

■身边旅游人

别人唱衰实体店,他用千家店回应

骨子里有拼劲儿,张明带嘉华旅游跨界玩转多种经营

20多年前,为了生存和自我证明,张明舍弃掉了5年的中学教师饭碗,下海经商,成为较早一批接触旅游的人,将“嘉华旅游”做成全国旅游界的名牌。从最初仅仅是因为做旅游挣钱多,到如今热爱旅游自称“一直在路上”的旅游人,嘉华旅游董事长张明从生活清贫的教师,成为带领公司走在长征路上,用多种跨界经营来迎战旅行社寒冬的弄潮儿。

本报记者 宋磊

为自尊生存,辞掉教师职业下海创业

1990年,刚毕业不久的张明成为一名看似体面的中学教师,一干就是5年。拿着每月仅有300多块钱的工资,张明过着清贫的生活。他回忆说,当年做教师实在是太清贫了,没有经济地位,也没有什么社会地位。

后来,为了自尊地生存,为了自我的证明,张明忍痛辞掉了“太阳底下最光辉的职业”。在1997年正式创业之前的两年,他一直给别人打工,在酒店打过杂,也干过其他一些活计,经历了一段清苦的日子,现在看来,那段日子让他“未曾清贫难成人”,成了张明人生经历中的宝贵财富。

张明介绍说,当年辞职后,完全是一个偶然的契机,他接触到了旅游,用他自己的话说就是“误打误撞”,至今已经做了20年。“其实,那时候身边如果有比旅游更挣钱的工作,我也会选择干别的。”张明笑谈道,当时就是为了能够多挣钱,“目的很单纯,没有那么多高大上的理由。”

20年后的今天,张明一手打造的嘉华旅游即将迎来20周年,张明说,20年间,从当初两个人借贷两万元的承包部门,发展成员工近千人,营业收入近10亿元的大型综合旅行社。他经历了各种艰难曲折,各种酸甜苦辣和跌跌撞撞,好在如今嘉华“长大了”。

2015年,嘉华旅游一年一度的企业年会上,张明在近千名职工和全国合作伙伴面前,



嘉华旅游董事长张明。

登台演唱刘欢歌曲《在路上》：“那一天我不得已上路/为不安分的心/为自尊的生存/为自我的证明……”唱着唱着他和妻子都眼睛湿润了。

进取、厚道,一直在路上的旅游人

在张明的办公室里,挂着一幅星云大师题写的“进取厚道”四个字,他也将自己的微信个人签名设置为“进取、厚道,一直在路上的旅游人”,同时,“进取厚道”还是嘉华旅游的企业核心价值观。

跟随张明走进公司后,前台两位迎宾立即起身点头问好,张明摆摆手说“不用那么客气,忙自己的”,他平日里是一个不拘小节的人。“我在平时生活中还是很随和的人,不希望大家总是毕恭毕敬的那么拘束。”张明说,不过我希望员工见到客人后要表现得热情客气,“公司还是有一些规范的,那样也能让客人感到受尊重,感受到公司的礼貌。”

张明生活得很有规律,“从2013年起,我每天早晨起来都会慢跑1到1个半小时,冬天还一直坚持冷水浴。”张明说,晨起锻炼和睡前读书是他一直在坚持的。“中国有着数千年的传统文化,从中能够让人汲取到很多知识和力量,以及管理的方法。”

前几天,张明和朋友一起到山西五台山拜谒,这是他连续第15次在每年元旦前后到五台山进行拜谒活动,这种坚持,在张明看来“与其说是信仰不如说是约定”。何为约定?张明解释:“这是一种不忘初心不改初衷的约定,是虽然历经千折千回但始终不屈不挠前行的约定。”

包机邮轮、建酒店,跨界玩转多种经营

在张明看来,从创业以来至今的20年,嘉华人阅尽了世间和人生百态,经历了无数次战火的淬炼,从无到有,从小到大,终于把嘉华打造成了一个

响当当的品牌。在创业的前十五年,他一心一意做旅行社主业,抓住一个个契机壮大集团实力。而今随着企业进一步壮大,张明说:“有实力的旅行社要建立属于自己的景区、酒店等地面资源。未来的旅行社一定是全产业链运作的集团化企业,由轻资产向重资产方向转型。”

2016年,嘉华旅游在海南澄迈重金打造了四星级酒店,现在在装修的阶段,今年春节可入住;在三亚陵水,嘉华旅游参与一片旅游地产,最贵的每套房子每天租金6000多,现在所有的春节房间已经卖光。

最让嘉华受到业内追捧的是近两年组织的邮轮旅行的火爆,2015年下半年,嘉华旅游两次独家承包歌诗达邮轮,均满员开出;2016年,嘉华旅游一共包了5艘邮轮,组织旅游者15000人,让游客“想坐邮轮时随时就能走”,张明在嘉华旅游2017年年会上明确表示,邮轮代表未来,要“把邮轮部作为公司的独有产品、拳头产品。”

此外,嘉华旅游买断河北吴桥的销售代理权,抢占资源,整体负责日照莒县、淄博原山国家森林公园、台儿庄古城的区域营销宣传工作。在对待能用的资源上,只要能壮大产业链,嘉华不求所有,只求所用。作为旅游集团,现在公司玩转了车队、酒店、购物、景区、旅行社等多种经营。

今年要开设1000个连锁店

近些年,面对国内旅游电商们的疯狂冲击,线下旅行社迎来了一拨行业“寒冬”。张明几度在全国的旅游同业面前公

开宣称:“电商烧钱不会长久,不可持续”,他将带领嘉华旅游用多种跨界经营来积极应对。

在前几天公司2017年年会上,他说:“这是违反经济规律的,钱烧光了怎么办?现在已经有好多旅游电商平台跑路的了,有的已经赔了20亿。”张明曾预测说,表面看OTA非常热闹,势头挺猛,不出三年会死90%以上。在经历了几年受旅游电商OTA“鱼肉”的日子之后,张明自信地下了断言,2017年,将是传统旅行社对旅游电商战略反攻的开始。

“线上是虚的,线下是实的;线上是阴的,线下是阳的;线上是空军,线下是陆军。干旅游就应该虚实结合,阴阳结合,空军陆军结合。”张明用中国哲学中的矛盾论,创造性地指出了旅游业的发展前景。

张明给嘉华提出了发展战略,就是“上天落地,合纵连横”,他认为传统旅行社要发展,越来越感受到联合的必要性。他要求今后嘉华旅游的所有员工,要主动与同行、对手接触,将其作为自己的生意伙伴。

在渠道建设方面,近几年,嘉华旅游不断增加实体店,并与国内多家旅行社合作,2017年,嘉华旅游提出了一个“千店计划”,2017年嘉华旅游的任务指标就是开设1000个连锁店。此外,嘉华旅游也已经组织团队开设天猫网店,积极发展电商。

了解张明的人知道,他生性很犟,这是一种渗透在骨子里的犟劲儿,体现在面对压力不退缩,面对强势不信邪。但作为成功的旅游企业家,他在商场中又具有捕鼠鼠猫般的机敏反应。业内人士都说,有张明的旅游才精彩。

西海岸风景登上济南公交车

共10条线路,日均覆盖近百万人



穿行在济南各条公交线路上的青岛旅游巴士形象车。(青岛旅游局供图)

本报济南1月11日讯(记者 许亚薇) 继青岛市开通首批旅游形象公交巴士后,近日,青岛西海岸新区(青岛西海岸)在济南再开通一批旅游形象公交巴士,青岛风景登上济南公交车。

据悉,此次青岛西海岸(青岛)旅游形象公交巴士共包含

济南市内的6路、30路、50路、54路、56路、66路、93路、96路、110路、139路等10条公交线路,每条线路1辆;线路走向覆盖济南的万达、沃尔玛、恒隆、舜耕国际会展中心、泉城广场商圈等28个以上黄金商圈,同时辐射沿线及周边的办公、差旅、上学等高端群

体,有着较强的宣传针对性和转化效果;线路投放期最长长达365天,日到达量为80万人次左右。

每天来回穿梭于济南市近30个黄金商圈,覆盖受众日均近百万人次,成为流动在济南市的“青岛西海岸旅游风景线”。

沂山风景区推出“冰谷”邀游客赏冰挂

本报潍坊1月11日讯(记者 贾鹏) 1月5日,沂山风景区2016年终答谢会在临朐县揽翠湖温泉度假村举办。在答谢会上,沂山新推出冬季冰雪游主题产品,并详细推介了东镇庙春节祈福庙会等系列活动。来自山东省内外主要合作旅行社以及主流媒体代表120余人参加了答谢会。

答谢会上,沂山风景区管委会主任刘阳先生发表了热情洋溢的讲话。据其介绍,过去的一年,沂山风景区各项工作都取得了不俗的成绩,尤其是旅游工作更上一个新台阶,全年游客人数创历史新高。为了满足游客参与性娱乐需求,沂山风景区在体验性产品上下功夫——投资建设了从南门综合检查站至百丈崖沿汶水两岸的亲水栈道,投入使用了新建的

高空森林漂流。第四届沂山文化节的成功举办,进一步提高了沂山的知名度和美誉度,2016年沂山荣获“中国森林氧吧”桂冠。

为使沂山旅游淡季不淡,改写沂山旅游四季不平衡的历史,风景区利用得天独厚的气候条件和地理环境,积极开发沂山冬季冰雪游。据了解,风景区新近打造的沂山冰谷,已正式向游客推出。春节期间,沂山还将举办沂山东镇庙春节祈福庙会等系列活动。

沂山庙会期间将会有大型奇人绝技、杂技魔术等中华传统演艺表演,全国各地风味小吃大荟萃等。同时,多次获得吉尼斯世界纪录的传奇人物中华神肚王将在沂山庙会期间争创“肚皮吸碗”拉动19吨客车的吉尼斯世界纪录。