

“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