

海滨旅游产品单一,难凸显日照特色

一摊位5年未更新纪念品类型

文/片 本报记者 李清

伴随中小学校开始放假,日照海滨旅游开始热闹起来。但令游客困惑的是,日照海边旅游纪念品除了珍珠就是贝壳手工品,很难见到有日照特色的旅游纪念品。其中万平口风景区一摊位说,他已经五年没有更新过旅游纪念品的类型了。

◎游客 海滨旅游难见日照特色纪念品

8日,河南的程女士一家来到日照,在万平口景区,他们本想买个纪念品,但转了诸多经营摊位后,除了贝壳制作的简单工艺品和珍珠项链之类的东西以外,她并没发现比较有新意的东西,“我去年来过日照,觉得今年和去年的纪念品类型差不多。”程女士说。

日照大学城某大学学生小徐陪同学在日照玩,玩了几天,小徐的同学说,日照海边的纪念品与其他沿海城市的并没两样,“富有日照特色的东西没发现。一些普通的玻璃制品和所谓的简单的旅游工艺品并不能代表日照特色。”

8日在万平口景区,记者随机采访了多名游客,其中大部分表示第一次来海边还会比较新奇,第二次甚至更

多次来时旅游商品都没有变化。“这让我们选择的范围很小,一些小手镯和贝壳做成的小风铃,其实在内陆城市都可以买到。”一位安徽游客李先生说。

而且,多位游客还表示,日照的旅游产品价格有点虚高。“一串珍珠项链,要价500元,最后200元卖给我了,这价格有点虚高。”河南的程女士说。

◎货源 高利润纪念品大多来自外地

记者采访万平口景区内多个商家,他们都反映所售卖的旅游产品分为本地拿货和外地拿货两种。

“贝壳类的风铃、项链、手镯和其他手工艺品原料都是从外地进,然后本地加工后再出售。”一位商家说,这就是他们本地拿货的一种方式。

而利润比较高的像珊瑚、珍珠等产品,均是从南方



海边的纪念品货摊产品更新速度有些慢。

沿海产地进的成品货。“珊瑚和珍珠是我们盈利的大头,但这两者恰恰都不在本地出产,货源有限,不断高涨的运费和并不透明的价格,也让我们盈利面越来越小。”一位商家说。

◎摊主 多年没更新品种 利润连年走低

记者8日走访了万平口风景区内的旅游产品售卖摊位了解到,摊位被分为

一、二、三个等级。一级租金为每年12000元,靠近走廊过道,但一级摊位几乎全部售卖遮阳帽和草编包等海滩用品,很少有卖旅游产品的。

严先生在万平口景区做摊位生意已经10年了,8日直到上午11点半,他的生意还没有开张。

“我觉得最近几年生意越来越不行了,虽然今年旅游旺季才刚刚开始,但我觉得形势并不乐观。”严先生说,他从2003年开始在万平

口摆摊卖旅游产品。做生意的前五年,每年的客流量都有明显增加。自2008年以后,随着日照海滩的全面开发,万平口景区已经不再是外地游客的唯一选择,更多的景区分摊游客的同时,更多的摊位也在被不断复制。

据他介绍,他们已经连续5年没有进新的旅游产品了,由于创新研发不够,市场上也确实没有这方面的货物,“很多摊位都和我差不多,进多了货物说不定还赔钱。”

◎支招 想法留住游客 带动更多消费

对于日照海滨旅游产品单一,从事多年旅游产品加工的吴先生表示感同身受。他说:“海边旅游产品靠走量为王,客流的分流直接导致盈利减少。”

吴先生说,日照旅游旺季很短,主要是暑假两个月和五一、十一假期,共计不足70天。“很多商贩却要在70天分实现一年的总盈利,压力很大。客流量的减少一定程度上,加剧了漫天要价的现象。而这也容易形成恶性循环。”

他说,日照海滨旅游70%以上的游客来自河南、河北与安徽三省,其中大部分都是组团来的。日照青岛三日游是其中的主线,“很多游客在日照看海,去青岛等城市消费和娱乐。日照要是能开发得当,吸引更多游客驻足则会带动旅游产品有更大的改观。旅游带动消费。”

对此,长期在日照从事旅游工作的热心读者张先生也表示,销售环节作为旅游行业的终端,受到旅游产业发展和经济效益的直接影响,反映十分明显。

“日照旅游产品的症结其实就是日照旅游产业发展瓶颈的反映。如何挽留更多游客和寻求更多突破发展,才是根治日照旅游产品销售停滞不前的正确举措。”张先生说。

旅游临客 到达日照

7月8日中午,由西安始发终到日照的临客1916次旅游列车缓缓驶进日照站,车上900余位乘客中,绝大多数是来日照旅游的内地人。

据介绍,该趟临客隔天发一趟,从日照的发车时间为15:40,次日上午11:30到达西安;从西安返回的时间是16:37,到达日照的时间是次日中午12:58。

本报记者 刘涛 摄影报道



日照品牌与责任论坛 将于今年九月举办

本报讯 品牌是自主创新的重要标志,是单位无形资产和综合实力的体现,是最直接的市场效益,是引领单位走向国际走向成功的坚实基础。一个地区的行业知名品牌越多,其竞争实力就越强,经济发展的速度质量也就越快越好。

为服务日照的自主品牌建设,促进日照品牌文化的省内外交流,通过举办高峰论坛,搭建品牌展示、品牌交流、品牌合作的高端学习交流平台。

经日照市企业发展联合会、日照市诚信品牌与社会责任研究中心和齐鲁晚报研究决定,今年九月份将举办“日照市品牌建设与社会责任高峰论坛”,届时将邀请省、市领导、经济学家、品牌专家和全市优秀单位共同探讨企业发展和品牌建设议题。

活动一启动即得到了社会的热烈反响,山东晨曦集团、山东日建集团、日照中兴森工实业、山东科莱涂料、日照帅发集团等一批社会形象好、品牌价值高的优秀单位积极参与到申报工作中。(安霞)

38路公交车,明天起开通

大学城往返石臼,发车间隔12到14分钟

本报7月8日讯(记者 彭彦伟) 8日,记者从日照市公交公司获悉,从7月10日起将开通38路公交车,在新市区海事学院与石臼中盛集团间运行。

为进一步增进大学城、

新市区与石臼老城区之间的联系,满足上述区域市民的出行需求,合理优化公交线路网布局,经上级有关部门批准,日照市公交公司定于7月10日起开通由日照海事学院开往中盛集团的38路公

交线路。

首班时间为6点30分,末班时间为18点30分,行车间隔12到14分钟。该线路实行一票制,票价一元。使用公交IC卡按现行标准执行。

◎线路走向及主要站点名称

日照海事学院经山海路至日照职业技术学院,经烟台路至新合村、曲师大、石化大厦,经山东路至市气象局,经威海路至金海岸小学、新营中学、富和小区、丝绸家园,经海曲东路至凯德广场,经海滨二路至怡然酒店、碧波大酒店、中盛集团。

确保电网安全迎峰度夏

为保障夏季负荷高峰时期安全可靠供电,国家电网日照供电公司优化电网改造顺序,集中力量解决电网设备存在的主要问题。在农网改造升级、电气化村等项目上,他们按照负荷需求轻重缓急进行排序,优先安排负荷大的村和台区进行改造,确保电网安全迎峰度夏。(李申伟)

多种服务手段 打造供电服务新形象

7月1日,国家电网山东日照供电公司将进一步丰富服务手段,打造“美丽彩虹”服务新形象。开展“立体化服务”,为客户提供个性化服务。开展“保姆式服务”,为客户提供全天候服务、全过程服务、超前服务和亲情服务。(李文杰)

日照供电公司 党员进村检查安全用电

暑假来临,日照市民俗村迎来旅游高峰,用电负荷剧增。6月28日,国家电网山东日照供电公司国家电网彩虹共产党员服务队来到乔家墩子村,开展夏季安全用电知识宣传,并对该村民宿旅馆以及商店的安全用电情况进行检查。(卢小璇)

日照供电公司开展 庆“七一”主题党日活动

6月28日,国家电网山东日照供电公司开展庆“七一”主题党日活动。活动中,党员代表分享了优秀党员的先进事迹,重温了入党誓词,老党员向新党员赠送学习书籍,积极学习优秀共产党员,在工作生活中讲党性、重品行、做表率,将党的优良传统和作风传承下去。(赵霞)

分段故障巡检法 高效快捷排故障

国家电网山东日照供电公司推广实施“分段故障巡检法”。配电运检室将辖区内的10千伏线路分段承包到各小组,线路发生故障后,各小组赶赴责任地段进行故障查找,针对性会强,能够快速找到故障点。该工作法与传统故障巡线相比,消除故障时间缩短30%以上。(张亮)