



一张小小的订单竟能带来10万客源?19日上午,在中华泰山·封禅大典实景演出,封禅大典大型实景演出正式签约成为后世博旅行社资源采购全国大联盟采购项目,大联盟将集中采购封禅大典门票10万张。这种集中采购营销模式在泰安还是首次,标志着泰安旅游将打破传统营销模式。



▲《中华泰山·封禅大典》与后世博大联盟签约现场。 本报记者 刘丽 摄

一张订单带来十万客源

泰安旅游首次尝试集中采购营销模式

本报记者 路冉冉

封禅大典与后世博大联盟联姻

19日上午9时30分,中华泰山·封禅大典实景演出与后世博旅行社资源采购全国大联盟签署战略合作协议和合作意向书,就构建京沪高铁旅游联盟和合作推广封禅大典演出项目达成合作。

“京沪高铁开通后,将大大缩短山东与长三角地区、京津及环渤海地区的交通时间,高铁联盟将充分利用高铁带来的机遇和山东所具有

的独特地理优势,大力发展高铁旅游,推动京沪高铁沿线和各地旅游业的发展。”泰山封禅大典文化发展有限公司执行董事蒋蓉表示,泰安市处于京沪高铁中间黄金位置,更应该积极融入“高铁旅游圈”。

蒋蓉告诉记者,后世博旅行社资源采购全国大联盟已经采购了“印象普陀”项目,积累了此类实景演出项目运作的经验。而封禅大

典文化公司与后世博旅行社资源采购全国大联盟的合作,则将大型项目集中采购分销运作的机制推向更成熟的发展轨迹。

后世博旅行社资源采购大联盟理事长宋超群介绍,封禅大典实景演出采购项目是继印象普陀、西安世园会及F1之后,后世博旅行社资源采购全国大联盟在全国参与采购的第四个项目。

一亿产值助力泰安旅游

中华泰山·封禅大典大型实景演出正式签约成为后世博大联盟采购项目后,大联盟将集中采购封禅大典门票10万张,以人均消费1000元计算,带来的直接经济收益高达1亿元,同时也为泰安的旅游、住宿、餐饮等多方面带来巨大的商机。

据了解,后世博旅行社资源采购全国大联盟由上海锦江国际旅游股份有限公司、山东旅游有限公司(银座旅游)和上海棕榈电脑

系统有限公司联合发起,由全国世博指定社和部分百强社等全国40多家旅行社共同组成,以沟通交流旅游资源、信息共享为宗旨的专业团体。通过强强联合,对旅游资源形成批量采购的规模优势,从而有效降低成本,建立起强大的营销网络。山东旅游有限公司总经理——后世博联盟发起人之一常德军先生表示,这次与中华泰山·封禅大典大型实景演出的强强联合,是

大联盟运作的首个山东省内的项目,之所以选择与封禅大典合作,是看中封禅大典宣传的泰山文化对于全国乃至全世界的影响力。

泰安市旅游界人士认为,此次与大联盟的合作,使封禅大典在市场营销上迈出了重要一步,大联盟运用成功运作世博的模式,预购门票10万张,直接带来的产值高达上亿元,不但让更多的人走进泰安,了解封禅文化,更将游客留在泰安。

集中采购旅游项目为首次

“后世博旅行社全国大联盟主要采用预付款和大票量采购的世博票务运营模式,团购旅游景区门票,然后在各自区域发展分销商或代理商,逐级销售景区门票和线路产品。”泰安市旅游局副局长刘永水表示,这种营销模式是一种全新的探索,应该给予肯定。

刘永水说,与旅行社联盟合作,集中团购景区景点门票,是旅游营销的一个大方向。景区景点面向市场时,价格在稳定的前提下,通过大批量供给适当调整价格,

给予一定的优惠,这样才能与市场形成互动。团购不仅能够增强旅行社集体采购的议价能力,同时也极大增强了旅游景区市场推广和票务运营的效率。“若景区景点自己去营销找市场,市场未必有回应,而现在依托强强联合的旅行社联盟找市场,是一种营销理念上的突破。”刘永水表示。

泰山学院副院长、教授王雷亭表示,旅行社联盟向景区景点集中采购,景区景点集中供给,这在泰安旅游营销市场上还是第一次。

“这种集中采购模式在南方早就有了,旅行社联盟更容易代表游客,了解游客的需求,并提供相对稳定的销售渠道,对开拓和巩固稳定的销售市场有很大的作用。”王雷亭称,而后世博旅行社联盟这种集中采购模式就便于发挥旅行社的批发功能,大旅行社的介入可以直接为项目带来稳定市场,并保证市场的份额。

“泰安现在已经有比较多有特色的大项目,建议也积极尝试这种营销模式。”王雷亭表示。

Skyworth 创维
健康美妙生活

活动时间: 2011年5月21日-22日

酷开智能 3D

创维电视第2届直销节火爆开幕

100款特惠机型

1000万让利直销

直销特惠区

55寸智能 3D LED

直销补贴价 **????元**

47寸智能 3D LED

直销补贴价 **6600元**

47寸智能 3D

直销补贴价 **4999元**

42寸智能 3D

直销补贴价 **????元**



活动地点: 全市各大商场创维展厅 咨询电话: 泰安: 0538-8580998 莱芜: 13863474085