

崂山风景区推出2013“好客山东”贺年会优惠政策

开全省“5A”淡季半价优惠先河

崂山风景区的具体优惠措施为，在2013年贺年会期间（2012年12月1日—2013年2月24日），推出景区门票、索道票双半价优惠政策。老年人、儿童等特殊群体，仍然按照原有优惠政策执行。详细价格优惠情况如下：太清-华严寺-仰口游览区，优惠前票价60元+区间车票40元，优惠后票价30元+区间车票40元；巨峰游览区，优惠前票价50元+区间车票15元，优惠后票价25元+区间车票15元；北九水游览区，优惠前票价40元+区间车票30元，优惠后票价20元+区间车票30元；太清索道，双程索道票价优惠前80元，优惠后40元；巨峰索道，双程索道票价优惠前80元，优惠后40元；仰口索道，双程索道票价优惠前60元，优惠后30元。同时，贺年会期间，崂山还面向广大游客发行“欢乐健康卡”，发行价为100元/人，有效使用期为自办卡之日起至2013年3月31日，办卡人持有效证件和近期一寸彩色免冠照片，在青岛各大邮政网点均可就近办理。

业内人士分析，作为我省顶尖景区，崂山这次带头在贺年会期间大幅度降价，传递出全省重点景区的降价信号。



寸彩色免冠照片，在青岛各大邮政网点均可就近办理。

“这次我们将经营性的索道也列入了半价优惠范畴，目的是把优惠做得更实在。”崂山风景区管理局党委副书记、副局长王兰波表示，贺年会是一个带动我省淡季旅游非常好的品牌，对旅游企业大有益处。崂山这次大幅度优惠，既是立足贺年会惠民宗旨，也是放眼景区长远发展。”

2013年贺年会引导各地推出货真价实的优质旅游产品，鼓励景区率先走出门票经济。省旅游局局长于冲表示，薄利多销始终是市场经济的金科玉律，进入旅游景区的游客多与少，对其管理成本影响不大，各旅游景区要进一步解放思想，在旅游淡季大幅度让利于民，推出一批利民惠民旅游产品。

据了解，进入淡季，国内一些知名景区也开始破解门票依赖。

12月5日至11日，华山景区对陕西籍游客实行免费。12月8日，华山接待游客近万人，是往年同期的10倍。有业内人士评价说，如果更多地方、更多景区放弃门票经济思维，下调门票价格与配套服务费用，让景区回归公益属性，这不仅会激发民众的旅游热情，吸引更多人欣赏祖国美景，而且对拉动内需，刺激经济增长，也将发挥更加积极的作用。

贺
会
年
快
讯

好客山东 银联相伴

山东旅游电子支付平台将面市

2013年“好客山东”贺年会开幕在即，为了进一步活跃贺年会旅游市场，推介山东旅游，山东省旅游行业协会联合中国银联山东分公司合作开发了“山东旅游电子支付平台”系统，为贺年会提供一个全新的网络营销和销售平台。

据了解，“山东旅游电子支付平台”目的是为山东景区增加新的在线购票模式，游客只需通过互联网、手机客户端进行景区查询、在线支付、购买折扣门票，从而实现网络化、无纸化运作，可解决景区游客管理、资金安全、统计等问题，又可节省传统的银行卡刷卡费用，增加景区和用户的双向共赢。“山东旅游电子支付平台”推进了旅游和金融的融合发展，为游客提供安全、便捷、优质、优惠的支付环境，大幅提升我省旅游信息化服务水平。

中国银联山东分公司总经理李金良介绍说，“好客山东”标识与“银联”标识进行结合，形成战略合作标识，以“好客山东 银联相伴”为宣传口号，共同宣传推广，打造山东旅游支付的品牌，通过整合双方资源优势，充分展现各自品牌的魅力，使双方品牌发挥最大效应。

山东省旅游局副局长赖征宇表示，全省给各市旅游协会、各旅游景区在积极筹划贺年会的同时，要按市场需求，以优惠门票为手段，推出有特色、有品位、有价格竞争优势的旅游产品，创新营销思路，拓展营销渠道，积极开展多方位、立体化营销，将优惠措施尽早告知旅行社、网络营销商、各种宣传媒体等，充分调动促销景区旅游的积极性，引来更多游客。

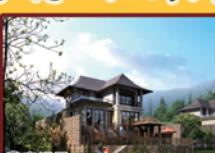


中国首席山地森林温泉

泰山温泉城

泰山温泉暖天下·一城山水润古今
许你一座温暖之城，停下来，享受温暖

享激情滑雪
沐泰山温泉



泰山温泉城
Taishan hot spring

SKI RESORT
泰山滑雪场

五岳独尊

