

我省将迎来首届“年博会”



□李芳芳

11月21日,记者从山东省旅游局获悉,为了以实际行动贯彻落实十八大精神,推进旅游业创新发展,第三届春节文化论坛暨首届中国春节旅游产品博览会(以下简称年博会)将于12月27日至31日在枣庄市台儿庄古城举办,博览会由国务院参事室、国家旅游局、中央文史研究馆、山东省人民政府主办,山东省旅游局、枣庄市人民政府承办。

春节作为中华民族的传统节日有悠久的历史,春节文化大多以春节习俗的方式传承至今,不同地方的习俗因地域的不同而有差异,却同样对于提升民族文化素养和审美情趣,促进人与人、人与社会的和谐,具有十分重要的意义。为让年节更有年味儿,山东省已经创意举办了三届“好客山东贺年会”,让记忆中的热闹年节重新回到群众中,同时很好地拉动了淡季旅游,促进了年节消费,提升了百姓的幸福指数。

看到“好客山东贺年会”带来的综合效益,2011年11月份,第二届春节文化论坛的举办地点选在了山东,这既是对山东挖掘、弘扬春节文化的肯定,也是对“好客山东贺年会”的鼓励。据了解,将于今年12月底举办的年博会是在上届春节文化论坛的基础上,升级打造的首届中国春节旅游产品博览会,包括第三届春节文化论坛、春节文化旅游产品展示、旅游产品展览体验等环节,是以春节文化带动节日经济的一次有益探索。

“首届中国春节旅游产品博览会选在山东举办具有非常的意义,是一个展示山东春节文化的好机会,我们将以‘多彩年文化,欢乐过大年’为主题,借助‘好客山东贺年会’、春节文化论坛、年博会等活动,弘扬年文化、打造年品牌”,枣庄市旅游和服务发展委员会主任刘中波介绍说,目前,年博会正在筹备招商阶段,届时馆内、馆外、线上、线下将同时进行春节文化产品展示,筹委会已经与省内17地市以及淮海经济区城市、台湾台中广告创意协会、京沪高铁沿线城市等进行了对接。

“届时,中华百家百年老字号也将齐聚古城,搭建春节文化产品展览展示交易平台,广泛地弘扬中华年节文化,欢迎来自全国的游客及企业来年博会,挖掘年节乐趣。”刘中波说道。



创意打造今冬贺年盛宴

我省力推“鲁汤泉”温泉之旅、“春意冬韵”滑雪之旅、“福乐齐鲁”过大年等品牌产品

本刊记者 李芳芳 通讯员 季将

2013年贺年会将倾力打造“鲁汤泉”温泉之旅、“春意冬韵”滑雪之旅、“福乐齐鲁”过大年等品牌产品;以“跨年迎新”、“春节祈福”、“元宵狂欢”为主题,开发贺年会主题产品;旅游企业细分客源市场,开发出适销对路的“贺年会”产品;固定有鲜明特色的产品要素,及时发布“贺年会”产品信息……还有不到50天,2013年“好客山东”贺年会就要开场,一系列密集的部署工作已经开始着手,一场精彩的冬季游玩盛宴即将开启,拭目以待吧。

打造“贺年会”系列品牌产品

“好客山东”贺年会已成功举办了三届,在拉动淡季旅游、刺激消费的基本共识下,每年贺年会的活动内容都会有所创新。近日,山东省旅游局对2013年“好客山东”贺年会进行了提前布局谋划。

贺年会参与部门在对前三届贺年会产品进行认真梳理的基础上,进一步强化精品意识,着力提升质量、突

出特色、丰富内容、贴近市场,策划推出一批创意新颖的“贺年会”品牌产品。

围绕元旦、春节、元宵节三大节点,以“跨年迎新”、“春节祈福”、“元宵狂欢”为主题,开发贺年会主题产品;以温泉、滑雪、美食、购物等为重点,开发贺年会休闲产品;以贺年会“五大产品”(贺年礼、贺年宴、贺年游、贺年乐、贺年福)为内容,突出年节

文化、民间习俗、节庆庙会等特色,开发贺年会专项产品;以城市二日游、三日游为主体,整合本地资源,开发贺年会观光产品。精选一批具有较高水准的温泉、滑雪项目和春节氛围浓郁、游客可参与能体验的星级饭店和乡村旅游点,倾力打造“鲁汤泉”温泉之旅、“春意冬韵”滑雪之旅、“福乐齐鲁”过大年等贺年会品牌产品。

细分客源市场,“贺年会”产品要适销对路

各级旅游部门要组织当地旅行社和客源地旅行社紧密合作,分析把握省内外市场的不同需求和南北方文化、资源、消费偏好差异,面向不同市场做好产品策划与要素组合,以多元化的产品最大限度满足不同市场需求,针对不同市场和需求特点开发“贺年会”产品。

针对港澳台、东南亚华人市场与日韩市场的不同特点,注重开发地方特色、传统文化、年节风俗突出,能够参与和体验的产品。要统筹团队与

散客市场,积极组织会议、奖励、包机、专列、专项旅游等系列团队。要重点推出一批适合网络销售的自助游、自驾游等自由行产品。

旅游企业是市场主体,也是产品开发主体。旅行社要把“贺年会”作为冬季市场主打产品,主动配合当地旅游部门全面整合本地旅游资源,策划包装“贺年会”产品。选择部分重点旅行社,集中力量做好本市“贺年会”产品开发工作。旅游景区要及早筹划“贺年会”各项活动,大力营造

浓厚的“贺年会”氛围,针对旅游团队和散客推出有吸引力的优惠政策和优惠价格;星级饭店、星级餐馆要重点开发不同档次、富有特色的贺年宴,组织开展抢福游戏,积极引导客人消费,各地要推荐一批饭店、餐馆,面向旅游团队提供价格适中的贺年宴。旅游商品企业要加大贺年礼的开发力度,精心组织好贺年礼面向本地市场和旅游市场的销售工作,吸引旅游团队和游客购买贺年礼产品。

固定产品要素,及时发布“贺年会”产品信息

对于贺年会信息的发布和采集,全省旅游系统将按照“定地点、定时间、定内容、定价格”的要求,选择确定一批“贺年会”产品要素项目,为产品开发提供丰富的素材,主要包括:可接待团队游客和散客开展过大年活动的乡村旅游点、城市社区、星级饭店;当地最具特色、设施完备、休闲度假环境较好的温泉度假村(酒店)、滑雪场;具有浓郁地方特色的民间传统年节文化活动(含各类庙会、灯会、集市、社区、乡村广场演艺和民间伴玩活动等);注重美陈装饰,年节

氛围浓厚,经营业态丰富,能够满足游客体验感受年节文化以及购物、娱乐、餐饮、住宿等综合消费需求的古镇(城)、“贺年会”主题街区等;各地组织的具有一定规模和影响力、创意新颖的跨年迎新活动;可以为旅游团队提供贺年宴、贺年礼、贺年福服务和销售的饭店、餐馆、购物场所、宗教文化场所等。对以上确定的产品信息,旅游部门可通过媒体、网络、宣传品、旅行社等多种渠道向社会和游客广泛宣传,以吸引广大居民和游客选择参与。

距离“贺年会”全面启动不到50天,山东省旅游局将重点抓京、沪、穗三大市场和入境市场的宣传推广工作。各地可采取走出去和请进来等多种方式,宣传推介“贺年会”产品,力争做到在主要客源市场确定一批“贺年会”产品销售代理商,签订一批组团合作协议,真正使产品落地,进入旅行社销售渠道。济南、青岛、烟台、威海等城市,要鼓励组团旅行社依托本地资源和航空口岸优势,积极开发入境市场,争取组织更多海外游客来我省旅游。