

财富观点

随着夏季来临,青岛文旅市场热度攀升,多家电竞酒店的满房成绩单刷屏朋友圈,雷神电竞酒店的五四广场店、栈桥店更是连续多日房源告急,单日最高房价近600元仍一房难求。当下,以“电竞+住宿”为卖点的电竞酒店,正突破传统酒店与网吧的边界,成为90后、00后社交聚会、假日出游的首选目的地。作为从电竞硬件领域跨界而来的品牌,雷神电竞酒店如何引爆消费市场?又如何精准抓住年轻人的消费脉搏?让我们一探究竟。

睡得好玩得爽 电竞酒店解锁“快乐密码”

“电竞+文旅”新风口引爆年轻消费场景 住客多为“游客+玩家”复合身份 节假日一房难求



雷神电竞酒店的专业硬件配置深受年轻人喜欢。受访者供图

/ 延伸 /

“日游夜电”：旅行与娱乐无缝衔接

“青岛是一座‘白天靠海、晚上靠玩’的城市。”陶元欣这样形容电竞业态与青岛文旅产业的天然契合,“游客白天去栈桥、八大关、奥帆中心,晚上还想找‘年轻人能聚集的地方’,电竞酒店正好填补了这个体验空白。”

这样“日游夜电”的模式,已成为年轻游客来青岛度假的新标配。数据显示,雷神电竞超过60%的住客为“游客+玩家”复合身份,他们白天以旅行观光为主,晚上回到酒店则继续与好友联机“开黑”,实现了“旅行”与“娱乐”的无缝衔接。

除了游客,青岛本地的高校群体同样是电竞酒店的重要客源。中国海洋大学、中国石油大学、青岛大学的年轻人将电竞酒店作为宿舍之外的“第二客厅”,周末或节假日约上三五好友来此聚会开黑,好不惬意。周中与周末的客群自然轮替,使得雷神电竞青岛门店的出租率得以稳定保持在较高水平。

事实上,“电竞+文旅”的融合,不仅是企业层面的商业探索,更已成为青岛城市发展战略的一部分。青岛国际啤酒节期间,推出了动漫、电竞、沉浸式体验展演等近2000场主题活动,与“畅游胶东”海洋童玩季等促销活动联动,将电竞融入青岛暑期文旅消费的大版图中。青岛西海岸新区也在积极推动体育赛事与文旅、住宿、餐饮等业态的资源整合,中超比赛期间,小珠山齐长城遗址、金沙湾啤酒城等线路入选山东省体育旅游精品线路。

更大的想象空间还在路上。“我们希望把雷神电竞酒店打造成青岛年轻人的‘第二客厅’,做成外地年轻人来青岛的‘第一站’。”陶元欣表示,未来青岛的门店将继续坚持“高校+商圈+文旅”的精准选址策略,通过持续举办线下电竞赛事、IP联名活动以及与其他本地品牌的跨界合作,进一步强化“电竞+文旅”的融合特色,为青岛注入更多年轻活力。 青岛早报/观海新闻记者 于捷

电竞酒店节假日一房难求

“我们是听朋友推荐的,上个月他来了之后说这里的电脑配置特别给力,房间又干净,还能躺着玩,所以这次我们几个大学同学特意约了一起过来。”近日,在雷神电竞酒店CBD万达店的前台,几位大学生正在办理入住,他们准备在这里度过一个“开黑之夜”。

随着年轻消费群体的崛起,电竞酒店这一新兴业态正成为年轻人聚会、社交的新选择。在今年的清明、五一假期,青岛多家电竞酒店频频出现一房难求火爆景象。数据显示,雷神电竞酒店入住客人中,90后、00后占比高达91.4%,其中95后占比74.68%。这些年轻人不仅将电竞酒店作为游戏据点,更将其视为朋友聚会、生日派对、团队建设的社交场所。

“周一到周五,我们的客人以周边高校学生为主,中国海洋大学、中国石油大学、青岛大学的学生经常组团过来;到了周末和节假日,外地游客和本地情侣就成了主力,他们白天去栈桥、八大关、奥帆中心打卡,晚上回酒店‘开黑’。”雷神电竞酒店青岛CBD店的店长田得光向记者介绍道,一家酒店兼具“宿舍替代”“聚会场地”和“旅行落脚点”三重身份,这在传统酒店中是难以见到的。

在房价方面,雷神电竞酒店的日常房价在260元至500元区间,节假日和主题房活动期间,房价会大幅上涨。以青岛台东宁夏路店的“战马联名主题房”为例,去年五一期间平均房价飙升至544元,环比增长111%。

年轻人甘愿为“体验”买单

雷神本身是做电脑硬件的,为什

么会想到去开电竞酒店?

2023年,雷神与拥有超过1.36亿会员的尚美数智酒店集团强强联合,共同创立了“雷神电竞酒店”品牌。雷神提供专业的电竞硬件解决方案与玩家社群影响力,尚美数智则贡献酒店管理、数智化平台与庞大的会员流量,形成“硬件+场景+流量”三位一体的互补优势。

“这一跨界并非一时兴起,而是基于对年轻用户需求的深度洞察与产业生态拓展的战略选择。”尚美数智酒店集团相关负责人陶元欣介绍,雷神在长期服务硬件玩家时发现,年轻人在电竞场景中衍生出了住宿、社交、餐饮等复合需求,单一的硬件销售已经无法满足他们的期待。抓住Z世代成为消费主力的趋势,雷神选择将“懂电竞”这一核心能力从产品延伸到线下服务场景。

如今,雷神电竞酒店的全国签约门店已突破280家,覆盖100多座城市,今年的签约目标是300家门店。

那么,雷神电竞酒店的客房到底有什么特别之处?为什么年轻人愿意为电竞酒店远超传统酒店的价格买单?

“传统酒店卖的是‘一张床’,我们卖的是‘一段时光’。”陶元欣在接受采访时表示,“朋友们聚在一起,从傍晚玩到天亮,游戏、外卖、聊天、观赛,住宿只是这段欢聚时光的载体。我们提供的是一种情绪价值,是开黑的畅快感、沉浸式的体验和社交归属感。”

这种独特的价值定位带来了极高的用户黏性。据统计,与普通商务酒店平均1.2晚的停留时长相比,电竞酒店的客人平均连住时长为2至3晚,复购率和连住率远超传统酒店。一位消费者在线上评价中写道:“整体非常满意的一次入住!电竞设备专业,游戏加载速度快,多开无压力。房间卫生做得很到位,设施齐全,环境安静舒适。已经推荐给队友

了!”行业数据也印证了这一趋势。根据中研普华数据,2023年中国电竞酒店市场规模约190亿元,2025年已突破300亿元,2027年有望达到500亿元。

既能“睡得好”也能“玩得爽”

“网吧解决‘玩得爽’,酒店解决‘睡得好’,而我们要同时解决这两件事,并且让它们彼此不打架。”陶元欣说,在硬件配置上,雷神电竞的房间标配了雷神全套专业电竞设备——高性能显卡、高刷新率电竞显示器、机械键盘、电竞鼠标和千兆专线网络,确保客人能够流畅运行《无畏契约》《英雄联盟》《永劫无间》等主流电竞游戏的高画质设置。而专业电竞椅的配置则保证了玩家久坐不累。

在场景设计上,除了标准的大床房和双床房,雷神电竞还推出了可容纳3至5人的多人开黑房等多元房型,满足不同规模的社交和游戏需求。尤其值得一提的是,通过200毫米加厚墙体与专业隔音处理,酒店确保相邻客房之间的噪音干扰低于30分贝。30分贝相当于“图书馆里翻书的声音”,也就是说,玩家即使在房间玩得热火朝天、大喊大叫,隔壁房间的客人也几乎无感。

最受年轻玩家欢迎的,当属雷神电竞的IP联名主题房。此前,雷神电竞与“战马”品牌合作推出了联名主题房,上线即售罄,热度极高。据透露,即将到来的2026年世界杯期间,雷神电竞将与经典足球游戏《实况足球》合作推出联名主题房,并联动举办全国性线下电竞赛事。

“届时,我们预计线上曝光量将达200万左右,主题房将持续爆满。”陶元欣表示,“像这类与游戏IP的官方合作,带来的品牌势能和声量提升是巨大的,它对线下门店主题房的带动作用、对出租率的提升,预计也会有10%到20%的增幅。”