗内涵

目前，水花农庄所推出的活动项目呈现出极为明显的单一性特征。现有的活动大多局限于常规的观光游览，缺乏丰富多元的体验形式。在趣味性层面，农庄内的活动难以充分调动游客的参与热情，设施陈旧且缺乏新意，无法为游客带来新奇有趣的游玩感受。从文化性角度审视，水花农庄的短板更为突出。游客普遍反馈，农庄在发展进程中，对本土民俗文化的挖掘浅尝辄止。大理地区拥有丰富多样且独具魅力的本土文化，如白族的扎染技艺、独特的建筑风格、传统的节日庆典等，然而这些宝贵的文化资源在农庄旅游建设过程中，并未得到充分运用。

(二) 主题产品缺乏自身特色和亮点，同质化严重

当前，水花农庄在主题产品打造方面面临着较为突出的问题，其中最为显著的便是同质化现象严重。农庄的游玩项目主要聚焦于花海景观，虽花海本身具有一定的吸引力，然而在如今竞争激烈的乡村旅游市场中，单纯依赖花海已难以脱颖而出。并且农庄的经营者在经营理念上存在明显短板，经营创新意识淡薄。这种因循守旧的经营方式，使得农庄在经营过程中未能有效突出自身特色。与之相比，水花农庄缺乏这样的差异化经营思路，难以给游客留下深刻且独特的印象。

(三) 营销策略不够全面，网络等媒体技术应用不足

在营销推广领域，水花农庄暴露出诸多亟待解决的问题。当前，大理水花农庄的游客获取农庄旅游信息的渠道极为狭窄，抖音和小红书这两个热门社交平台几乎成为游客知晓农庄的主要途径。而通过传统媒体等其他多元化渠道了解农庄的游客数量相对稀少。这反映出农庄在拓展营销渠道方面的严重滞后，未能构建起一个全方位、多层次的信息传播网络，使得农庄的潜在受众范围被大大限制。农庄的品牌建设与营销推广力度也明显不足。目前，口碑宣传成为农庄经营者最为依赖的营销手段。这种方式虽具有简单易行、几乎零成本的显著特点，但同时也存在着极大的局限性。

(四) 游客参与度不高，游客黏性不足

在游客体验方面，水花农庄面临着一系列严峻问题，其中游客参与度低以及停留时间短暂的现象尤为突出。目前，游客在农庄内的活动形式较为单一，多数仅仅局限于走马观花式的游览。受此影响，游客在农庄愿意停留的时间极短，大部分游客仅在农庄中花费1天甚至更少的时间便匆匆离去。游客短暂的停留时间，使得农庄的经济效益大打折扣。以消费情况来看，农庄内游客人均花费仅为门票20元，几乎没有其他额外消费。

由此可见，大理水花农庄虽坐拥优越的地理位置，然而目前在运营与发展过程中仍暴露出诸多不容忽视的问题。发展休闲农庄旅游对于促进乡村旅游持续健康发展意义非凡。休闲农庄通过整合农业生产、田园景观、民俗文化等资源，创新旅游产品与服务供给，激发农业农村经济的新活力。因此，解决休闲农庄的发展问题显得尤为重要且紧迫。对于大理水花农庄而言，必须积极行动起来，针对现存问题，制定切实可行的改进措施。

三、休闲农庄旅游发展对策分析

针对以上存在的四个主要问题，休闲农庄可以从特色旅游、定制旅游、品牌旅游、黏性旅游方面研究探讨休闲农庄发展的路径，打造农庄旅游产品核心竞争力和影响力，实现农庄可持续发展。

(一) 挖掘文化内涵，催生特色旅游

云南省深度贫困地区集中于民族地区，民族地区的顺利脱贫对云南省全面建成小康社会具有重要意义^[1]。推动文旅融合发展，促进多元化农庄产品推出，因此农庄可发展以下特色服务项目。

第一，出售大理土特产。乳扇、白族扎染、诺邓火腿、下关沱茶、鲜花饼、漾濞核桃、洱源雕梅、鹤庆米糕、剑川木雕、鹤庆乾酒、巍山蜜钱等等。

第二，乳扇制作体验项目。游客动手制作乳扇，并可以把自己制作的乳扇真空打包带走，也可以把乳扇在农庄中现场烹饪，制作成特色菜系如桃仁夹沙乳扇、炸乳扇、炒乳扇丝、鸡丛菌乳扇炒虾、烤乳扇等，通过该活动让游客体验特色旅游活动。

第三，扎染制作体验项目。游客们把白布浸泡在板蓝根等天然植物的溶液中，采用大理民族图案对白布进行不同形式的捆绑、勒扎，制造出独一无二的手工艺品。游客发挥想象，在制作中一起感受大理传统非遗文化，学习扎染传统技艺。

第四，白族服饰租赁。大理人民在生产生活中创造出了白族服饰，它是白族文化的重要象征。游客通过穿

戴白族服饰，感受白族人民的民风民俗、审美情趣及历史变迁。

第五，白族篝火晚会。游客通过女打“霸王鞭”，男打“八角鼓”，体会白族人民的民族习俗，白族人民朴实友善、辛勤勇敢、团结向上的精神不断感染着游客，由此产生心灵共鸣，给游客带来全新旅游体验。

（二）创新产品服务，开展定制旅游

大理水花农庄有着良好的地理资源优势，但在农庄的产品服务上缺乏创意与持续性设计，因此农庄可采取以下措施。

第一，农庄经营者在休闲项目创意建设上需要有敏锐的市场洞察力，尤其对于农庄在休闲、娱乐、观赏、体验、知识教育等方面的创意投入。

第二，针对游客不同的性格特征、需求和期望，创造有特色的旅游体验。农庄要在餐饮、研学拓展、花海观赏等产品的基础上开展主题服务，让游客拥有印象深刻的旅游体验。

第三，农庄要积极开展定制旅游服务，让游客拥有独一无二的旅游体验。例如，在游客纪念日和生日时送上礼物。按需设计和研发定制旅游产品是农庄实现旅游体验价值的重要路径^[2]。

（三）强化网络营销，打造品牌旅游

随着互联网科技的发展，人们的交流从面对面逐渐转变为网络交流。

第一，农庄要积极运用飞猪、马蜂窝、同程等旅游软件，与游客进行农庄旅游信息沟通和互动。同时旅游者分享自己的旅游经验，介绍自己的旅游体验，对农庄的盈利能力、声誉会带来显著的积极影响^[3]。

第二，游客在社交软件上分享的文字、图片以及视频等信息，可以成为农庄设计旅游产品的有利工具。农庄可定期发起网络博主见面交流会、抖音最佳农庄短视频评选会等线下活动，更全面地实现网络营销，树立农庄良好形象。

（四）做好顾客维护，营造黏性旅游

黏性旅游是指重点关注游客的需求，通过实施各种措施来增强游客对旅游产品的黏性，进而产生忠诚度与依赖度的一种旅游模式^[4]。因此农庄可以采取以下措施：

第一，完善和健全游客管理系统。一方面方便农庄管理游客信息，另一方面有利于农庄和游客的有效连接，

增强与游客的黏性。

第二，办理会员卡。农庄要积极开发各项会员营销方案来引导游客消费，比如在会员档案中记录会员喜好，由此来推荐个性化旅游产品，增加会员的复购率。设置会员日，吸引其他顾客自主成为会员，以实现会员“裂变”^[5]。

第三，满意度调查和游客消费行为追踪。不断满足游客的需求，从而提升游客对农庄的满意度，完善农庄的整体形象，体现“以游客为中心”的理念。

结束语

随着乡村振兴的不断深化，休闲农庄作为乡村旅游发展的新产业新形态新模式，具有良好的发展优势，但是在发展过程中还是存在农庄产品缺乏特色、农庄产品营销策略不够全面、游客黏性不足等问题。要想实现休闲农庄可持续发展，可以通过发展农庄特色旅游、定制旅游、品牌旅游、黏性旅游等方法来改善。休闲农庄倡导的慢节奏的田园生活方式，将是未来人们逃离城市喧嚣、选择宁静安逸的度假休闲的理想目的地。虽然目前在发展中还存在诸多问题和挑战。但其作为突破传统的新业态，有助于推动创新发展的理念和农村经济转型升级，休闲农庄这类旅游休闲度假产品将会迎来更好的发展势头。相信借助乡村振兴的机遇，政府会给予大力支持，调动各方积极性，形成多方参与共商、共建、共享的发展体系，为旅游者提供更具个性化的特色旅游产品，推动农村产业振兴，实现多方合作共赢。

参考文献

- [1]徐晓婧,肖洪磊,邓小海,王元元.云南民族地区旅游精准扶贫中的主要问题及对策研究[J].云南农业大学学报(社会科学),2020,14(02):104-108.
- [2]马静.禾泉农庄旅游体验价值共创实现路径研究[D].安徽财经大学,2022.
- [3]祝启雄,张国超.江夏区休闲农庄发展问题及对策研究[J].农村经济与科技,2022,33(09):97-100
- [4]王胜楠.注意力经济时代旅游黏性营销模式研究[D].云南师范大学,2018.
- [5]毕慧芳,黄颖.农村电商新思维[M].电子工业出版社:201804.356.