

威海2000多名注册导游中仅10多名俄语导游

威海联合外地高校 破解“俄语导游荒”

本报记者 刘洁

商机无限

11年间俄国游客增40多倍

近年来,威海市旅游局在国内首创并成功举办了四届中俄滨海旅游度假论坛,搭建了中俄旅游交流的平台。

2010年7月10日,威海首次开通至俄罗斯哈巴罗夫斯克的国际旅游包机,至当年9月12日结束。两个多月的时间共飞行10架次,运送旅客1080人次。2011年威海市民航局与黑龙江运通国际旅行社、哈巴白鹿国际旅游公司签订了2011年旅游包机合作协议。从去年7月4日至年底,21架旅游包机从哈巴罗夫斯克直飞威海。预计今年哈巴、伊尔库茨克、南萨哈林、海参崴等远东主要客源城市将开通30架次以上至威海的旅游包机,增加客源近1万人次。

据统计,来威海的俄罗斯游客由2001年的575人次上升到2009年的1.3万人次,2011年达到2.57万人次。11年间,威海接待的俄罗斯游客猛增40多倍。目前,俄罗斯游客已跃升为威海第二大海外客源市场,威海已成为山东省接待俄罗斯游客最多的城市。



近日,由威海市旅游局和内蒙古大学满洲里学院联合主办的俄语旅游人才专场推介会在威海举办。

近年来,威海接待俄罗斯游客人数高居全省第一,但俄语导游人才短缺。为此,各旅游部门及单位纷纷联谊设有俄语专业的高校破解“俄语导游荒”。

人才稀缺

注册导游2000多人 俄语导游仅10多个

据威海市导游服务中心统计,目前全市注册的导游有2000多名,但明确注明是俄语导游的仅10多名,俄语导游数量不足注册导游人数的1%。

据威海市威龙国旅副总经理王爽介绍,去年威龙国旅接待俄罗斯游客5000多人,这个规模在全市甚至全省都排名相当靠前,但旅行社真正的俄语导游也就三四个。为此从济南请来28名俄语专业的本科大四学生及研究生客串导游。

对此,王爽称这也是无奈之举,因为俄罗斯游客前来旅游看重的是威海的阳光和沙滩,游览时间多选择在每年的5月—10月,而这些大学生暑假放假时间多在6月底—9月初,大学生暑假放假前和开学后的这两三个月时间是俄语导游最为紧缺,也是旅行社最难熬的一段时间。

待遇优厚

俄语导游比普通导游 工资高出三四成

俄语导游的短缺推高了工资待遇。威龙国旅王爽介绍,威海市面上俄语导游的工资待遇要比普通导游普遍高出三到四成。并且为了吸引俄语专业的大学生,实习期的工资待遇和正常俄语导游一样,并不会因为是实习期而压低工资。

王爽还介绍说,为了能让这些俄语专业大学生提前进入角色,目前旅行社已经将威海旅游的相关材料发放给了他们,让他们提前学习、了解。

据了解,为了逐步缓解威海俄语导游人才供应不足的问题,近年来全市旅游部门积极与山大、山师等省内开设有俄语专业的高校进行洽谈、对接,进行人才引进。威海市旅游局更是与内蒙古大学满洲里学院联合主办了俄语旅游人才专场推介会,目的就是建立俄语旅游人才培养和输送渠道,为威海旅游旺季提供俄语专业人员保障。

现实困难

本地高校 未开设俄语专业

哈尔滨工业大学(威海)相关负责人称目前学校并没有开设旅游管理专业和俄语专业,近期也不准备开设俄语专业。

山东大学威海分校设有翻译学院,目前并没有开设俄语专业。翻译学院党总支书记彭兆强介绍,之前翻译学院也计划开设俄语专业,但后来考虑到省内一些高校相继开设了俄语专业,所以这项计划就暂时搁置了。公共外语教学部办公室主任梁洁介绍,目前学校有一名俄语教师专门教授俄语,学生多数来自东北地区,数量很少,一年最多能有三四名学生。

威海职业学院办公室工作人员刘亮称,之前学院也有在旅游管理专业教授俄语的想法,但是由于这个专业目前的就业形势非常好,毕业生供不应求,所以也就暂时打消了开设俄语专业的想法。



近年来,越来越多的俄罗斯人选择到威海休闲度假。威海市旅游局供图

双举海参:口碑相传“跳舞”跳到大江南

每天中午,双举海参工作人员都要细细清点当天需要邮寄到全国各地的海参,精心包装、填写地址、附赠一张联系卡和手写信,等待着快递员上门取货。双举海参并没有开设网店,邮寄业务却占据了很大部分。

除了分布在南京、徐州、泰安等全国几十个地市的40多家双举海参加盟店,双举还拥有多处“无形的店铺”,他们当中的很多人从未走过双举海参的店面,却是双举海参的最忠实客户。在东莞、深圳、福州等地区,每年通过邮寄的方式吃上双举海参的人群已经达数千人,固定客户群体就有几百人。虽然这些客户结缘双举海参的途径有很多种,但是原因却只有一个:口碑

海参邮寄成风,深圳客户吃上“靖子头海参”

2011年的一天,双举海参总经理李双举收到了深圳客户赵女士寄来的两盒普洱茶。这份包装精美的礼物,是赵女士对李双举个人的谢意,更是对双举海参品牌的认可。

近年来,南方城市对海参滋补效果的认识逐渐提高。在众多海参品牌纷繁复杂、产品质量参差不齐的局面下,如何吃到最优质最营养的海参,赵女士和很多消费者一样非常困惑。

一次偶然的的机会,赵女

士从媒体上看到了一则关于双举海参的报道,便立刻从网上搜索双举海参的网站。打开网站,“对母亲和用户负责”的双举海参广告语映入眼帘,这句沉甸甸又无比温馨的承诺,让赵女士立刻决定选择双举海参,并拨通了双举海参总店的电话。

海参素有“北药南菜”之说,几年前,深圳人还仅仅把海参当做酒店里一道味道鲜美的菜肴,对海参品质和产地更没有什么研究。尝试双举海参后,她再也没有吃过

其他品牌的海参。“单说口感就不一样,双举海参又鲜又嫩,皮厚肉肥。最明显的效果就是,我自己的免疫力大大提升了,一年四季都不感冒。”赵女士表示。

发现了双举海参的妙处,赵女士开始向公司领导推荐双举海参作为馈赠客户的绝佳礼品。因为赵女士,深圳双举海参的固定客户圈已经发展到50多人,赵女士每次都要订购10斤以上,而且只选择让她一吃就倾心的“靖子头海参”。

一趟威海行,变身双举海参“东莞店长”

“我既是双举海参的长期质量监督员,又是‘东莞店长’。周围小圈子的人都让我代邮,每次少则几十斤,多则上百斤,这是大伙儿信得过我,更是信得过双举海参!”广州东莞75岁的刘先生乐呵呵地说。这是一位没有实体

店铺的“店长”,可是这位“店长”的业务量丝毫不轻。2011年夏,刘先生到威海出差,顺便拜访了多年不见的老战友。

此前,老战友曾捎给他两盒双举海参,单凭口感,他就觉得这种海参的口感和柔

韧度与其他品牌的不同。此次,老战友又一再向他推荐双举海参,并盛赞双举的企业文化。

“清晨,在店门口就听到了朗朗背诵的《弟子规》,这太让我惊讶了!”刘先生开始思索,究竟是一种什么样的



万菲菲(13792727636)在给顾客写信。

企业文化支撑起这个在全国响当当的海参品牌。随后的全员体能竞赛、读报时间,让刘先生被这种氛围彻

底感染,企业所倡导的孝道、仁义、诚信等文化已经融入员工的行为规范中。经过尝海参、捧海参等环节

后,刘先生被聘为双举海参的长期质量监督员,并从总经理李双举手中拿到了聘书,这让刘先生非常感动。

客户“一带多”,双举海参走俏长三角

最近,双举海参店员万菲菲在发货时发现,竟然有十几位客户的地址都是“海宁皮革城”,至于海宁市的客户就更多了。而这样的客户密集度,丝毫不比在当地开设实体店效益差。从只有一位客户,到通过“一带多”,获取一个地域圈子的认可,双举海参只用了短短三年。

李女士是海宁皮革城一位业主,对于海参的选择,李女士一直没有找到非常满意的品牌。2009年,李女士通过电话与双举海参店取得联系,并让万菲菲帮她发了一斤海参邮寄过去。这一尝试,坚定了李女士选择双举

海参的信心。

“说实话,海参在我们这个地区并不稀奇,价位也不算高,但是很少把海参当做保健品来吃。我尝试过冬虫夏草,尝试过燕窝,尝试过很多品牌的海参,但是都不如双举海参效果好。”有一次,婆婆因为手术失血严重,李女士便邮寄了两斤发泡好的海参孝敬婆婆,没想到婆婆身体恢复得特别快。

依托“口碑”这一最古老的传播媒体,双举海参赢得了社会各界的广泛认同。在江苏省江阴市,同样有这样一群双举海参店的忠实客户。

朱先生是江阴市一位商界成功人士,客户之间的应酬非常多,一直以名贵烟酒作为馈赠的礼品。2010年,朱先生来威海出差,并走进了此前他早有耳闻的双举海参店。一进门,热情的店员立刻迎接上来,并请朱先生品尝他们刚刚发泡好的海参,朱先生当即买下了50斤高压即食海参王。

如今,双举海参在江阴地区的高端客户已经达到了几十人,逐渐走俏整个长三角地区。“无形的店铺”带来的不仅仅是经济上的收益,更赢得了消费者的赞誉。(综合)