

新产品“逆袭战”、“抱团”找市场…… 安徽旅游市场励志向上 “个性化”将成旅游新常态



内蒙古坝上草原秋色迷人



散客时代的旅行社“逆袭战”

2014年瞬息万变的旅游市场,是所有旅游者共同的感悟。

“我女儿还在念大学,她很喜欢旅游,但是从来没找过我,网上搜攻略、订门票订酒店,然后就和同学自己去了。”省中旅副总经理王群在说这话时,脸上的表情很无奈。对于很多80、90后来说,到旅行社报名跟团已经不是出游的首选了,在线旅游对传统旅行社的冲击不言而喻。

据了解,2014年途牛、携程、同程纷纷将触角伸向安徽市场,一场在线旅游门户网站和旅行社的“抢客大战”正在上演。“我们得承认这些‘旅游电商大鳄’有很多优势,强大的资金后盾和整合能力。”王群坦言,为了‘拼市场’,这些在线旅游平台可能会亏钱“吆喝”。

为什么在线旅游平台会“青睐”安徽客源市场?“散客时代”或许就是答案所在。安庆天柱山景区相关负责人在接受市场星报记者采访时透露,2014年,该景区团队游客比例下降到3成多,而剩下6成多游客均来自散客,景区内自驾车、背包客随处可见。

“‘八项规定’、‘节俭令’政策的持续发酵,旅行社企事业单位出游数量锐减。在省中旅,也有60%的游客是通过旅行社门店报名的散客团。”王群说,这也意味着,旅行社门店仍是收客的“主战场”。

散客时代,旅行社要想“逆袭”,产品是核心是关键。“本地的旅行社可以挖掘所在城市的口岸资源优势,从源头上掌控产品。”王群举例说,最近一段时间,合肥市场上频频出现的“包机游”系列产品,就是旅行社突围的一个途径。据其介绍,2月1日,省中旅将联手东航推出的合肥到泰国的正班飞机,每天一班,途经昆明,4个小时就能到泰国。

“节俭令”政策的持续发酵、各大景区里的政府团队少了;自驾游时代来临,在线旅游“抢客”,传统旅行社经营备感压力……总体看来,2014年旅游人的日子并不太好过。

不转型,就会被市场淘汰。而在我们身边也有很多旅行社、景区逆境中找出路的励志故事,本期财富地理,带你探寻旅游行业的“春天里”!

■记者 董艳芬 /文 程兆图

二三线景区“抱团”找市场

故事二

安徽的景区一直是“两极分化”的状态,一个5A景区3天小长假的接待量往往都能超过很多4A景区一年“招揽”的游客数。在经济增速放缓、政府团队减少的2014年,二三线景区的经营压力不言而喻。不过,也总会有例外。

“2014年,我们的游客接待量增幅达到46%,大大超过了我们自己的预期。”1月20日上午,市场星报记者给皖西大裂谷景区总经理吴春生打电话时,他正在考察参观六安一个农业生态旅游项目。

在安徽旅游界,吴春生投资景区的故

事相当励志。2005年的一个偶然机会,吴春生在六安市金安区张店镇发现了一个叫“皖西大裂谷”的地方,并一举拿下50年的经营权,几年后,皖西大裂谷成功摘得国家4A,频繁走入游客视线。寻宝节、相亲会、大学生旅游节……2014年,虽然大的经济环境不是很好,但皖西大裂谷景区在多项落地活动的刺激下,仍然交出了不俗的“成绩单”。“这和景区的性质定位有关,皖西大裂谷本来就很少有商务团队来,绝大多数是学生团和年轻人。”吴春生解释说。

新兴景区越来越多,客源竞争激烈、营销成本逐年上升、投资回报周期长……对于安徽乃至全国大多数中小景区来说,这些都是发展中的“硬伤”。在吴春生看来,区域内“抱团”会是一个不错的出路。

根据计划,2015年,做景区营销出身的吴春生将谋划成立“大别山景区联盟”,整合区域内景区,设计2-3日深度游系列产品,邀联盟成员一起走出去,同赴长三角等客源地市场“吆喝”。

“就皖西大裂谷景区本身而言,今年也将有系列新的变化,目前二期建设已经启动,会增加大攀岩等体验性项目。”在采访中,吴春生透露说。

新兴景区越来越多,客源竞争激烈、营销成本逐年上升、投资回报周期长……对于安徽乃至全国大多数中小景区来说,这些都是发展中的“硬伤”。在吴春生看来,区域内“抱团”会是一个不错的出路。根据计划,2015年,做景区营销出身的吴春生将谋划成立“大别山景区联盟”,整合区域内景区,设计2-3日深度游系列产品,邀联盟成员一起走出去,同赴长三角等客源地市场“吆喝”。

传统旅行社恋上“团购”业务

故事三

景区里人多不多?买门票要不要排队?自驾车出游,线路怎么走?……来合肥旅游,这些游客最关心的问题很好找答案了。去年10月份,合肥旅游信息平台正式上线。游客可以通过点击合肥旅游信息平台,获得该市最全的“旅游攻略”,从资讯信息,出游线路,到酒店查询、在线预订、吃住行游购娱“一网打尽”,这也标志着合肥正式迈入“智慧旅游”时代。

网络改变了市民生活方式,也让很多传统旅行社看到了“机会”。团购餐券、团购酒水、你见过“团”旅游团费的吗?在安徽就有一家做“旅游团购”生意的旅行社,2014年下半年,安徽银泰国际旅行社旗下

的安徽旅游团购网正式上线运营,游客可在该网站“网购”到各类特价产品。

省内旅游、国内旅游、出境旅游、门票团购、旅游攻略……市场星报记者登录该团购网站发现,团购线路涵盖各个领域,从交易人气来看,省内最旺,其次是国内游。

“省内游之所以交易量最大,是因为我们采购优势明显,上线的肯定会是市场上同类产品中价格最低的,我们基本不赚钱。”安徽银泰国际旅行社总经理袁忠志说,该团购网以量大价优降低采购成本,推出各种包机及出境产品的尾单抛售秒杀区,让消费者享受最超值的出行机会。

“都说旅行社生意难做,但是市场蛋糕还是在不断增大。”袁忠志说,随着市民生活水平的不断提高,旅游已经成为一种生活方式,以前每年出去一次的游客现在提高到2-3次,以前在省内外旅游的游客走出国门了。据其透露,2014年该旅行社经营收入较上一年度增长了60%。

安徽好之旅副总经理李阳在接受市场星报记者采访时坦言,旅游市场已经迎来了“散客化”出游时代,作为传统的旅行社,上同类产品价格最低的,我们基本不赚钱。”安徽银泰国际旅行社总经理袁忠志说,该团购网以量大价优降低采购成本,推出各种包机及出境产品的尾单抛售秒杀区,让消费者享受最超值的出行机会。

“都说旅行社生意难做,但是市场蛋糕还是在不断增大。”袁忠志说,随着市民生活水平的不断提高,旅游已经成为一种生活方式,以前每年出去一次的游客现在提高到2-3次,以前在省内外旅游的游客走出国门了。据其透露,2014年该旅行社经营收入较上一年度增长了60%。安徽好之旅副总经理李阳在接受市场星报记者采访时坦言,旅游市场已经迎来了“散客化”出游时代,作为传统的旅行社,上同类产品价格最低的,我们基本不赚钱。”安徽银泰国际旅行社总经理袁忠志说,该团购网以量大价优降低采购成本,推出各种包机及出境产品的尾单抛售秒杀区,让消费者享受最超值的出行机会。



黄山脚下的古村落——呈坎



黄山老街的夜晚人气很足

展望 2015

总结过去,是为了2015年走得更好。在日前召开的2015年全国旅游工作会议上,相关统计数据显示:2014年,我国旅游业实现平稳增长。预计国内旅游36亿人次,增长10%。2015年旅游业发展预期目标为国内旅游39.5亿人次,增长10%。虽然我省的相关统计数据尚未出炉,但2015安徽旅游路上的那些“新风景”已经在向我们招手。

“个性化”成为旅游“新常态”

“我的行程我做主。”近年来,个性化、定制化的在线旅游群体逐渐扩大。在2015年中国旅游大会上,专家指出“个性化”已成为中国旅游业发展新起点,在线度假市场将成为在线旅游核心增长区域。

中国旅游研究院院长戴斌表示,近年来我国旅游消费者开始借助智能手机和移动通讯等线上工具,自主选择目的地、感受异地生活,“目前居民消费行为逐渐从统一走向分散,加之移动通讯、云计算、大数据等科技发展,较比传统观光旅游模式,注重分享和体验目的地的个性化在线旅游越来越被公众接受。”

个性化旅游相对要求高品质的服务和完善的目的地接待体系,对政府治理和公共服务能力提出了新挑战。

带薪休假让你“想走就走”

每年的国庆黄金周,人挤人、垃圾成堆等问题频频暴露。随着收入水平不断提高,公众对休闲生活、旅游质量的要求越来越高,越来越多的人不赞同挤掉双休日,拼凑“黄金周”、“小长假”的休假方式,来一场“想走就走”的带薪休假怎么样呢?

去年,省政府出台的《关于促进旅游业改革发展的实施意见》中便指出,将落实职工带薪休假制度,推动机关、企事业单位加快落实职工带薪休假制度,鼓励职工结合个人需要和工作实际分段灵活安排带薪年假。同时,我省还将建立学校放假与职工带

专家观点

安徽旅游,一直处在“春天”

“从近两年安徽省旅游局统计的数字上看,不论哪一方面的指标,总量上并没有减少,说明旅游经济一直处在‘春天’里,至少可以说没有出现旅游经济的‘寒冬’。”合肥工业大学旅游规划研究所张鑫教授表示,从去年的“黄金周”、小长假的旅游火爆场面来看,旅游市场并不疲软。

张鑫表示,近几年我省旅游和全国一样,实现了超常规的高速发展,现在也到了需要一个平缓发展阶段进行自我调整的时期了。“节俭令”政策的持续发酵提供了难

新年休假衔接机制,在教学时间总量不变的情况下,中小学可按有关规定安排放春假。

旅游业将建立“黑白名单”

“景区宰客、忽悠诱骗游客购物,都将会被列入‘黑名单’。”在去年召开的安徽省旅游业改革发展新闻发布会上,省旅游局局长万以学透露说,我省将持续推进完善旅游业诚信等级评定、“黑名单”制度。

当前,一些地方景区宰客、欺客等乱象层出不穷,备受公众舆论诟病。针对这些旅游行业顽疾,《关于促进旅游业改革发展的实施意见》提出,要加强旅游市场诚信建设,在社会诚信体系建设中,加快完善旅游企业和从业人员诚信记录,完善旅游企业及从业人员诚信等级评定、“黑名单”制度,建立健全旅游投诉统一受理机制、违法信息共享机制,加强旅游服务价格和服务质量满意度监测,推行旅游市场综合执法,严惩宰客等不法行为。

4月起,景区接客数量须设上限

景区最多能承载多少游客量?超过多少容易造成安全隐患?这些游客最关心的问题有了答案。根据国家旅游局《景区最大承载量核定导则》,从今年4月1日起,全国景区将根据自身的类型,计算出“最大承载量”,其中,游客达最大承载量80%时,景区应启动“疏导分流”。

该《导则》首次明确了“最大承载量”的计算方法,并给各个景区划出了安全“红线”。景区内旅游者数量达到最大承载量

的10%时,景区应立即停止售票,并对外发布提示。

在新《旅游法》颁布后,我省部分景区曾对外公布过“最大承载量”,如我省5A景区黄山核定景区日最大容量为:正常天气5万人,恶劣天气3.5万人。达到最大承载量(5万人)时停止售票或动员已购票游客次日进山。

高铁的出现和发展,使异地旅游、异地生活等以前在人们眼中不可逾越的“异地”区域问题成为浮云。快捷舒适的动车组、公交化的发车模式,极大地方便了市民在城市之间旅行穿梭。今年,我省16个市中将有13个开通高铁,高铁游将成为安徽旅游的“重头戏”。

据了解,目前安徽的合肥、滁州、六安、宿州、蚌埠和淮南六个市开通了高铁。今年,合福高铁开通后,合肥可实现1小时到达黄山、婺源,2小时到达武夷山,3小时到达福州。随着合杭高铁的开通,合肥到杭州只需一个半小时。

中青旅市场发展中心主任张广辉看来,高铁的快速发展,也改变了散客与团队客人的市场份额比例,就安徽市场而言,越来越多的散客会通过旅行社订票、订酒店,选择“高铁自助游”产品,这些出游群体以年轻人和家庭为主。某种意义上,高铁的出现或将加速旅游“散客时代”的到来。

巢东股份“闪入”金融业 拟16.82亿收购5公司股权

星报讯(记者 丁林) 以水泥起家的巢东股份正在追逐互联网金融。昨日,公司公告称,拟以约16.82亿元现金收购新力投资等46名交易对象持有的5家类金融公司股权。

根据方案,巢东股份拟收购的标的为德润租赁60.75%股权、德善小贷55.83%股权、德合典当68.86%股权、德信担保100%股权及德众金融67.5%股权。收购完成后,德信担保将成为巢东股份的全资子公司,德善小贷、德合典当、德润租赁、德众金融成为公司的控股子公司。

交易完成后,巢东股份将从单一水泥业务,扩展至小额贷款、融资租赁、融资性担保、典当和P2P网贷等类金融业务。

徽商银行直销银行上线

星报讯(星级记者 张华玮) 随着互联网跨界经营趋势的不断扩大,传统银行业加快了互联网金融布局的步伐,无实体网点的纯网络直销银行应运而生。自2014年起至少15家银行陆续加入直销银行的行列。今年初,安徽“本土”银行徽商银行也推出了直销银行,“徽常有财”悄然上线。

直销银行的定位一直是各大银行直销银行的重要规划之一,就如平安银行橙子银行定位“年轻人的银行”,徽商银行“徽常有财”定位“忙、潮、精”人群,让生活节奏快,希望按照自己时间安排办理银行业务的投资者,随时随地通过互联网电子设备,精准地选择自己需要的理财产品。

记者梳理了近期上线的几家直销银行,发现各家银行都很注重用户体验,徽商银行的“徽常有财”则更加强调,包括资金封闭运行,非常安全;扫码注册开户绑定几分钟完成,非常简单;预期收益4%~6%,超过活期存款10~15倍,非常收益;理财送积分,通过专属积分商城直接当钱花,非常实惠;活期享定期收益,低门槛资金实时划转,定期产品还可随时转让,非常体验。

据了解,“徽常有财”后续将推出化零为整、积少成多的“存钱罐”人民币储蓄增值系列;期限灵活的“摇钱树”高收益理财系列;便捷快速的“钱袋子”消费贷款系列。徽商银行利用其优质的金融资源向客户提供了丰富优质的投资选择。

我国推出首个 女性互联网金融贷款服务

星报讯(星级记者 张华玮) 1月27日,世界银行集团成员机构国际金融公司(IFC)、蚂蚁金融服务集团(蚂蚁金服)与高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划(10,000 Women)推出中国首个专门的女性互联网金融贷款服务项目。

这一服务是通过互联网信贷帮助中国小微企业及女性创业者改善融资问题的战略合作的一部分。IFC将通过“高盛”巾帼圆梦”——IFC女性企业家融资工具”向蚂蚁金服旗下的蚂蚁微贷提供5亿元人民币的信贷资金专门用于女性企业家贷款。这笔资金将定向投放给蚂蚁微贷平台上的女性用户,就此扶持她们在面临难以获得银行贷款的境况下使创业得以持续。高盛“巾帼圆梦”——IFC女性企业家融资工具是首个专为女性拥有的中小企业提供融资的全球性项目。

蚂蚁金服提供的数据显示,在蚂蚁微贷的平台上,女性经营店铺符合信贷准入条件的比例略高于男性经营的比例,女性店铺的准入比例为50.10%。