



小景区引客不能紧盯门票

要差异化形成特色,更要推介好旅游产品

本报记者 李超

端午假期,淄博一些景区游人如织,游客数量、收入同比增加不少,但是也有一些规模较小的景区,由于基础配套设施建设不足,景区营销不力,导致缺少人气,难以吸引游客。



▲游客在淄川梓潼山体验惊险刺激的漂流项目。 本报记者 王鑫 摄

现状

有景区每天接待游客不足十人

记者从淄博市一些景区了解到,端午假期虽然降雨,但是游客并未受多大影响,与去年同期相比,游客数量增加不少,但是也有一些小景区游客稀少,人气不足。

沂源凤凰山旅游区的工作人员王女士告诉记者,端午假期他们景区每天接待游客五六百名,但这已经基本上突破极限了,平日里去游览的人更少。

“景区就这样了,节日里还能有些游客,最多的时候是过了春节的几天,其他时间游客非常少。”国

女士说。

周村蒲松龄书馆工作人员说,他们那里根本感觉不到假日游客数量的变化,平均每天的游客还不到10人。而记者随机询问了几名市民,他们连蒲松龄书馆在哪里都不知道。

淄川梓潼山风景区是3A级景区,但是记者了解到,平日景区游客也很少,有时候一天连一个游客都没有。刚刚承包景区的负责人叶立庚说,他们现在也愁着如何才能聚拢人气。

“我们这里不仅有自然景观,

还有历史景观,世界上第一个军事学院就在我们这里,但是很少有人知道。”叶立庚说。

记者了解到,端午节期间,沂源唐山佛雕文化园、张店齐王山景区等景区的游客数量也不尽如人意。

记者从旅游部门获悉,淄博现有4A级景区10处,3A级景区14处,2A级景区13处,还有众多规模更小的景区,这些景区中,有一些经营状况并不好,特别是一些小景区,甚至难以维持。

原因

开发不足与营销不力

景区开发需要大量资金投入,景区营销也需要资金和人才支持,记者调查得知,一些经营不善的小景区普遍存在开发不足和宣传营销不力的状况。

凤凰山风景区位于沂源县南鲁山镇,位置较为偏僻,交通不便,这成了该景区难以吸引大批游客的短板。景区工作人员告诉记者,去他们景区的游客,基本上都是沂源县城以及周边区县的城里人,但是景区辐射范围有限。

“我们有很好的旅游资源,但

是开发能力不足,没有资金投入,特别是停车场、饭店等基础设施建设跟不上,有的游客来一次就不想来了。”一景区负责人告诉记者。

张店齐王山景区规模较小,虽然在张店,但是位置相对偏僻,平日游客稀疏。“我们想搞开发,但是一下子没有那么多钱,只能一步步来。”

今年,淄川梓潼山风景区投入大量资金建设了高空滑索、漂流等项目,还修建了停车场、景区厕所等基础设施,但是游客增长依然有

限。叶立庚告诉记者,景区基础设施以及游乐项目都很好,但是由于宣传营销没有跟上,景区经营始终不能突破,游客数量有限。

据了解,一些小景区,由于收入有限,所以投入到景区建设与对外营销上的资金也就有限,这就形成了一个恶性循环。业内人士分析认为,一些小景区开发需要资金,景区营销需要专业人才,由于缺少资金,难以吸引到优秀营销人才,这又是另外一个恶性循环。

出路

坚持差异化发展,形成特色

“小景区并不代表缺少吸引力,而是没有形成自己的特色,作为小景区一定要坚持差异化发展,形成自己的特色,要避免同质化竞争。”市旅游局相关负责人表示。

该负责人还表示,小景区从一开始发展就要注意基础设施的配套建设,比如停车场等,要让游客玩得舒心、顺心。还要延长产业链,不

能仅仅盯着门票,要为游客提供组合产品,提供综合服务。

“酒香也怕巷子深,一个好的景区就是一个成功的营销案例,所以作为景区来说,一定要有系统的营销策划,活动策划、活动营销、事件营销都是非常必要的,现在很多景区同质化严重,在这种情况下就看谁的营销做得好。”

一些资深旅游从业者普遍表示,做好一个景区,要两手抓,两手都要硬,对内要加强景区内部建设,形成自己的独特产品,提高核心竞争力,对外要有统一的营销宣传。

“景区的吸引力体现在游客的参与性上,现在游客都追求品质旅游,而不是单纯的游玩参观。”周村古商城相关负责人张红霞告诉记者。

小长假促销 商家紧盯学子

各商场大打优惠牌,部分商店销量涨三倍

本报6月12日讯(见习记者王欣)“凭借学生证、高考准考证,可享受店内超值优惠”、“迎端午、送高考,智能3G手机直降800元”……,高考过后,端午节期间,城区各商场超市都打起考生优惠牌,吸引学子们的关注。

12日上午,记者走访了张店城区苏宁电器、百脑汇、3G手机大卖场等多家数码广场发现,很

多家长带着孩子来挑选手机、电脑等数码产品。

“孩子高考完马上就要上大学了,手机、电脑是必备的,再一个也算是我们当家长送孩子的礼物吧。”带儿子前来购买手机的王女士说。“高考之前,怕影响孩子的学校,就没给她配手机,现在考试结束了,就给她买一个,也满足一下孩子的心愿。”一位带着孩子来挑选手

机的家长对记者说。

柳泉路上一家手机卖场的工作人员介绍,目前数码产品中,销量最好的就是手机和电脑。“销售量比以前增加了不少,特别是这两天赶上端午节,店里在搞促销,销量能达到以前的两到三倍。”工作人员介绍说。

据张店柳泉路上另外一家商场的负责人孙先生介绍,高考后是数码产品销售的一个小

高峰,正值端午节,家长放假正好可以陪刚刚考完试的孩子来挑选电子产品,而且现在正值活动期间,有些产品的价格降了200-500元,另外,现在可以凭借学生证和准考证也会适当打折,这样优惠也吸引了不少学生和家,“每年高考结束,都有一个小高峰,我们的促销活动会从考后一直持续到9月份新生开学。”孙先生说。

给您提个醒

理性选择电子产品

在高科技迅猛发展的今天,电子产品的运用的确为学生提供了更为便利的学习条件和通讯手段,但并不是100%必须的东西。购买电子产品不要攀比,更不要盲目追求高端、前卫,因为电子产品的更新换代是永无止境的。提醒广大家长,对于一些自制能力弱的孩子,购买电子产品更要适可而止。一旦离开父母监督,有些孩子会整天沉溺电子产品,反而会影响学业。所以,家长一定要保持理性消费、理性选择。

齐鲁晚报车型推荐

捷豹 率享奢华0距离

即日起选购2013款全新捷豹XJ/XF,加入“捷豹零利率尊享计划”,首付30%,即可尊享24期月供0利率,轻松驾驭极致奢华。

淄博宝信汽车销售服务有限公司
咨询电话:0533-6120599
地址:淄博市张店区金晶大道196号

