



冬日里的丽江古城

□□ 斐依

近日,“第六届旅游业融合与创新论坛”在北京举办,围绕“美好生活 旅游的新动力”,与会专家共同探讨文旅融合背景下的旅游产业转型升级与区域发展的经验,以及在新文旅时代下应如何提升旅游品质。

商业和旅游要平衡发展

云南丽江自古以来便是丝绸之路和茶马古道的中转站,亦有丰富的人文、自然资源。自1994年发展至今,丽江立足丰富独特的旅游资源,确立和实施旅游先导战略,始终遵循“保护自然、弘扬文化、彰显特色、融合发展”的原则。

丽江市旅游发展委员会副主任唐佳琼介绍,2017年9月,“一部手机游云南”建设工作全面启动,截至2018年12月31日,“一部手机游云南”建设工作取得了阶段性成效,如全市17个A级景区全部上线“一机游”平台;5A级景区内的主要景点实现扫码识景点等。丽江围绕“发展全域旅游”的理念和创建“全域旅游示范区”的目标,立足资源优势和区位优势,强化产业融合,打造多层次、多类型的旅游产品。

对于如何提升旅游品质,唐佳琼表示,旅游部门要平衡商业行为和旅

游行为,要加强管理,完善法治体系建设,动员全民以及企业共同参与。“为保障丽江作为旅游目的地的品质,保护原生态文化,丽江政府做了很多努力。在法治建设方面,任何一个大的旅游区域和目的地都有专项的保护规划。在全民参与方面,古城人,包括新丽江人,做到讲民族故事,讲好丽江故事。企业方面,鼓励企业多做一些民族文化遗产保护方面的事业。”唐佳琼说。

做好“四度”提升旅游品质

在浙江杭州西溪湿地公园(余杭)管委会办公室主任郭迎辉看来,当一个旅游目的地已获得一定的市场知名度后,再去创新以不断满足游客新的期待,是一件压力很大的事情。

作为杭州西溪湿地公园的三期工程建设项目,杭州西溪湿地·洪园(以下简称“洪园”)是一个以文化为核心打造的旅游景点。洪园拥有洪氏家族文化和五常水乡文化,尤其是钱塘洪氏家族,诗礼传家,久盛不衰,被誉为“钱塘望族”。据了解,杭州西溪湿地公园的许多文化传统、民间习俗,直接源于洪氏家族。因此洪氏文化也成为杭州城市文化品格和人文精神的重要组成部分。如今,洪氏家族传承至今的“五常龙舟胜会、十八

般武艺”均列入国家级非物质文化遗产名录。

据郭迎辉介绍,洪园在规划、设计及建设方面促进产品提升,通过做好四个“度”保持高品质。一是便利度,目前已打通自驾、公交以及机场直达巴士等多种形态的交通抵达方式;二是舒适度,除打造“一机在手、说游就游”的智慧游玩模式外,通过在游船上备坐垫、扇子等细节增加舒适性;三是体验度,在可利用的资源中,拓展游客体验的边界,如配套亲子龙舟产品等;四是走心度,以文化打动游客,结合节假日提供不同的附加服务等。

基于用户需求 提供高品质旅游服务

在北京第二外国语学院旅游管



杭州西溪湿地·洪园景区一隅

定制游:平台化带来赋能时代

□□ 本报记者 鲁娜 文/图

在传统业务和经营方式不断遇到挑战的情况下,越来越多的旅行社和创业公司选择加盟在线旅游平台,转战定制游市场。近日,携程定制旅行平台公布了平台赋能的成果,2018年该平台交易量增幅超过120%,很多供应商甚至进入了“亿元俱乐部”,平台化为定制游赋能的新模式初具规模。

批发商转做定制游

“传统的旅游线路批发越来越难扩大规模,和携程定制旅行平台相遇,为我们向定制业务转型提供了一个好机会。”北京源丰通国际旅行社负责人王青说,从传统社转型为定制社带来两大变化:一是资源采购方式的改变,

二是定制服务链条上每个环节服务能力的提高。

王青介绍,过去作为批发商,收客靠同行,落地服务靠地接社,很多服务理念无法落实。转为定制社后,定制师可以直接和客户沟通,制定出行方案,出行管家在行前、行中、行后多维度关怀客人,甚至落地服务司机、导游都经过其面试、挑选。正是基于对这些服务环节的把控,让王青更有信心去践行对游客的承诺。

通过平台赋能机制,携程定制旅行平台成为许多旅行社做大做强助推器。据了解,2018年,北京地区的北京金牌国际旅行社和绿野国际旅行社的年营收均突破1亿元。

正因如此,携程定制旅行平台吸引了越来越多的定制旅行社加入,其中还包括一些初创型定制旅游公司,

它们依靠平台取得了爆发式增长,如上海东悦国际旅行社在加盟携程定制旅行平台的第1年,就收获了数千万元级营收的第一桶金。

定制师挖掘新价值

对定制业务来讲,在线平台也催生了一个全新角色——旅行定制师。

北京优加国际旅行社的定制师柴晨星是一个喜欢旅行的“90后”,此前在法国巴黎求学时,她就喜欢和朋友们去各国旅游。“把自己在国外玩的经历跟客人分享,出行时会给他们一些小众的推荐,比跟团游或是大众玩的景点有趣多了。”柴晨星说,由于游客更趋近于年轻化,需求也更个性化,定制游受到越来越多人的关注和喜爱。

“定制师在携程定制旅行平台可

以获得更多精准的高质量用户。2019年,我们除了在流量、技术、服务、培训等为供应商赋能,也会通过携程定制学院培养更多人加入该行业,让更多的供应商在多个目的地快速复制其已被证明行之有效的定制社管理模式,快速有效地培养定制师团队。”携程定制旅行平台首席执行官徐郅耘表示。

深化赋能计划

记者了解到,携程定制旅行平台目前拥有签约供应商超过1500家,而且携程正在实行平台深化赋能供应商计划。为了支持更多旅游行业里的企业和个人创业者,在携程APP首页近期上线全新的“加盟合作”入口中,有包括定制旅行在内的二十五大产品线的加盟与合作。

“定制游业务能将对目的地比较了解、手上有资源的供应商或定制师对接到终端客户,携程在当中只是做信息的匹配、服务规则的梳理和制定。”携程集团执行副总裁、旅游事业部CEO杨涛介绍,接下来,携程将邀请合作方加入这一平台。其次,携程体系的资源也将逐渐向定制旅行平台共享,让定制师可以实现全球化采购,通过平台弥补资源的不足,从而拓展市场。

大到供应商业务发展方向,小到定制师服务,携程定制旅行平台都会提供支持,比如帮助他们更好地跟平台对接,实现转型,成立携程定制学院,系统地进行人员培训等;在资金和资源上,优化流程缩短结算周期,缓解供应商在旺季的资金压力。

“下一步,我们会把所有的精力投入到深耕目的地,把优势目的地做得更好。”王青说。

“功夫+”文旅 融合发展新路径



少林寺武术馆迎宾表演 吴永伟 摄影

□□ 张明灿

近日,由河南省嵩山少林寺武术馆与腾讯联合打造的全息互动功夫光影秀在少林寺武术馆首演,这是少林寺武术馆与腾讯签署“新文创项目合作框架协议”后的首个合作项目,将少林文化与现代科技融合,使传统文化焕发新的风采,同时也开启了少林寺武术馆以少林传统文化为基点,运用“科技+文化+旅游”新模式拓宽推广渠道,推动文旅融合发展。

作为重要的少林功夫文化传承本源地、功夫文化传播基地,少林寺武术馆以中华武术为主要切入点,发挥现有平台作用,积极助力功夫品牌打造,向世界展示新时代美丽中国和中原功夫文化的形象。

少林武术是河南重要的文化符号,已成为河南文化旅游促销中一张不可或缺的名片。为向世界民众展示功夫形象,少林寺武术馆将传统少林武术与现代舞台灯光、音乐融合并搬上舞台,开辟了功夫舞台剧的先河,先后创编了《少林雄风》《少林武魂》等原创功夫剧,受到业内外人士的一致好评。其中,《少林

武魂》先后在新加坡、马来西亚等国家演出。

为弘扬中国传统文化,探寻更适合的推广传播形式,少林寺武术馆再次制定、实施了新一轮的舞台剧技术改造升级方案,用先进的技术手段将少林功夫涂上亮丽的科技色彩,也以“科技+文化+旅游”的新模式拓宽推广渠道,推动文旅融合发展。

近年来,随着有关部门推广“武术进校园”活动,少林寺武术馆积极响应推动中国传统文化发展的号召,助力中华国脉传承。

首先以山东为试点,与教研机构、武术教育名家、知名院校等进行广泛研讨,联合编写了全国中小学通用教材《武术》并编写配套教师参考用书,同时加强与齐鲁学院、青岛大学附属中等院校合作,担任武术教材编制、武术课程建设及武术教学规划与推进工作。

“加强对外文化交流,推动中华文化走出去”成为文化、旅游融合后的重要责任之一,少林寺武术馆将以“功夫+”形态为抓手,为文化和旅游的融合发展注入新的活力,探索和实践新的融合发展路径。



在西班牙巴塞罗那街头漫游,是定制师经常推荐的一种玩法。