

1小时交通圈激活“交换周末游” 都市圈居民开启“串门”旅游模式

长江日报记者高喜明

4月18日、19日,在武汉都市圈东部,麻城龟峰山景区举行“春游花朝季”活动,景区停车场停满了鄂A、鄂B、鄂G和鄂J等武汉都市圈城市号牌的车辆;在武汉都市圈西翼,仙桃沔阳小镇景区涌入了6000多名游客,其中大部分旅行团来自武汉、孝感、咸宁等武汉都市圈城市……
武汉都市圈不同城市的居民互相“串门”旅游已成常态。2026年武汉文化旅游发展大会上,武汉都市圈9城文旅部门签署《武汉都市圈深化文旅协同发展2026年合作事项书》,明确共建合作机制、共塑文旅品牌等重点合作事项。武汉都市圈文旅协同发展走深走实,武汉都市圈居民“串门”将更加积极和方便。

武汉都市圈居民互相“串门”旅游

4月18日,周六。黄石市民徐大华看到天气不错,和妻子开车直奔麻城龟峰山景区。“‘人间四月天,麻城看杜鹃。’龟峰山的杜鹃花名声在外,工作了一周,正好去放松一下。”徐大华说,从黄石到龟峰山景区2小时左右车程,正好适合自驾游。
当天,麻城龟峰山景区正在举行“春游花朝季”活动,景区停车场停满了武汉、黄石、鄂州和黄冈等武汉都市圈城市号牌的车辆。徐大华夫妻和从黄石过来游玩的王球胜等十多名熟人不时相遇,一群人热热闹闹地一起爬山。
离龟峰山30多公里外的吊桥沟景区,杜鹃花开得正艳。下午4时,导游祝先生从孝感带来的150人旅行团抵达景点,虽然上午已经爬了罗田的薄刀峰,但一行人边看杜鹃花边拍照,兴致依然很高。“孝感

到黄冈一日游,收费仅100元,大家热情很高,很快便成团了。”祝先生告诉长江日报记者,武汉都市圈内非常适合上班族周末短途游。
4月18日、19日两天,仙桃沔阳小镇涌入了6000人。“一天有35个团队,其中有11个团在我们景区住宿。”景区工作人员告诉记者,游客们主要来自武汉、孝感、咸宁等武汉都市圈城市。
近年来,随着武汉都市圈建设,圈内居民“串门”旅游已成常态。以仙桃市为例,2025年第三方抽样调查显示,仙桃景区的省内游客占比81.28%,其中来自仙桃、天门、潜江的游客占37.61%,武汉市游客占27.70%,其他武汉都市圈城市游客数量依次为黄石、孝感、黄冈、咸宁、鄂州,累计为5.77%。

每年120万人次持年卡畅游武汉都市圈

4月19日,武汉市民王先生带着5岁的女儿到东湖飞鸟世界游玩。他通过武汉文旅一卡通“江城卡”预约,刷脸就能入园。“非常划算,一张卡才150元,很多景区可以无限畅玩,非常适合有孩子的家庭。”王先生说,他每隔一两个星期都要带孩子出来玩一趟。
在武汉都市圈,“江城卡”可以畅玩武汉、武汉都市圈旅游年卡则可以畅玩9个城市。
在微信小程序搜“腾旅旅游”,一张武汉都市圈旅游年卡只需200元一年,可以游览武汉、黄石、鄂州、孝感、黄冈、咸宁、仙桃、天门、潜江的120家景区。据腾旅科技有限公司有关负责人介绍,武汉都市圈旅游年卡年发售量达15万张,每年入园达120万人次。
2026年武汉文化旅游发展大会上,武汉、黄石、鄂州、孝感、黄冈、咸宁、仙桃、天门、潜江9市文旅部门签署《武汉都市圈深化文旅协同发展2026年合作事项书》。合

作事项书提出,武汉都市圈将建立健全常态化文旅会商机制,由9市文旅部门定期会商,及时破解合作难题。共塑文旅品牌,协同构建“武汉都市圈”文旅统一品牌体系,围绕“一圈多城、文脉相连、畅游无界”主题,提炼区域文旅共性价值。联动开展“交换周末游”主题活动,整合本地文旅及相关企业优惠措施,推出“交换周末游”大礼包。以武汉都市圈环线高速、高铁及城际铁路网络为骨架,对已发布的武汉都市圈五大精品主题线路进行深度开发与联合运营,引导并整合更多优质文旅资源纳入年卡体系。建立节俭活动互动机制,互相支持并参与圈内各城市举办的文旅节会展演活动。
“武汉都市圈景区联动,能让大家都得实惠。”木蛟介绍,沔阳小镇和武汉的木兰花园、花博汇等景区联系紧密,落地武汉的外省团队游客在打卡完黄鹤楼、湖北省博物馆、东湖绿道、光谷空轨后经常会到沔阳小镇游玩,体验江汉水乡特色风情文化。

专家建言

深耕周末游核心IP,实现多场景一码通行

中国策划研究院文旅分院院长阮灿如表示,武汉都市圈9城签署文旅合作事项书,将推动文旅协同从“物理相邻”的地域联动,迈向“化学相融”的深度融合。此举将打破城市间的行政壁垒,实现文旅资源、客源、服务全域共享,有效激活区域文旅内需市场。“今年以来,武汉都市圈城市依托都市圈协同引流,凭借‘武汉周末后花园’定位,精准承接都市休闲客流,游客量同比激增20%。黄

石、鄂州、黄冈、咸宁等城市也依托区位优势,实现了文旅营收稳步增长,充分彰显区域协同的产业裂变效应。”
阮灿如建议,武汉都市圈文旅协同发展,要统一文旅服务标准、年卡使用权益及景区票务体系,实现门票、交通、服务“一码通行”;深耕“武汉都市圈周末游”核心IP,联合打造工业研学、山水休闲、红色文化等精品主题线路,建立客源互送、营销联动、利益共享机制,筑牢区域文旅发展共同体。



游客沉浸在龟峰山杜鹃花海中。

通讯员周鑫 摄



游客在沔阳小镇观看汽车特技表演。

■长江日报记者高喜明

4月16日,“武昌⇌黄石”滴滴站点巴士正式上线运营,票价优惠后仅14.9元。与传统城际公交不同,该线路支持线上选点、就近乘车、动态可视,首日即趟趟满座。乘客通过滴滴出行微信小程序即可购票,无需前往车站排队候车。长江日报记者购票后体验发现,该线路方便快捷,十分火爆,从黄石出发的车辆趟趟满座。

手机购票很方便,出行有短信提醒

16日上午10时,记者打开滴滴出行微信小程序,点击“站点巴士”,便出现了“武昌⇌黄石”的线路信息。点开查看线路信息,记者发现12时之前发车的车次票均已售罄。记者点开12时的车次,选择黄石上车点为花湖桥下(武黄高速路口,花湖立交桥下),武汉下车点为宏基客运站。

滴滴出行购票需要实名认证,绑定手机号后立即可支付。票价信息显示,车票原本28元,优惠以后只需支付14.9元。不到1分钟就完成了购票,不用去车站排队,非常方便。

11时30分,记者的手机收到了滴滴城际发来的短信提醒:“站点巴士提醒您:4月16日12:00的行程即将出发,因站点停靠时间较短,建议您提前5—10分钟在站点等候,本行程由湖北省客承运。受路况影响,请合理安排出行,具体时间以实际行程为准。”

多一种出行选择,刚刚开通就满座

11时40分,记者赶到花湖桥下乘车点时,已经有四五位乘客正在等车。

60多岁的王爷爷家住三江共和城小区,他老伴是武汉人,老伴经常回武汉,他每个月要在黄石和武汉之间往返多次。“滴滴站点巴士的票价和新城快线票价差不多,但我现在在家门口就能乘车,多了一种出行选择。”王爷爷说。
乘车点的工作人员柯先生告诉记者,站点巴士的票价比原来城际公交还便宜,刚一上线就趟趟爆满。“前段时间城际公交都坐不满,今天从黄石出发的滴滴站点巴士,每一趟都是满座的。”柯先生说道。

12时,滴滴站点巴士准时来到花湖桥下。等车的乘客排队上车,司机掏出手机验票,乘客只需报出购票手机的后四位数字便可上车。

这个站点的乘客上车后,车厢座位已经坐满。滴滴站点巴士驶上高速一路直达武汉,在武汉停靠汉口地铁站A出口、丁字桥洪山村、梅苑社区地铁站A出口、宏基客运站4个站点。13时30分,滴滴站点巴士便抵达了终点站宏基客运站。

子女可帮忙购票,上车报手机尾号

13时40分,记者来到宏基客运站候车大厅。服务台前,七八名游客正在向工作人员咨询如何购买黄石到武汉的滴滴站点巴士返程车票。

61岁的刘慧珍当天从黄石坐顺风车来汉口体检,到宏基客运站准备乘坐滴滴站点巴士回黄石。她不会用手机购票,工作人员聂先生耐心地给她讲解。听了半天,她还是不会操作,便将手机和身份证一起递给聂先生。聂先生在滴滴出行平台给她进行实名认证后,帮她买了一张到黄石市人社局路口的车票。“坐高铁来武汉,我不会转车,大巴对我来说还是更方便。”买好了票,刘慧珍开心地说道。

住在宏基客运站附近的刘爷爷在武汉帮儿子带孩子,他也特意赶来咨询如何购票,聂先生手把手教会了他如何购票。“知道怎样买票,以后回黄石就方便了。”在滴滴出行平台完成实名认证后,刘爷爷满意地离开了客运站。
聂先生告诉记者,滴滴站点巴士只能通过滴滴出行平台网上购票,他们一上午便接待了50多名咨询购票的老年乘客。“其实,对于不会网上购票的老年人,子女可在自己手机上给他们进行实名认证后购票,乘客乘车不需要出示车票,只需报购票手机号码尾数就行了。”

黄石交运集团副总经理陈金桥说,此次开通的滴滴站点巴士,是原来城际公交的升级版,打破了传统客运“点对点”单一运输模式的限制,乘客无需再到长途汽车站购票候车,通过手机滴滴出行App或微信小程序,可实时查询班次信息并随时掌握车辆位置,实现“像打滴滴一样坐大巴”。线上选点功能将以往固定的“车站到车站”模式,升级为覆盖地铁口、社区、医院、商圈等多个便民站点的灵活服务,让乘客在家门口就能便捷上车。实现了“网上购票、线上选点、就近乘车、动态可视”的一站式数字化出行体验。

「武昌⇌黄石」滴滴站点巴士火了

像打滴滴一样坐大巴

新农人将先进理念带到田间地头

告别“人种天养” 看数据种柑橘

长江日报记者高喜明 通讯员严丽

4月17日,阳光正好,在黄石阳新县浮屠镇湖北玖月依农业发展有限公司的260亩柑橘基地里,雪白的橘花挂满枝头,在空中弥漫着浓郁的花香。在基地的一角,雪白的花丛中,还露出一颗颗红彤彤的橙子,呈现出花果同树的景观。

“这是我们试验的伦晚脐橙,已经试种成功了。”“新农人”王水歌笑着介绍,伦晚脐橙得益于宜昌秭归“冬暖中心”的小气候,实现了果实挂树越冬,她引进到阳新后,通过保树留鲜技术也实现了花果同树。

王水歌从小在阳新长大,毕业后到深圳发展,开起了自己的电子厂。2003年,她嫁到了宜昌,发现当地种植脐橙,一亩地有几千元收入,让她产生了回乡发展水果产业的想法。

“好不容易通过读书离开农门,怎么又要回来呢?”“嫁出去的女儿泼出去的水,哪有出嫁女回娘家发展的。”这个想法刚一冒头,就遭到了父母的反对。
2017年,看到当地政府引进柑橘种植业作为精准扶贫项目,王水歌终于说服了父母。2018年,她带着多年积累的企

业管理经验和创业资本同丈夫一起回到阳新,先后成立了家庭农场和公司。

虽然在农村长大,但王水歌从小基本没干过什么农活。果树需要杀虫了,她连药桶怎么用都不明白,只能一点点慢慢学。创业初期,粗放种植给了王水歌一个“下马威”。“施肥浇水没个准头,防虫就靠打农药,优质果率还不到七成,卖不上价钱不说,还费人力。”看着一年辛勤劳作却收益微薄,王水歌暗下决心要改变这一现状。

在一次农业技术交流会上,她结识了省农科院的专家,这场“科技联姻”,让果园迎来了转机。如今走进基地,爱媛28、葡萄柚、脐橙、沃柑等新品种长势良好。水肥一体化设备蜿蜒在田间,传感器实时监测土壤墒情,手机轻轻一按就能精准灌溉;果树修剪得疏密有致,黄板、诱虫灯替代了传统农药;科技小院里,科普展板展示着专家传授的柑橘种植技巧。“过去施肥靠感觉,现在全看数据,氮磷钾配比精准到克。”王水歌笑着说,在省农科院、华中农业大学等单位专家的指导下,基地建立了全流程标准化种植体系,一年下来能节省人工和管理成本近3.5万元,彻底告

别了“人种天养”的老模式。

王水歌牵头打造了柑橘科技小院“线上线下课堂”,线下通过科普展板普及种植知识,线上借助微信、抖音推送科普视频,还经常邀请省、市、县农业专家上门手把手教学。创业初期,粗放种植给了王水歌一个“下马威”。“施肥浇水没个准头,防虫就靠打农药,优质果率还不到七成,卖不上价钱不说,还费人力。”看着一年辛勤劳作却收益微薄,王水歌暗下决心要改变这一现状。

脱贫户王保安算起增收账,脸上乐开了花:“跟着王水歌学技术后,我家5亩柑橘的产量和品质都大幅提升,每年能多挣1万多元。”截至目前,基地通过“公司+合作社+家庭农场”的模式,已开展技术培训6期,惠及1600余人,带动20多户脱贫户,50余名农民稳定增收,人均年增收达5000元。

从北京大学乡村振兴课堂到上海交大电商班,王水歌始终保持着学习的热情,把先进理念带回田间地头。她开通电商直播带货,让阳新柑橘销往全国各地;省农科院试验示范基地也在阳新落地,爱媛28杂柑靠接试验正在推进,将有效破解品种黄化早衰的难题。如今,王水歌又开始谋划实施农旅融合发展,让果园变景区,带动更多乡亲致富。



王水歌在丰收节上展示果园收获的各种柑橘。