

·声音·

景区应规定日最大承载标准

文化部副部长、国家文物局局长 励小捷



随着旅游业的持续发展,一些问题愈加凸显,旅游景区人满为患时见报端,成为游客最不满意的问题之一。同时,超负荷的游客给人员和文物造成了极大的安全隐患。所以,各文物旅游景区要结合自身实际,综合考虑文物资源状况、文物安全措施、旅游设施容量、游客安全措施、开放空间容量、人均开放空间占用面积和停留时间、游客满意度等因素,确定承载量,其中主要是规定日最大承载标准。在文物易受损区域和游客集中的区域或者时段,可采取增加开放面积和开放时间、合理设计参观线路、增强管理能力、预约或者错峰参观等方式调控游客数量。要制定突发事件应急预案,并做好演练工作。

追赶潮流是旅游业本性

中国社科院旅游研究中心特约研究员 刘思敏



旅游业是典型的注意力经济,营销是旅游业的重中之重。在国外发达国家的旅游局,基本上只有一个功能——促销和营销,对于景区、酒店、航空公司来说,营销的重要性也是不言而喻。如今科技进步,各种新兴营销手段的出现必然会受到旅游业的关注,况且这是显现创意、多重营销的手段,旅游业对微信营销的关注是在情理之中的,可以说是一种进步,但其中也可能是被动而为。总之,旅游业对营销手段是敏感的,可能有些旅游业界开微信是为了跟风,并不确定能否达到预期效果,但肯定首先会去追赶潮流,这是旅游业的本性。

我国会展人才严重不足

国家会议中心总经理 刘海莹



近年来,我国会展业发展迅速,短短几年的发展速度甚至可以赶上欧美发达国家几十年的发展速度。但人才培养却需要一定的时间周期。因此容易陷入人才缺乏的困境。而在过去很长一段时间内,会展专业不为很多高校所重视。直到近年来,很多院校才设立会展专业。同时,很多院校的会展教育多以理论为主,没能很好地与实践相结合,导致一些会展专业的毕业生不能学以致用,不能满足快速发展会展企业的人才需求。 栏目主持 姜子谦

·数读旅业·

10亿元

近日,北京市旅游发展委员会发布了2013年部门预算,其中显示,2013年旅游发展专项资金预算为10亿元。据介绍,市旅游委2013年的支出主要是用于北京旅游形象广告视频媒体宣传、旅游城市形象与市场推介、高端旅游发展促进、旅游消费促进、旅游执法、旅游行业监督管理、旅游人才培养、行政许可事项审批、举办大型活动、旅游公共服务等工作以及机关事业单位人员和离退休人员工资、医疗保险和日常运转工作。

50%

近日一份旅游业研究报告揭示了四大决定中国旅游产业未来发展方向的趋势。其中一个趋势显示,中国旅行者对旅行的需求越来越个性化。目前,44%的旅行者独立安排自己的旅行计划,寻找新的目的地,前往更远的地方。这一数字预计会在未来增长到50%。此外,该趋势中另一重要现象是女性公务旅行者的增长。在中国,超过1/3的公务旅行者是女性,为亚太区最高;而在2030年,跨国旅行的女性公务旅行者将会增长232%。 栏目主持 姜子谦

大事速览

京津共同构建“旅游联合体”

京津两地近日签署了《京津两市关于加强经济与社会发展合作协议》。其中,双方提出将加强文化旅游会展和人才等领域合作。京津两地交通便捷,旅游产品互补性强,双方将共同构建“京津旅游联合体”的地区旅游形象,共同打造国际国内市场旅游品牌。

据了解,天津和北京的合作不仅是旅游部门的合作,也包括旅游企业的合作,如共同组团、产品上互为目的地。两地签订协议后,将做到市场互动、优势互补。目前,天津是北京很好的旅游目的地,对于周末游、小假游来说非常有潜力。此外,

北京是世界第十大商务会议中心,天津的商务也在快速的发展,相信两个城市的商务合作会逐渐发展起来,两个城市的经济就更加紧密的结合起来了;另外天津很快会成为北方最重要的邮轮发展基地,对北京游客来讲是个新兴的项目,未来会

让更多的北京游客到天津来,从而推动天津邮轮旅游的发展。

据介绍,作为合作协议的重要内容,京津两市将在人才引进、培养、使用、交流等环节加强沟通协作,发挥中国天津职业技能公共实训中心的作用,为北京服务。

中国会议产业大会夏季峰会将举办

由中国会展经济研究会和西安市旅游局等主办的“中国会议产业大会2013夏季峰会”将于2013年6月6日-8日在西安曲江国际会议中心举行。目前,中国会议产业大会组委会与西安市旅游局正在积极筹备各项工作。

据悉,本次峰会将以“加强国际会议产业链合作 创建国际会议目的地

品牌”为主题。据大会组委会相关负责人介绍,本次峰会上将向业内呈现多个亮点:一是,“世界CVB(会议与旅游局)局长论坛暨中外会议局合作交流会”;二是,人力资源与社会保障部“会议运营管理师”(CCMP)培训班;三是,会议与奖励旅游合作洽谈会,将有超过150个会议项目参与洽谈等。其中,

“会议与奖励旅游合作洽谈会”是本次峰会的主要活动之一,预计将近百名国内会议买家(会议组织机构有关负责人)带着超过150个会议项目参与洽谈,目前洽谈会报名工作已经全面展开。此外,“中国会奖旅游城市联盟”(China MICE Cities Alliance)夏季峰会将同期举办。

据了解,第六届中国会议产业大会(CMIC 2013)将于2013年12月4日-6日在国家会议中心举行,按照中国会议产业大会“每年跨上一个新台阶”的要求,CMIC 2013除了在国际性、专业性、务实性等方面有进一步提升之外,会议的规模与专项活动的数量也将有较大幅度的增长。

“72小时过境免签”新增旅游优惠

据了解,北京“72小时过境免签”政策引来了越来越多的国际合作推广者。市旅游委相关负责人近日透露,与万事达卡合作的“72小时尽享无价北京”活动正式启动。这不仅使得万事达卡的全球持卡人在“72小时”过境北京时获得一系

列优惠,也意味着北京旅游将借助万事达卡的渠道进行全球范围的推广。

资料显示,从今年1月1日起,包括美国、意大利、法国等45个国家持有第三国签证和机票的外国人在北京口岸实施72小时过境免签。在此背景下,北京的

旅游产业将如何给外国游客提供更丰富的旅游体验,也成为业界一直被讨论的热点。

“今年,万事达卡持卡人将获得定制化的旅游体验,108家合作商户,涵盖美食、购物、娱乐、城中城、旅游和运动六大领域,共

计120项的旅游体验,其中还有17项‘买一赠一’礼遇。”万事达卡国际组织中国区负责人表示,具体的优惠活动包括持卡人在凯宾斯基酒店来思乐餐厅自助晚餐的“两人同行,一人免单”等。

北京商报综合报道

观察

自发式会展联盟的行业启示

季鹏洋



会展活动的接待正在成为城市最看重的高端旅游服务之一,而北上广三个一线城市也似乎成了会议、展览举办的“第一梯队”。近来在与CCBA(中国会展联盟)相关负责人的交流中发现,这个原名为“全国会议接待联盟”、由乌鲁木齐一家会展公司发起的行业组织(目前成员包括26个城市的28个企业成员),正在成把一些二线、三线城市的中小型会展公司推到客户眼前。

在北京这样会展主办方云集的市场,主办方有了开会办展的需求,往往通过本地大型会展公司采购会议、展览举办地的服务。在这个过程中,主办方需要一个“一站式”的采购、解决方案,以及大型会展公司品牌对服务质量的保障;而会展举办地城市的服务提供方则需要一个向主办方展示服务的平台和机会。一线城市“中介”公司的存在,增加了主办方成本。

而上述联盟的作用就是把二三线城市的中小型会展公司打包、标准化,绕过“中介”,直接面向客户做营销。对主办方来讲,不单在保证质量的同时降低了成本,而且能提供更多选择;对无力进行异地推广的中小型会

展公司,则提供了获取业务的平台。当然,业务的持续获得是以服务质量的保证为前提的,中国会展联盟能在短时间内得到发展,除了绕过“中介”的思路,还在于其对成员的严苛要求:不同城市的不同公司提供服务时,工作人员的服务标准、甚至服装都是统一的;企业享受联盟推广平台的同时,遵守联盟的标准,接受联盟的监督甚至惩罚。

在北京也存在这样一批中小型的会展公司,它们不具备国旅会展、中青旅会展等公司的规模和实力,它们也迫切需要推广。对于这批公司“走出去”的愿望,成立于2011年的北京高端旅游与会议产业联盟或许能够为北京的会展业提供一些启示。

市的小型会议公司可以来到北京抱团推广,北京的中小型会议公司是否也能以统一标准、严密的组织进行有力的海外推广?如果26个城市的28家会展公司可以在一个联盟的整合下以统一品牌形象,面向一线城市的主办方,那么北京中小型会展公司是否能够以“城市会展资源”的统一形象,获得国际客户的青睐?城市的中小型会展公司之间是“竞争-合作”的关系,而产业蛋糕做大之前,除了同行企业之间的交流,或许还需要有力的组织者制定、执行统一的行业标准,进行卓有成效的市场推广。在这方面,上述发起于乌鲁木齐的行业联盟或许能够为北京的会展业提供一些启示。