

“南下北上”推介结束，洛阳旅游推介团收获颇丰

外出推介引深思 诚纳良言谋发展

□记者 金曦

“你们来得太晚了，应该早点儿来推介。”

“这次来推介的有洛阳地接社吗？有的话，请和我联系一下。”

“我需要一条广州至洛阳双飞4天至6天、把推介的景区都安排在内的线路，十一后出团，哪位旅行社负责人能做这个行程？”

……

8月24日至8月31日，洛阳旅游推介团分两组“南下北上”，赴长沙、广州、成都、北京、上海、南京等地举行了2016河洛文化旅游节新闻发布会暨秋季旅游推介会。

此次外出推介，洛阳旅游界收获颇多。既有很多良言和合作，使我们对洛阳旅游充满信心；也发现了不少问题和不足，得到了些“一针见血”的建议，值得我们反思和改变。

听良言 得建议 待改善

在推介会各站现场，记者最大的感受是，除了龙门石窟、白马寺、牡丹花、洛阳水席，仍有很多外地旅行商不了解洛阳，对洛阳的很多美景、美食和旅游新产品一概不知。每次推介时的讲解、美图和视频，都能让他们耳目一新、惊叹不已，随即主动联系，进行合作。

如在长沙站，上百家旅行商重新认识了洛阳旅游，推介会还没结束，便有一家旅行社在微信交流群里寻找洛阳地接社。随后，洛阳康泰国旅和其进行了对接。在成都站，有旅行商坦言如果两地交通再便利些，将加大对洛阳旅游市场的投入和开发力度。

在广州站，我们听到的良言和建议最多。广州市旅游局调研员杨鸿雁在采访时表示，广东人热爱旅游，尤其对新、奇、特的旅游产品很感兴趣。通过这次推介，当地旅行商发现洛阳旅游有这么多好看的、好玩的、美味的新产品，一定会重新设计、制订赴洛旅游产品，在多方助力下掀起赴洛游高潮。

“广州至洛阳交通还算便利，且大部分广州人爱自驾出游，如果洛阳市旅发委以新景点、新旅游产品带动老牌景区，多组团来推介几次，相信会给我们带来不同的感受和新的惊喜，吸引更多游客赴洛。”杨鸿雁说。

广东风光国旅白云路分公司负责人曾志坚，在推介会现场中奖，拿到价值上千元的景区门票奖品后，随即给

门票及洛阳旅游宣传资料拍照发了微信朋友圈：“人品爆发，中奖得了一堆门票，近期设计条线路去洛阳游玩，时间不长，4天往返，有兴趣的和我约。”据说，一时间众多好友留言咨询、报名。

此外，曾志坚及广东青旅、广州畅游国旅的负责人都表示，洛阳的历史文化古韵及美景对广州人很有吸引力。洛阳此次推介来得太晚，若六七月暑假尚未开始或刚开始时过来推介，效果会更好、更明显。

总之，外出推介的时机太晚，应多外出推介，多介绍旅游新产品。虽推介了洛阳旅游整体概况及河洛文化旅游节，但针对洛阳秋季旅游的介绍不够多，城市之间缺少直飞航班或航班太少，远程客源地交通不太便利……在和各站旅行商面对面交流后，洛阳旅游推介团收获了不少良言、建议和合作。

市旅发委副主任孙小峰表示，针对这些问题及建议，市旅发委将整理归纳后认真研讨，取长补短，及时完善不足之处，在以后外出推介时进行改变。

先反问 再反思 要改变

“每次外出推介都是有效果、有反馈的，都能给洛阳旅游带来更多的客源、合作，增强影响力，但也有一些旅游企业不重视营销，不重视中远程市场，不主动、不积极、不参与推介活动。”孙小峰说。

如果是任意一家景区、旅行社、星级饭店等旅游企业，自己出去“单打独斗”进行营销推介，能否引起当地旅游部门及媒体的重视？能否邀约到上百家旅行商齐聚一堂？是否舍得“花大钱”到处去租赁会场进行营销？

近两年，每次外出推介都由市旅发委联系、对接外地旅游部门，租赁会场，邀约当地旅游行业协会、自驾游团体及主要媒体与会，负责签到、讲解、准备资料、发送礼品等事项，搭建好宣传推广的平台，为旅游企业召集听众，发展合作伙伴和潜在客户，拓展客源地市场。

“单打独斗不如抱团发展，参加外出推介的旅游企业可以实实在在地进行营销，取得合作，得到实惠。为什么有些企业就是不积极参与呢？放着好机会不借力，多可惜！希望我市部分旅游企业好好反思，做出改变。”孙小峰表示，尤其是我市一些较为知名的旅游企业，每次推介都不见其身影，错过了许多现场洽谈合作的好机会。

此外，在各地推介时，很多外地旅行商及当地媒体人都主动表示，希望能到洛阳踩线，深入了解洛阳。孙小峰表示，下一步，将针对中远程客源地市场多组织踩线活动，让更多人来到洛阳并爱上洛阳。



洛阳旅游官方微信（订阅号）



洛阳旅游年票



洛阳旅游新浪官方微博



洛阳旅游 APP