

2014年“好客山东贺年会”动员大会召开

全省将开展“惠民百万门票大派送”

本报讯(记者 杨青) 12月9日,山东省2014年“好客山东贺年会”电视、电话动员会议召开,17地市旅游系统同步参与会议。大会动员全省旅游企业积极参与好客山东贺年会活动,推出创新旅游产品,弘扬民族年俗文化,打造山东冬季旅游品牌。

据了解,贺年会从2010年举办首届至今,已连续举办了四届,逐步打造了具有山东特色、全社会共同参与、惠及广大游客的节事品牌活动,对弘扬民族年俗文化,宣传旅游产业,激活淡季旅游

市场,扩大新年、春节期间的旅游消费发挥了十分重要的作用。2014年好客山东贺年会将延续往届贺年会的主要内容,利用元旦、春节、元宵节三个重要节点,整合景区、住宿、餐饮、文化、民俗、商贸等资源,搭建拉动社会各类消费的大平台。

省旅游局局长于冲在会上发表讲话时指出,旅游景区为贺年会活动的主体,借助贺年会这一平台,以增进群众福祉为出发点和落脚点,可以让淡季的景区旺起来。全省旅游景区要充分发

挥贺年会整合资源、捆绑营销,联合让利于民的优势,“薄利多销”,联合降价,既打造区域旅游目的地竞争优势,又能真正带给百姓实惠,满足百姓冬季出游需求。贺年会期间,将广泛开展免费赠门票或门票打折优惠活动,继续在全省范围内组织开展“惠民百万门票大派送”活动。

于冲同时指出,目前旅游业已明显地呈现出从观光向休闲度假转型发展的新特征,但旅游景区作为旅游行业最早的业态,目前还处于

以经济为支撑的低层次发展阶段。因此,旅游景区应抓好老景区的改造提升,新景区要突出休闲度假功能。

滨州市旅游局积极组织参与了此次会议,并在会后召开了全市贺年会动员会议。市旅游局局长李军在会上发表讲话,要求贺年会期间全市主要旅游景区都要开展免费赠门票或打折优惠活动,真正让广大市民和游客感到实惠。同时,李军还对星级饭店及旅游餐饮企业转型发展、旅行社的转型等问题提出了意见和要求。

相关链接 ②

旅行社:突破“冬天冷”难题

本报讯(记者 杨青) “夏天热,冬天冷”一直是制约山东旅游发展的重要因素,更是制约旅行社发展的突出问题。各旅行社要充分利用贺年会这样一个平台,针对冬季旅游市场特点,创新旅游产品和营销,取得良好经济效益。

省旅游局副局长周嘉禄在全省旅行社2014年贺年会工作会议上指出,山东作为北方省份,旅游淡季季明显,组织开展贺年会主要目的之一,就是要解决山东旅游“夏天热,冬天冷”这一难题。贺年会利用元旦、春节、元宵节三个重要年节节点,整合景区、住宿、餐饮、文化、民俗、商贸等资源,搭建起了拉动社会各类消费的大平台。

去年底,“八项规定”出台以来,公务消费大幅缩减。今年10月1日《旅游法》颁布实施,就规范旅行社市场秩序做出一系列制度安排,旅行社行业经营模式进入调整期。这些新的市场变化,都对旅行社业务经营产生了较大影响。据省局调查统计,今年“十一”期间,各地旅行社接待游客明显减少,全省国内旅游组团、接待数量、经营收入同比均下降20%左右,出境旅游降幅达到50%。据调查,1-10月,济南全市有70%的旅行社营业收入下降,其中,下降20%以上的旅行社,占调查总数的60%。青岛、烟台一些骨干旅行社经营也出现滑坡,降幅达30%左右。如何尽快适应当前市场新的变化,解决当前遇到的暂时困难,实现旅行社行业持续稳定发展,根本出路要靠改革创新,从适应市场新变化、新需求中寻求发展良策。

举办贺年会,遵循市场规律,发挥市场机制作用,整合寒假和年节期间多种消费资源,形成了形式多样的旅游产品,为旅行社开拓冬季旅游市场提供了重要机遇。旅行社要切实提高认识,坚定信心,真正把贺年会转化为开拓市场、实现经营收入回升的重要商机,努力争取以贺年会为平台,做火、做旺冬季旅游市场,在破解山东冬冬旅游淡季难题上迈出新

相关链接 ①

餐饮行业:立足贺年会 加快转型调整

本报讯(记者 杨青) 在历届贺年会活动中,“贺年宴”、“贺年礼”、“贺年房”等丰富多彩的年节产品,取得了良好经济效益和社会效益。“2014年贺年会”全省星级饭店和旅游餐饮企业将抓住时机,加快转型发展,激活淡季旅游市场。

自2010年举办贺年以来,到星级饭店和旅游餐馆过大年、吃年夜饭已经成为越来越多普通百姓的选择和一种社会时尚。星级饭店和餐饮企业的陈设装饰也成为年节期间一道亮丽的风景线

和贺年会活动的突出亮点。星级饭店和餐饮企业作为贺年会的主力军,为贺年会成功举办做出了突出贡献。

而去年年底“八项规定”出台,党政机关广泛开展厉行节约、反对浪费活动,公务消费大幅缩减,对饭店和餐饮企业形成很大影响。据调查统计,1至3季度,全省星级饭店营业收入同比下降16.3%。其中,餐饮收入同比下降15.49%,客房出租率同比下降11.9%。

山东省旅游局副局长周嘉禄指出,星级饭店和旅游餐饮企业要突破发展瓶颈就

要勇于创新。2014年贺年会是在全党全国上下认真学习贯彻十八届三中全会精神的大背景下举办,要把改革创新精神贯穿于贺年会活动始终,勇于创新,改革,坚持走市场化路子,坚持面向大众消费,节俭办节。组织搞好评好贺年会,充分利用年节期间人民群众休闲时间、民俗活动、家庭消费集中的特点,有效整合各类年节消费资源,将为饭店和餐饮企业客服当前经营困难,增加经营收入,实现持续稳定发展搭建一个大的平台。

同时,全省星级饭店和

旅游餐饮企业要把调整经营方向与贺年会工作有机结合。饭店和餐饮企业要面向大众消费、厉行节约、做好安全经营。从过去以高端产品为主转变到高中低产品兼顾,加大大众菜品的研发力度,及时推出特色菜、家常菜、风味菜。做到好吃不贵,物美价廉,面向社会、市场,面向大众找出路。饭店和餐饮企业要借新年、春节、元宵节等百姓消费高峰,实时策划、推出多种形式的美食节、美食月、风味小吃节等餐饮促销活动,激活年节市场。



我行我秀

这次的目的地很近,但是我还是第一次去。青州,一个富有地方特色和历史积淀的城市,我很向往,也很喜欢。

东方属木,木色为青。这个古中国九州最东方的城市,千年以后还固守着古时的名字。单是这一点就很让人感动,几千年的锤炼,也让这个离我们百公里的城市有着不一样的风情。

我随着团队先来到了一个城市最具特色的地方---

青州博物馆。如果你不来不会发现在这个县级市竟会如此卧虎藏龙。小小的县级博物馆竟然馆藏文物2万余件,状元卷、子孙玉璧、跪姿石俑都骄傲地向世人展示着青州的文化内涵。我听着小导游的讲解真的很想留下,仔细地看一下这个低调的城市。

在那里我碰见了一位管理员,穿着简单的工装,询问我们的导游:“小姑娘你知道关于这几个陶俑的

故事吗?”然后我跟着导游犯了最不该犯的错误,因为我们真的不知道。老先生淡淡一笑,我给你讲讲吧,然后他又用最质朴的方言给我们讲了那个关于陶俑的故事。故事很长,老先生耐心地讲着,我们听得也聚精会神。后来他又给我们讲了博物馆里麻姑的福祿寿喜。我们很感谢他,他却摇摇手说:“我知道也只是皮毛,以后还要学更多的。”我们告诉他下次来的时候还要请

教他,老先生一脸慈祥地告诉我们:“没有以后了,今天是我最后一天上班了,所以才想跟你们说道说道”。虽然只有一面之缘,我却又万般的不舍。

工作在旅游业前端的我们常常自嘲是民间大使,却似乎脱离了导游的正常轨道。每个人理解的导游不一样,个人认为导游即使不需要饱读诗书,也要知其然和知其所以然。说实话最近经常很惭愧,常常被客人问的不知所以,有时候会安慰自己说不是全陪,有地接呢。只是当你一问三不知的时候即使服务再好也会让我们的服务大打折扣。

以前我不相信高手在民间,青州之行终于让我明白什么是民间“艺术家”。老先生或许只是一个普普通通的景区工作者,却能了解比书本上更精确的知识、文化。我相信这源于他的个人爱好及平时积累。今年的旅游市场或许有些萧条,但我始终相信枯木逢春犹再发。重新洗牌对于我们从事旅游行业的人来说未必是件坏事,大浪淘沙留下的是金子,不充实自己终将随浪花而去。我希望有一天,人们说起导游,很平静,然后还有微微的、真实的笑容。

(游客 李晓菲 记者 杨青 整理)



井塘古村。



青州宋城仿古建筑群。



青州宋城街角一景。



青州博物馆。