



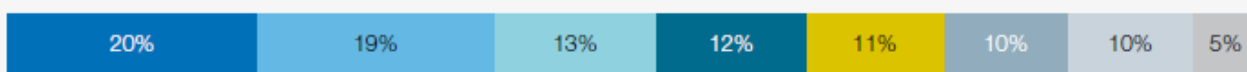
八类中国出境游客，你属于哪一类？



随着国民收入的持续提高和出境游门槛的大幅降低（如：多国对中国公民放宽个人旅游签证条件），中国出境游人数迅速增加，旅游半径也不断扩大。据文化和旅游部的统计，仅 2017 年一年，中国出境旅游人次就超过了 1.31 亿。超过 70% 的中国游客选择与家人和朋友结伴出行，且单次行程的消费额全球第一。中国出境旅游消费额预计将以 6.1% 的复合年增长率（CAGR）上升，2020 年或将超过 20,320 亿元人民币。

对意欲在出境游市场抢分大蛋糕的旅行社、旅游零售业和酒店业来说，了解这支出境游大军有哪些细分至关重要。在上一次调研中，我们根据出境游客的行为和偏好确定了三类细分，而这一次增加到了八个类型。

中国出境游客并非千人一面，按偏好和行为的显著差异可划分为八个类型



看重性价比的观光客

- 低收入¹
- 旅行的意义在于远离生活喧嚣，享受优质家庭时间
- 看重性价比，喜欢常规景点，以及轻松休闲的行程安排
- 不会大肆购物，更愿意把钱花在舒适的酒店和交通上



旅购一族

- 已婚夫妇，30-40岁
- 喜欢购物为主的行程，穿插基本的观光活动
- 深受社交媒体影响，精心制定攻略，希望能买到性价比最高的商品
- 在非购物项目上的消费趋于保守



个性先锋

- 20-30岁，高收入白领
- 自我意识强烈
- 渴望拥有量身定制且富有个性化的行程
- 希望自己是第一个发现独一无二、富于挑战的小众景点
- 喜欢影响朋友
- 追求优质的吃住行玩体验



背包客

- 20-30岁之间，中低收入职员
- 享受户外活动、喜欢体验当地文化，比如去集市、登山或探访其他罕为人知的景点
- 对价格敏感，但愿意在娱乐项目和本地活动方面花钱



都市风情追随者

- 来自一线或二线城市的低收入人群
- 即使经济上捉襟见肘，仍然向往体验摩登现代的大都会生活
- 重视家人、朋友：希望能获得朋友的高度认同
- 愿意超出预算消费



旅游达人

- 高收入的中年人士
- 喜欢自行安排行程，以获得独特体验
- 喜欢对当地文化进行深度体验
- 重视品质（尤其是餐饮体验）
- 对价格不太敏感



减压一族

- 单身，中等收入
- 因工作压力或当前生活无聊而感到疲劳
- 没有具体需求，只想从繁琐沉重的日常生活中暂时抽离
- 对价格敏感



旅行新手

- 中等收入
- 不太活跃，易受同行者影响
- 语言不通，交流有障碍，更青睐中文导游服务
- 喜欢观光和参观地标式景点

¹ 低收入：家庭月收入<11,999元人民币以下；中等收入：家庭月收入12,000-24,999元人民币；高收入：家庭月收入>25,000元人民币。

资料来源：2018年麦肯锡中国出境游客调查研究

进一步研究分析之后，我们还发现：

1. 不同类型游客的消费模式各有千秋

比如，都市风情追随者度假时通常愿意超出预算，收入水平并不一定总会影响消费能力。

另外，游客目前所属的细分群体并不是永远不变的；当财务状况随着时间推移而发生变化时，游客可能会从当前的细分群体变成另一细分群体。例如，都市风情追随者可能发展为旅游达人，因为他们都注重品质。背包客可能会发展为个性先锋，因为这两个类型在旅游时都喜欢小众和冒险。

2. 不同类型游客的旅行偏好差异显著

每一类型游客对旅行方式的偏好差异显著。例如，背包客和旅游达人更喜欢自助游，虽然这两种类型收入水平不同，但他们都愿意把钱花在深度体验当地文化和风土人情上。相比之下，旅购一族和旅游新手不太可能花钱自助游，因为前者通常在非购物项目上花钱很保守，而旅游新手则希望旅途中没有语言障碍。都市风情追随者、旅游新手、旅购一族、减压一族更有可能选择跟团游，以避免制定复杂计划，减少麻烦。

3. 购物不是全部

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33822

