



成都青城山脚下,办完入住、放下行李,一场故事就正式开始了。接下来的两天一夜,游客的食宿、漫步、休憩,都在剧本剧情里,直到退房那一刻才算体验“杀青”。

这种被称为“沉浸式剧宿”的玩法,今年以来在社交平台上持续走红。据平台数据,2026年暑期以来,带有“剧宿”“剧本杀”“入戏”等关键词的酒店和民宿,搜索与预订量大幅上升,其中18岁至27岁的年轻用户占比超过七成。

年轻人为何愿意为一段故事预订一间客房?当酒店变身实景剧场,这笔生意究竟怎么算?近日,华西都市报、封面新闻记者采访了多位剧宿经营者、游客及业内专家。专家认为,剧宿的价值在于打造差异化体验、深耕细分市场,但热闹之下,这门生意最终还是要回到产品和经营本身,需警惕概念包装背后的投资风险。

为一场戏订一间房 与角色的距离无限拉近

“真的感觉把百年间的故事都‘读’懂了。”10月13日,游客小洋(化名)向记者介绍今年4月在湖北武汉的剧宿体验。在两天一夜的行程里,她仿佛被拉回到1938年的汉口:入住时领到房卡和一封邀请函,白天在酒店里推理解谜,晚上坐进沉浸式戏剧《风云》的现场。她不只是观众,还能参与故事、左右角色的结局。住得舒服、玩得尽兴,顺带把一段历史捋了一遍,这趟旅行让她觉得很过瘾。

在青城山体验过剧宿的小楠(化名),是在社交平台刷到这一玩法的。本身就是剧本杀、密室爱好者的她,看过综艺《密室大逃脱》后,一直向往把密室和剧本融合在一起玩,这次趁着旅游,专程去住了一晚。

“很多剧本杀店就算有独立剧场,但我总有一种疏离感,因为我知道几个小时后就会离开。”小楠说,剧宿不一样,“吃住都置身故事之中,与剧中角色的距离被无限拉近。”无论是和好友结伴,或是与陌生玩家拼场,参与者的投入感远高于在密闭小房间内玩普通剧本杀。

在广东佛山体验过两天一夜沉浸式剧本《星沉之夜》的网友“一只鸟”也有同感:住进客房,就像真的成了故事里的人物,演员即便没有玩家搭话,也会自顾自把剧情推下去。不过她的体验也有遗憾:故事线太多,线索分散在不同角色手里,拼场玩家很难独立梳理剧情全貌。

记者留意到,社交平台上网友对剧宿态度分化:不少爱好者追问地址、规划行程;也有人认为沉浸感过重,还有游客直言,剧宿定价并不亲民。



凡凡经营的沉浸式剧宿内,演员正在为住客进行实景演绎。



凡凡经营的位于青城山的沉浸式剧宿。

两天一夜888元包三餐 店家直言利润不高

凡凡(化名)做了5年传统剧本杀,去年上半年,他把位于青城山的店打造成两天一夜的剧宿。

转型的念头来自游客的反馈。“我们的客群大多是外地游客,但市面上不少旅游项目同质化严重,千篇一律商业化。”凡凡说,这些人最初只是想找一个能放松、又不缺趣味的地方。

剧宿的入住流程和普通酒店差不多,区别在于“把东西放了就开始玩儿”。店里的NPC(由工作人员扮演的角色)和主持人都是演员科班出身,食宿由店方一手包办,客人不用操心,全程跟着剧情走。和传统剧本杀比,身临其境的感受要强得多,还会和好友深度绑定。

客源以18岁至40岁人群为主。“就是不操心又好玩儿。”凡凡说,店内剧本类型丰富,包含权谋博弈、实景演绎、

轻喜剧等题材。目前定价每人888元,两天一夜包含三餐,定制剧本与特殊需求另行计价。

单看定价并不低,但经营账并不好算。“包三餐,加上我们的酒店住得也比较好,利润空间真的很薄。”凡凡坦言,“赚得不多就是最大的难点。”

同时,难点主要卡在成本和传播两头。传统剧本杀提前几分钟预订,消费者很快就能开始玩,一天能拼好几场;剧宿受房间、场地限制,客人还要看行程安排,客流根本没法与之相比。“营收和客流,我感觉没有必要和传统剧本杀相提并论。”凡凡说。同时,其传播转化偏慢,两天一夜的模式难以快速裂变。更关键的是,一旦玩家在其他剧宿体验不好,很可能对整个剧宿赛道失去消费意愿。

小楠也提到试错成本差异:普通剧本杀剧情不好,最多浪费一下午时间和百余元,而剧宿体验如果翻车,损失的是整整两天时间与近千元花费。

警惕概念包装 掩盖投资风险

剧宿是不是一门新生意?多位专家对此持不同观点。10月13日,四川省社会科学院研究员盛毅在接受记者采访时提到,酒店行业竞争日趋充分,突出特色、开辟细分市场本就是经营创新的重要方向。

他认为,沉浸式剧宿从体验消费入手打造差异化场景,但与主题酒店并无根本区别,主要是在体验形式上增加了新内容。由于面向特定消费群体,相较于大规模扩张,这类酒店更适合走“小而精”的路线。

成都理工大学地理与规划学院旅游开发与管理系教授唐勇则把这个词拆开来看:“沉浸式”是具身体验的基本诉求,“剧”的内核是故事性,表现为居住空间及相关场景的情节化,“宿”则是故事得以具身体验的实体空间。

他介绍,沉浸式剧宿可以定义为“满足沉浸式具身体验的戏剧化居住空间及其相关场景”,它不是住宿和演艺的简单叠加,而是多个文旅业态的综合。“但综合并不等于新业态。”唐勇说。

唐勇认为,剧宿的出现并非偶然,而是体验经济与文旅融合共同催生的结果,同一逻辑的还有沉浸式博物馆、沉浸式剧院、沉浸式演艺等。

在他看来,“沉浸式剧宿”具备规模化发展的可能性,但能否落地,核心取决于投资实力、产品打磨与经营策略。投资者要高度警惕:部分项目依靠“概念化”“故事化”包装造势,潜藏着不容忽视的投资回报风险。

华西都市报·封面新闻记者 罗田怡 杨金祝 见习记者 龚善美 实习生 郭月峰 社交平台截图

长假刚结束 大批人反向出发

不少热门民宿价格打“对折”

10月14日,记者走访旅游市场并综合去哪儿、同程等多家平台数据发现,国庆长假落幕,国内旅游并未按下暂停键。机票、酒店价格大幅回落,迎来年度赏秋错峰出游黄金窗口期。一边是银发族长线奔赴新疆看胡杨林,一边是上班族拼年假、调时间错峰打卡热门景区,“人少、价低、景美”的错峰旅行正在成为文旅消费新潮流。

进入10月,国内迎来年度赏秋黄金时段,草原、彩林、胡杨林、雪山轮番上线,向西、向北的长线赏秋目的地热度快速走高,错峰出游、沉浸式赏秋、小团定制慢游成为消费新趋势。

记者采访到成都旅游市场一位资深领队余先生,他带的新疆深度胡杨林观赏团将在10月21日出发,目前全团名额已经报满。“团里绝大多数都是退休银发人士,时间灵活,专门避开国庆人流。每年10月正是新疆胡杨金黄的最佳时节,错峰出行既能看极致秋景,吃住出行成本也更友好。”余先生说。

错峰出游也不只是中老年群体的专属,不少上班族也抓住机会补上旅行。成都市民张先生国庆假期坚守岗位没有出游,假期结束后开启错峰旅行,前往河南老君山、龙门石窟游览。

“检票口几乎看不到排队的人,这就是错峰出游的快乐。”张先生分享体验,从成都前往洛阳的高铁票无需抢票,车厢内客流宽松,游玩体验感大幅提升。

湖北的李女士则选择请年假,带着父母错峰赴北京旅行,10月8日抵达后打卡故宫、长城、颐和园。“父母一直想去北京,但是节假日景点人挤人,预约也很难。”李女士坦言,特意选择国庆后出行,不仅景点预约更容易,机票、酒店的开销也省下不少,全家游玩体验很好。

业内人士向记者介绍,今年错峰出游的内涵正在改变,不再单纯为了“捡便宜”,游客更加看重沉浸式慢游体验。

国庆黄金周落幕,出行消费成本下降。记者查询去哪儿平台数据显示,10月9日至10月31日,国内机票平均成交价格较国庆假期下降超三成,杭州、深圳、北京、上海、南京、长春等热门目的地,单张机票均价较假期便宜近200元。

同程旅行监测数据同样印证了这一市场变化:国庆假期结束后的首周,国内机票整体均价相较假期下滑近三成。住宿市场同步降温,10月9日之后,全国热门旅游城市酒店均价较国庆长假平均降幅超三成,景区周边民宿、度假酒店价格弹性最大,部分目的地住宿花费最高可较国庆假期省下60%,不少热门民宿价格近乎打“对折”。

华西都市报·封面新闻记者 陈静