

“韩流”云集 从“来一次”变“反复来”

爬崂山、喝青啤、打高尔夫球……今年一季度超11万人次韩国游客来青 占入境外籍游客首位

“这里果岭地形很独特,气候也很宜人,打完球还能去海边吃海鲜。”在即墨天泰高尔夫球场,来自韩国首尔的朴先生一边与好友打高尔夫球,一边对记者说。这是他今年第3次来青岛,前两次是带朋友爬崂山、喝青啤,这次则是约了3位球友专程来打高尔夫球。“从首尔飞青岛只需一个半小时,非常方便,高尔夫球场的价格也只有韩国的一半。”朴先生说。

青岛街头“韩流”涌动

以往,青岛的入境旅游旺季要到4月下旬才真正开启。但今年,从春节到清明,这股“韩流”几乎没有消退。数据显示,今年一季度,青岛机场入境外籍旅客16.4万余人次,同比增长52.6%;其中韩国籍旅客11.4万余人次,稳居首位。更重要的是,这些韩国游客近九成是通过免签政策入境,而“回头客”的比例也在不断攀升。

如果你在周末走进青岛啤酒博物馆,会发现一个有趣的场景:AR互动区前排队的人群里,韩语此起彼伏;文创商店里,印有“青岛”字样的啤酒杯几乎被韩国年轻人一扫而空。青岛啤酒博物馆工作人员告诉记者,现在每天接待的韩国游客至少占外国游客的一半以上,“他们特别喜欢那个醉酒小屋,进去摇摇晃晃,出来笑得前仰后合。”

不光是啤酒博物馆,在台东步行街,“精酿啤酒交易所”的霓虹灯下,举着手机拍摄的韩国游客比比皆是。一家卖铁板鱿鱼的摊主说:“我现在都能听懂‘多少钱’‘辣一点’的韩语了。”

更令人意外的是,韩国游客的足迹正在从传统景点步入青岛人的日常生活空间。“韩国客人特别喜欢我们的足浴套餐,尤其是那种带肩颈按摩的。”市南区一家足浴连锁店的店长告诉记者,今年春节后,店里接待的韩国旅行团数量翻了一倍,不得不从其他分店调派人手,“他们通常是在小红书或海外社交媒体上看到推荐,然后拿着截图来问。”

大润发宁夏路店也成了韩国游客的“打卡点”。从海苔、方便面到特定品牌的洗发水,韩国游客推着购物车批量扫货的场景每天都能看到。门店干脆把热销商品集中到中岛台,贴上韩语标签,变成了一个小小的“韩国游客专柜”。

记者走访发现,与去年流行的“周五下班去青岛”的“尝鲜式”体验不同,如今来青岛的韩国游客中“回头客”的比例越来越高。来自釜山的金先生是第3次来青岛,这次他带着公司的5位同事,“我第一次来是因为免签方便,周末飞过来吃海鲜喝啤酒;第二次带了家人;这次同事们听说好玩,非要我当导游。”他给记

者看了自己的手机,相册里存满了这次规划的“美食路线图”。

从“来一次”变成“反复来”

大量客流涌入的背后,是青岛在过去一年里为入境游客做的系统性“功课”。支付问题曾是韩国游客来华的痛点之一。青岛联合支付宝等平台,大力推广“外卡内绑”和“外包内用”,韩国游客可以用自己熟悉的Kakao Pay在青岛扫码支付。记者在万象城随机采访了几位韩国游客,他们纷纷表示:“和在家乡付款一样方便。”

语言服务也在快速跟进,青岛啤酒博物馆上线了韩语电子导览和AI互动;中山路上的不少小餐馆里,服务员手机里都装着翻译软件。“以前看到外国客人进来有点慌,现在直接开语音翻译,点菜没问题。”一家海鲜饺子馆的老板说。

更值得关注的是,青岛的商家正在从被动接受到主动研究韩国游客的消费偏好。“我们发现韩国年轻人特别吃‘打卡’这一套——装修有特色、适合拍照、能发社交媒体的店,他们排队也要去。”大鲍岛历史街区一家文创店的主理人告诉记者,他们专门在店内设置了韩语拍照指引牌,还设计了几个“最佳拍摄点”,效果立竿见影。

如果说一年前的韩国游客来青还是“尝鲜式”的周末短途游,那么现在,他们的消费图谱正在快速多元化和纵深化。

医疗康养是最近崛起的新赛道,城阳区一家中医推拿诊所的负责人告诉记者,今年以来,通过旅行社预约的韩国客人明显增多,“有的是颈椎、腰腿问题,有的是想体验针灸和艾灸。我们会给每位韩国客人出具调理方案,他们非常看重这种‘定制感’。”

文化体验也在升温,今年3月,青岛邮轮母港启动了“韩国游客青岛骑行文化体验之旅”,十几位韩国骑行爱好者沿着海岸线骑行了整整一天。4月初,首批韩国携宠游客乘船抵青,带着自己的宠物狗在青岛的海边漫步、入住宠物友好酒店。这些小众但高黏性的细分市场,正在成为青岛吸引韩国“回头客”的新抓手。

(青岛早报/观海新闻记者 于健)



韩国游客来青旅游。



韩国游客打卡青啤博物馆。青啤供图

签约额达70万美元

韩国庆尚南道农水产食品出口洽谈会在青岛成功举办

早报4月6日讯 4月3日,韩国庆尚南道农水产食品出口洽谈会在青岛圆满落幕。本次活动由庆尚南道政府主办,聚焦道内优质农水产食品对华推广,搭建中韩企业精准对接桥梁,助力庆南企业深耕中国市场、扩大对华出口。活动期间,来自庆尚南道的7家优质农水产食品企业携特色产品参会,与20余家青岛地区采购商、流通企业开展了深入对接洽谈,精准匹配供需需求。经过高效沟通,3家韩企与青岛采购商成功达成合作共识,签订总金额达70万美元的出口协议。

为确保洽谈会取得实效,庆尚南道山东代表处提前开展了全面调研,结合参会韩企的产品特点,有针对性地邀请相关青岛采购商参会,最大限

度提升洽谈效率与合作成功率。活动现场气氛热烈,韩中企业代表围绕产品品质、价格、物流、市场准入等具体环节进行了深度交流。最终,3家庆南企业成功与青岛采购商签署4项出口合同,总金额达70万美元。

韩国庆尚南道经济副知事(副省长)金明珠亲临活动现场,发表致辞并见证了韩中企业签约仪式。他在致辞中表示,庆尚南道拥有优质的农水产资源,希望以此此次洽谈会为契机,深化中韩两国经贸交流,推动更多庆南特色产品走进中国市场、走进中国消费者视野。金明珠在随后接受专访时进一步指出,此次签约不仅有效提升了企业销售额,也提高了庆南农水产品在中国市场的品牌知名度,并构建了

可持续的出口网络。“通过与中国采购商的交流,企业得以快速把握中国消费趋势,验证产品竞争力,为未来发展提供了宝贵机遇。”他期待以此为契,进一步提升中国消费者对庆南农水产食品的信任,扩大两国间的出口与合作。

庆尚南道政府表示,未来将持续加大道内企业及产品的宣传力度,尽最大努力帮助道内企业扩大对华出口,同时将常态化举办此类经贸对接活动,进一步搭建中韩企业合作桥梁,推动双方实现互利共赢、共同发展,让更多庆南特色产品获得中国消费者的青睐与认可。

在吸引中国企业投资方面,金明珠透露了重要进展:青岛张氏上佳科

技术有限公司决定在庆尚南道投资约150亿韩元,新建活塞杆生产工厂。该企业将利用庆南作为出口最优区位,打造进军北美市场的出口基地。金明珠强调,庆尚南道将不遗余力提供行政支持,期待此次投资协议成为韩中未来移动出行产业合作的成功典范。

金明珠进一步介绍,庆尚南道是韩国工业园区基础设施排名第一的地区,拥有全国最多的制造企业,总数约5.1万家。依托釜山新港、加德岛新机场等重大基础设施,庆南构建了航空、港口、铁路立体联动的全球物流体系。

对于有意赴韩投资的中国企业而言,庆尚南道在制造业、物流、新能源、移动出行等领域的集群效应和区位优势尤为突出。金明珠强调,庆南不仅是韩国东南经济圈的核心,更是连接东亚与全球市场的重要枢纽,诚邀中国各地企业赴庆南考察投资,共享发展机遇。

(青岛早报/观海新闻记者 徐小钦)