

新快观察

导游证考证热激发就业新赛道

“司导”构建旅行新体验

导游资格证考证热从去年一直持续到今年,入行的人越来越多,想分行业蛋糕该如何下手?在传统旅游团因“特种兵式打卡”而被一些游客放弃,包车游成为旅行新趋势的情境下,一群手握方向盘的年轻“司导”应运而生,他们用个性化服务、自身的知识与技能为游客构建独特的出行体验。在“司导”这条职业新赛道上,年轻人在引擎的轰鸣声中找到了热爱与职业规划的完美契合点。在某大型在线旅游平台,仅今年一季度就有超过2000名大学生选择加入全球“司导”行业。

■本版文图:新快报记者 李佳文 见习记者 梁潇静

数据

包车游爆发式增长下 “司导”成为职业新方向

近年来,包车游市场呈现爆发式增长,有大型在线旅游平台统计显示,2024年的旅游包车订单量较2019年增长超200%。然而,专业“司导”(司机+导游),尤其是年轻“血液”供给却严重不足。

在此背景下,一些平台开始吸纳应届生,在为年轻人解决就业难问题的同时,通过技能培训使他们成为旅游行业的新生力量。据了

解,某在线旅游平台全球“司导”平台开放应届生专项招募,截至今年一季度,已有超过2000名大学生选择加入。

据央视新闻报道,2024年全国报考导游资格证的人数约为31万,远超2023年20万的数量。新快报记者从广州市导游协会获得的数据显示,2024年有5198人报考导游资格证,而在2023年报考人数是3532人。从报

考人数的大幅增长不难看出,进军导游行业的人越来越多。

来自广州从事包车游的司机小曾告诉新快报记者,他当包车游的司机有一年多时间了,今年计划报考导游证,正积极备考中。“去年报名的时候错过了,我计划这两年内要把证考下来,给自己增加职业优势。”在他看来,有了这张资格证能够让顾客对他的服务专业度更加放心。

各方反应

●游客

希望“司导”技能多元,提供定制化服务

曾多次选择“司导”服务的小高表示,她倾向于选择对当地历史文化有一定了解的“司导”,在旅行过程中能为她讲解更多与景点相关的知识或历史故事。“选择‘司导’时,我最优先的考虑因素是博古通今,其次是安排妥善、容易沟通、拍照好看,希望‘司导’能为我提供传统旅行难以提供的定制化服务。”小高说。

●旅行社

谨慎入行,选择后坚定前行

某航空公司附属旅行社负责人表示,在全面放宽、优化过境免签政策背景下,从长远看,确实会吸引高学历人群加入导游行业赛道。目前,广州旅游市场的导游服务费会因为个人能力、节假日、目的地等有浮动,小语种导游工资基本是800元/天,有些甚至达到1200元/天。

对于新入行的导游,该负责人建议,选择入行前要谨慎,一旦选择了就要坚定前行。例如熟读旅游法、了解民族史、世界史,熟知历史、地理、时事、政治和语文,熟知景点的讲解和线路的安排、急救常识,做好安全事故预案等。“需要提醒一下,如今部分景点在导游不带团的情况下是不认可单凭导游证进入,建议不要只是为了省门票去报考导游证。”

●在线旅游平台

希望年轻导游以创新引领行业发展

某在线旅游平台的数据显示,参与平台系统培训的“司导”月均收入较普通从业者高出23%。这不仅是对年轻人能力的肯定,更印证了平台“以人才驱动创新、以创新引领行业”的发展理念正在开花结果。

在线旅游平台方面指出,年轻的“司导”懂书本上的历史,更懂街头巷尾的烟火气,他们用自己年轻的视角和蓬勃的活力,向世界诠释着旅行的意义。“年轻人能把对生活的热爱,开成了一条前途坦荡的青春赛道。”

新机

“每个客人的灵魂都不同” 青春力量为旅游服务注入更多个性

2004年出生的傅政羽学的是旅游管理专业,他从大二实习开始接触“司导”,毕业后毫不犹豫地“入行”选择了人生第一份职业。

“流程化只是表象,每个客人的灵魂都不同。”傅政羽说,来成都的游客,有人沉醉于武侯祠的千年历史,有人向往九眼桥的年轻躁动,也有人只为那一口滚烫的麻辣火锅。他不仅熟悉城市里的每条大街小巷,更会带客人深入体验:吃地道火锅、看精彩变脸、精准打卡网红点,提供高度个性化的服务。“我们更灵活,适应平台规则快,能和年轻客户瞬间打成一片。”傅政羽对于自身的优势非常清楚。

不仅科班出身的专业人员在“司导”这条新赛道上干得风生水起,不

少半路出家的年轻“司导”也在这条路上找到了新的乐趣和意义。

在呼伦贝尔“00后”女生张颖最初的事业蓝图里,其实并没有“司导”这个选项,然而“浅尝”之后,这位“超级大E人”的心瞬间就被俘获了——每天都能接触到天南海北、形形色色的人和事,对她而言充满了无穷的新鲜感和乐趣。她有着超强的察言观色能力:遇到二次元爱好者能畅聊动漫梗,面对内向的客人能给予安静的陪伴,碰上年长的游客能立刻切换成元气“甜妹”模式,妥妥的实力演技派。

小曾也非旅游科班出身,在离开原本工作的房地产行业后,他转变了自己的思维:“以前都是想着往外跑,但后来我觉得,如果有人来广州的

话,我作为一个本地人,是不是可以用我的优势带他们去游玩!”于是,本就有私家车的他成为了一名包车游司机。他的业务范围以广州为主,偶尔也会去往珠三角的其他城市。作为土生土长的广州本地人,小曾认为对这座城市的熟悉度是他最大的优势。他会帮助顾客避开人潮打卡喜欢的景点,带他们避开大众“雷点”去找小众、好玩的地方,甚至去吃一些只有开车能到的、本地人喜欢的餐厅。“广州酒家、陶陶居是很出名,但也有人觉得全国都能吃到的东西为什么要特意在广州排队吃呢?如果客人提出想要吃特色餐厅的需求,我也可以带他们去一些我们本地人经常去的地方。”

价值

“把自己当成游客” 换位思考是年轻“司导”的成功秘籍

“虽然体力上可能不如男同事,但女性独有的敏锐洞察和情感共鸣能力是我的法宝。”扎着双马尾、妆容精致的田露将自己的核心竞争力归结为“情绪感知力”,她能迅速捕捉游客状态,兴奋型的需要带动气氛,疲惫型的则需要倾听与关怀。毕业于四川电影电视学院编导专业的她特别擅长为女性客人拍照,“一拍就是100多张,力求

完美。谁不想旅游时发个漂亮的九宫格朋友圈呢?”她笑着说。因为懂得游客心理,所以她格外有耐心,甚至还会指导客人摆POSE。

总结自己当“司导”的服务心得,田露认为核心在于换位思考,为游客营造彻底的松弛感,杜绝催促和插队。“把自己当成游客,提供我自己想要的那种服务。”

从剧本杀行业跨界成为“司导”的林波,格外珍视客人的反馈。他深谙差异化服务之道,“帮客人避开人潮与‘坑点’,这才是真本事。”被誉为“氛围大师”和“阿姨杀手”的他,成功的秘诀是“嘴甜”,见到客人从不生硬地称“您”,一句甜甜的“姐姐”“哥哥”瞬间拉近距离,用真诚的夸赞和贴心服务让游客们心花怒放。

■年轻“司导”在工作。