



栾川旅游两巨头联手“送礼”

本报讯(记者王婷)近日,伏牛山滑雪度假乐园联手老君山景区召开冬季旅游推介会。

据了解,两年来老君山生态旅游开发有限公司累计投资2.6亿元,建成了省内第一条环山水平悬空观景栈道和中原罕见的高空玻璃观景台,引进了国内先进的旅游观光索道,组建了由20台大巴组成的景区交通车队。11月初,老君山上面积最大的花岗岩峰林奇观、云海神光、飞天冰瀑与游客见面。

另外,倡导“把快乐提升到1700米以上”的省内首家滑雪场——伏牛山滑雪场在不到两年的时间里,投资2.8亿元,建成了中原第一个室内滑雪、滑冰馆,引进了国内唯一的德国滑道及韩国雪橇,拓展室外雪道面积达20万平方米,同时又延长了1500米高山观光索道。今年入冬以来,伏牛山滑雪场再次投入巨资,打造高山冰雕、雪雕,进行特技滑雪表演及惊险刺激的雪上飞碟、雪上飞船等10余项雪上娱乐项目。

伏牛山滑雪度假乐园总经理王晓虎介绍,为了应对局势,主动出击,全面激活冬季旅游市场,老君山、滑雪场首次联手,将累计近6个亿的旅游产品进行整合,并实现低价位销售,以刺激省内外冬季旅游市场,取得两景区的长足发展。目前,伏牛山滑雪场和老君山已经在联合营销方面达成共识,并推出30元超低价位的门票套票,让市场更大限度地了解滑雪场、老君山全新建成后的崭新风貌,为今后深度开发中高端市场作铺垫。

“立冬”出游

温泉“对对碰”



资料图片

“温泉旅游集旅游、休闲、健身于一体,正在成为休闲度假旅游的一大热点,温泉经济更是被称为“朝阳产业中的朝阳”。在北京、广东、福建、东北、四川等温泉资源丰富的省份,近年来温泉已经成为各大旅行社省内游客增长最快的板块。以大连为例,该市各大旅行社冬季纷纷推出特色温泉线路。比如普兰店安波温泉游、龙门温泉游、旅顺老铁山温泉游等,游客在享受温泉洗浴的同时,还可游览报恩寺、参观千年白果树、吃农家饭、畅游茶园等,线路安排十分丰富且合理。再比如国内地热资源排名第四的福建,把上海、杭州、宁波的游客都吸引过去,冬季旅游非常火热。”河南财经学院旅游系副教授刘荣介绍说。

纵观省内温泉,大致分为三种类型,“第一种是温泉疗养院,这种温泉主要作为事业型接待,面向特定市场;第二种是依托自然的露天温泉,这种温泉投资较大,度假功能强,配套相对完善;第三种为主题游乐型温泉,温泉游客多样化,并相对成熟。”郑州旅游职业学院张健让老师说。

平顶山鲁山县温泉

游戏介绍:平顶山鲁山县温泉资源丰富,有上汤、中汤、下汤、温汤、神汤五大温泉群,自县城到石人山脚下形成百里温泉带,是大自然赋予鲁山人民的宝贵财富。温泉水平均温度为61℃~63℃,水中含有硼、锂、氟、镭、氡等多种微量元素,

本报记者 王婷

徐霞客讲:“腾腾临浴日,蒸蒸热浪生。浑身爽如酥,祛病妙如神。”常居都市的人们,闲暇时特别向往恬淡的田园生活。假日里,迫不及待地跳进热气腾腾、云雾缭绕的温泉里,享受那“温泉水滑洗凝脂”的休闲。在水雾蒸腾、气氛温馨的温泉池中,约几位好友放松身心,也是不错的选择。

具有较高的洗浴价值。

许昌花都温泉

游戏介绍:该度假区位于素有“花都”之称的河南省许昌市鄢陵县陈化店镇,是集健康养生、休闲度假、美丽旅游、会务会所于一体,由许昌永达实业(集团)有限公司投资建设的大型综合性度假酒店,它南临311国道,西距郑州高速公路18公里,北距郑州国际机场65公里,东靠南兰高速公路1公里,1小时左右车程可抵达郑州、开封、洛阳、平顶山等八座城市,交通十分便利。

九龙山温泉旅游度假区

游戏介绍:位于洛阳市栾川县潭头镇九龙山中,紧邻北国水乡——重渡沟,距鸡冠洞、龙峪湾、老君山、白云山、陆浑水库等景区均约60公里,是进入栾川东大门的第一景区。

昭平湖森林温泉

游戏介绍:昭平湖森林温泉位于青山绿水、风景秀丽的平顶山昭平湖景区内,森林温泉是一所园林型半露天温泉,有多种大小不一的温泉池、游泳池、戏水池和养生池,古色古香的石板浴、气泡缭绕的按摩浴……温泉水取自地下深处,水质清澈透明,富含多种有益人体健康的矿物质成分,是天然的美容保健佳品。森林温泉度假村的温泉因其独特的医疗价值,被世人称为“森林古汤、天赐奇泉”。

丰乐园热带雨林温泉水疗馆

游戏介绍:头顶日月星辰,耳闻天籁之声,鸟语花香,洞幽水深,流水飞瀑,涌泉叮咚,美丽的热带雨林环境,独特的Spa水疗魅力,加上星级的亲情服务,尽享和谐健康的自然之趣。这就是集健康、理疗、休闲、联谊等功能于一体的丰乐园热带雨林温泉水疗馆。

旅游人谈旅游

做好冬季淡季旅游营销

月有圆缺,水有涨落,这是自然界的规律。对于旅游业而言,在经历了春、夏、秋三个旅游旺季之后,迎来了冬季这个旅游淡季,这也是旅游业的发展规律。如何看待冬季旅游淡季?普遍有两种观点:一种是搞好策划,使冬季旅游火起来;另一种是刀枪入库,马放南山,等待旺季。笔者认为,搞好冬季旅游,关键要遵循规律,科学安排,合理利用。

在北方,进入冬季后,天寒地冻,万木萧瑟,可观赏性大不如昔。特别是山水景观,由于下雪、上冻等因素,景区的可进入性和安全性无法保证,游客出游的积极性自然降低。认识了冬季旅游的“淡”,并不意味着要放弃冬季旅游。而是要充分利用冬季旅游休整期训练队伍,调整补充,对冬季旅游做出科学安排。笔者认为,针对冬季淡季,景区应从以下三个方面努力:

一是抓好队伍建设,集中全力“蓄电”,为旅游业发展提供人才支撑。可通过举办旅游培训班,邀请专家、学者及行业内“标兵”进行授课和讲解,重点抓好行业管理人员、导游人员、服务人员“三支队伍”建设,着力培育一批管理“精英”、导游“明星”、服务“标兵”,为旅游产业提供高素质的人才。

二是抓住“淡季”有利时机,加强与主要客源市场的感情联谊。开展感情联谊,就是要充分利用冬歇期到主要客源市场进行答谢慰问,增进彼此交流。比如,邀请对当地旅游做出重要贡献的旅行社经理、媒体记者举办联谊会。春节前夕,带上纪念品到各主要客源地进行慰问和联谊,用真诚和真情打动每个客源地的旅行社和游客,以此培养和强化游客对景区的信任度。

三是对旅游设施和旅游宣传品等进行补充完善。火爆过后,旅游设施和旅游宣传品等必然会出现老化和短缺现象,因此可利用冬季休整期对老化设施进行修缮和完善,并制作和补充旅游画册、光盘等旅游宣传品,为来年旅游旺季做好充分准备。

在条件具备的情况下,还可利用冬季的冰雪资源,开辟滑雪场、举办冰雕节,为那些喜欢冬季出游者提供一个好去处;也可抓住人们冬季进补的心理及春节期间亲朋好友团聚的机遇,举办旅游美食节,推出团圆宴等来吸引游客。

总之,冬季旅游的“淡”只是一个相对概念,休养生息,内强素质,外树形象,还旅游资源一个休养生息的过程,才是冬季旅游营销的精髓。 张利鹤



《听蒋文讲韬略》之二

经销商快速成长误区

组织、事必躬亲、决策凭感觉、不断向企业要政策、按照自己的思维和习惯来经营等几个方面。

蒋氏详解:

常常有经销商认为,用亲人比用外人更稳当,因为亲人忠诚度,不会轻易泄露商业机密。然而从目前的国情看,大多数经销商本身素质就不高,所用亲人无论在管理还是市场拓展上都和企业及市场需求有一定距离,这样的结果必然造成企业素质越来越低,管理水平无法提高。

理论方面,区域市场的实际和营销新理论、新思想有一定距离,市场环境和市场惯性是区域市场经营中不可忽视的问题。在看了“不要有任何借口”的新理论体系后,常常有老板自诩对部下“只问结果不问过程”,那么试问,老板提供像所学专业体系中的那种生存环境了吗?

许多经销商依赖厂家、企业派驻的业务人员。经销商的如意算盘是节省经营费用,让对方成为自己发展的左右手,然而,每个企业的整体市场发展都有长远的规划,并非和个体发展合拍,而且业务人员是流动的,这种过度的依赖,终将使经销商陷入经营的泥沼之中。

还有许多刚开始寻找突破口的经销商,不顾发展实际,设置林林总总的部门,意图和大企业“接轨”,事实上,这是经销商个人英雄主义的一种大企业病。复杂的部门和组织只能造成经营的障碍、信息的断层和反应的迟缓。

也有经销商在取得早期的成就后,过分自信,决策凭感觉,拍脑袋,但是切记,他过去小本经营时,得失未必十分鲜明,然而公司化运营之后,一个错误的决策可能导致满盘皆输。

针对这位品牌经销商的问题,蒋文指出,心态决定成败,不要期望过高,金六福做的不错,但不能复制,小糊涂仙是终端营销的经典案例,嫁接过来仍然不行。请专家有用吗,实际用处不大,因为这行业赢利的企业各有各的特点,都有自己的核心竞争力,请专家来讲授一些知识开阔视野无可厚非,但是凭借一个空降兵来改变体制,扭转乾坤,压力似乎太大了些!

王见宾

旅游资讯

《康百万》电视剧开拍 引来众多游客

本报讯 眼下虽是旅游淡季,但康百万庄园却因大型电视连续剧《康百万》的拍摄吸引了众多游客。11月份,康百万庄园游客接待量同比增长30%,燃起冬季旅游接待旺火。

据了解,自《康百万》剧组入驻以来,景区售票窗口一打开,游客便三五成群地围上来购买门票,而售票处门口张贴的“因电视剧《康百万》在庄园进行拍摄,部分展览无法正常开放,给参观造成的不便敬请谅解”的公告丝毫不能影响游人参观的热情。

据该景区负责人介绍,为保证电视剧拍摄期间景区接待不受影响,该庄园进一步加强工作人员的个人综合素质培训,使进入景区的每位游客都能感受无微不至的服务。庄园游客服务中心内宽频电视全天候播放宣传片及各种视频,为因拍摄参观道路受阻而需等待的游客提供温暖、舒适的暂时休息场所,并将无法参观展览的讲解内容穿插于其他讲解词中,使游客大饱耳福,弥补视觉之感。游客与喜欢的明星合影时,讲解员也十分乐意地充当摄影师。

据悉,电视剧《康百万》在该景区的拍摄工作预计在12月中旬结束,该庄园将顺势推出多项活动持续保持淡季不淡的局面。(焦吉红)

鹤壁集中培训旅游营销人员

本报讯 11月25日到27日,全省旅游营销人员培训班在鹤壁市开办,此举旨在加快实施“旅游立省”战略,加大河南旅游宣传营销力度,着力打造“文化河南·壮美中原”旅游品牌。

据悉,为了加强旅游营销队伍建设,省旅游局经过精心筹备,拿出专项经费开办此次培训班,组织对全省各辖市、县(市、区)旅游局长、分管市场开发的副局长、市场科长,9A级以上旅游景区负责人、营销部经理,四星级以上旅游饭店总经理、销售部经理及国际旅行社外联部经理进行营销业务培训。

在为期三天的培训班上,省旅游局局长苏福功为参训人员作了题为《解读“旅游立省”战略》的专题辅导报告。世界旅游组织专家委员会委员徐帆,2008年北京奥运会海外旅游策划执行人、原北京市旅游局国际处处长李继承,北京达沃斯旅游规划设计院副总裁文立玲等国内外知名旅游专家,结合国内外旅游营销成功案例分析,为学员讲授国际国内旅游营销发展趋势、旅游节庆活动的组织策划、国际旅游产品的设计与编排。

本次培训采取国内外理论授课和实地考察相结合的办法,省内培训邀请国内外知名专家、权威人士授课;境外培训,将邀请韩国业界权威人士和著名教授传授送宝,进一步加强旅游营销队伍建设,提升旅游产业综合竞争力,推动我省由旅游资源大省向旅游经济强省跨越。(越越)

导游关怀

冬季旅游“注意”不可少之二

冬天气候,保证“贯彻实施”保暖、备药、保湿三项核心内容后,专家给我们列出了如下“注意”:

★注意滑雪安全

对于滑雪这种速度快、灵敏性强的全身运动,无论是初学者还是有高超技术的人,运动前都必须做好准备活动。游客应选择安全防护设施齐全的滑雪场,并将个人防护设备配备齐全,遵守滑雪场的规章制度,进入与自己滑雪水平相当的滑道。一般当滑雪者的技术水平达到能安全地停住,并能避开滑雪道上的障碍物和其他滑雪者时,才能去较高水准的滑雪场滑雪。滑雪前应学习一些基本的医学知识和急救常识。发现他人受伤,应尽快向滑雪场救护人员报告。

★注意温泉细节

从温度较低的空气中骤然浸入泉水,要先用手或脚试水温是否合适,再进入温泉泳池,并应从低温泉到高温泉,逐步适应温泉水温。一般温泉浴可反复浸泡,每次为20~30分钟。如果一次浸泡时间过长,容易出现晕眩、全身乏力。当您在泉水中感觉口干、胸闷时,就应上池边休息,喝点饮料补充水分。温泉浴亦是一种中等强度的运动,在令身心得到全面放松的同时,灵敏度和注意力也会有所下降。所以,驾车人士在泡过温泉后,一定要休息两个小时以上方可驾车。

河南省中国青年旅行社

直飞香港 一站直达 港澳

品质游 1580元 纯玩游 2980元

自由行 1400元起

专业接待各种香港会议

联系电话: 0371-65942500

欢迎在各大旅行社报名

老君山生态旅游开发有限公司连续两年来累计投资2.6亿元,建成了省内第一条环山水平悬空观景栈道和中原罕见的高空玻璃观景台,引进了国内先进的旅游观光索道,组建了由20台大巴组成的景区交通车队,至11月初,老君山上面积最大的花岗岩峰林奇观、云海神光、飞天冰瀑已与游客见面。

伏牛山滑雪度假乐园周边两年的时间内,投资2.8亿元,建成了中原第一个室内滑雪、滑冰馆,引进了国内唯一的德国滑道和第一条韩国雪橇,拓展室外雪道面积达20万平方米,同时又延长了1500米高山观光索道,今年入冬以来,伏牛山滑雪场再次投入巨资,建设高山冰雕、雪雕,以及雪上飞碟、雪上飞船等10余项雪上娱乐项目。

景区电话: 0379-66838888 66644888