

在华布局进入密集期

Airbnb过招“中国徒弟”胜算几何

备战四大城市

从9月开始,Airbnb在中国市场布局迅速提速,截止到10月29日,Airbnb已经与国内4座城市签署了战略合作协议,同时还与中国旅游研究院签署战略合作备忘录。这是Airbnb进入中国之后动作最为密集的一个时期。

9月1日,Airbnb与深圳市投资推广署签订了合作协议;9月19日,Airbnb与重庆市旅游局签署战略合作协议;9月26日,Airbnb又与上海自由贸易试验区世博管理局签战略合作协议;9月28日,Airbnb与广州市政府下属的广州市国际投资促进中心签署了战略合作备忘录。至此,Airbnb在短短一个月内拿下了4座城市,但其中并不包括北京,对此华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱表示,一开始不在北京试水比较明智,因为如果在北京有什么闪失影响太大。不过,9月25日,Airbnb与位于北京的中国旅游研究院签署了战略合作备忘录。

借力政府再度入华

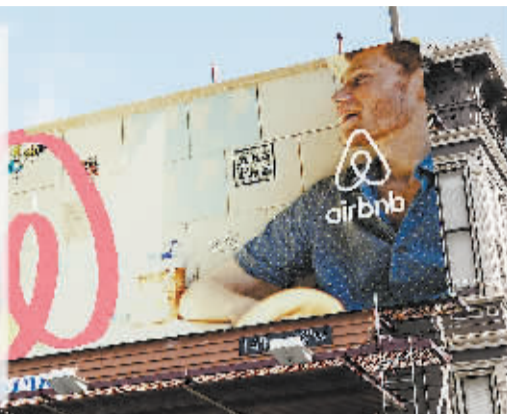
Airbnb的这一系列举措引发行业的广泛关注。多位业内人士对北京商报记者表示,很明显,Airbnb在中国市场的布局速度明显提升,进入中国市场的第一步便是与政府打好交道。

赵焕焱在接受北京商报记者采访时指出,与地方有关方面签约是切入市场的高招,因为既有利于地方政府发展入境游,又扬长避短,充分发挥Airbnb的境外

在国际上十分火爆的Airbnb,却在中国频遇唱衰之声,即使两个月动作频频,仍然逃不脱了“中国市场冷眼旁观”。从9月开始,Airbnb接连与深圳、重庆、上海三大城市签署合作协议,拿房源、推旅游成为合作的重要内容。这是Airbnb进入中国市场多年之后最为密集的动作。有分析指出,Airbnb在中国市场显然落后,如今开始发力所面对的竞争压力更大。

资源优势。此前,Airbnb在中国的困局十分明确,其中政府的政策壁垒是Airbnb在中国市场拓展不力的三大原因之一。值得注意的是,在与中国(上海)自贸试验区世博管理局签约的同时,短租市场的监管模式及标准化也成为双方合作的内容。这一举措也被业内认为是Airbnb在中国突破政策壁垒的重要方式之一。

另外,从房源分布情况来看,Airbnb在中国的突破并不多,进入中国市场的这几年也并未公布在中国的房源数据,与之相反的是,途家、蚂蚁短租、小猪短租等企业却相继公布了房源数据。但是,Airbnb在国际的布局却迅速有效,从2008年成立公司至今,Airbnb的估值已经超过万豪,目前的业务遍及191个国家的3.4万多个城市,房源超过200万。不过,此次通过与



城市的合作,则可帮助Airbnb挽回一定颓势。“内地房源有了地方政府的帮助就可以与途家分庭抗礼。”赵焕焱说道。

调整战略迎战“徒弟”

Airbnb此番高调布局与之前的战略有明显差别,积极的举措将与Airbnb的中国徒弟形成更为直接的竞争。不过,Airbnb仍然避免不了政策方面的限制。

Airbnb进入中国市场已经数年,从开通支付宝支付到去年宣布成立搭建本地化管理团队,Airbnb对中国市场的野心一直未减。但除此之外,Airbnb并没有其他瞩目的在中国市场站稳脚跟的举措,尤其是原本搭建本土化管理团队、寻找一名中国CEO的做法在一年多之后仍未见成效。因此,Airbnb在中国的战略被指比较“温

吞”,业务发展也不温不火。创新工场董事长兼CEO李开复在今年公开表示,并不看好Airbnb在中国市场的发展,甚至表示像在美国市场一样成功立足中国的可能性为零。直到近日,Airbnb终于开始了在中国的迅速扩张。

那么,Airbnb为何突然发力中国?在赵焕焱看来,国际市场发展受阻及中国市场的变化让Airbnb有新的契机。据报道,在国外的数个城市,Airbnb频频被斥责不合法,因此Airbnb需要谋求新的突破口,中国作为发展潜力较大的市场,成为Airbnb瞄准的方向。

不论是何种契机,Airbnb布局中国市场的速度被认为晚于中国本土短租企业,有观点认为本土企业的挑战将带给Airbnb较大的压力。尤其是近段时间途家刚刚拿下两起并购,整合了蚂蚁短租和携程、去哪儿网的民宿业务。但在赵焕焱看来,目前不一定会有十分激烈的直面竞争。他指出,途家进入民宿等领域,发展有了多个方向,中外企业可能在不同细分市场各自取得进展。

易观国际分析师朱正煜则表示,Airbnb作为外资企业,最大的问题还是政策难题,尤其是住宿领域会涉及到个人信息。最新消息显示,由于监管压力和政治原因,Airbnb发给用户的一封邮件称遵照中国的法律法规,中国用户的个人数据将被转移并存储到中国境内的服务器上,由Airbnb中国公司使用和处理。

北京商报记者 肖玮 白帆

财报速览

凯撒旅游净利润同比增长41.1%

凯撒旅游10月29日发布的三季度公告显示,2016年1-9月,公司实现营业收入50.3亿元,同比增长35.03%;实现归属于上市公司股东的净利润2.36亿元,同比增长41.1%,业绩逆势维持高增长。

公告显示,报告期内公司业绩增长的主要原因在于公司在渠道端于全国加速布局零售网点,推动零售业务增长;同时,产品端在航旅结合的商业模式下加速布局包括亚洲短线游、微团游、邮轮游、奥运

游等主打产品,尤其是在邮轮业务和体育旅游两大细分市场。

借助大股东资源优势,凯撒旅游深化全产业链布局,一方面公司航旅一体化战略继续深化,与首航合作推出多条亚洲包机航线,有力推动新兴旅游目的地的开辟;另一方面,通过增资易生金服,完善公司在旅游金融业务板块的产业布局,推进旅游业务与旅游金融业务的融合,为公司增加新的盈利增长点。

众信旅游营收净利润双增长

众信旅游于10月28日发布其三季度公告,从年初至报告期末,众信旅游实现营业收入83.4亿元,同比增长28.9%;归属于上市公司股东的净利润为2.1亿元,同比增长23.37%。

公告显示,2016年一季度完成对华远国旅的并购;同时,公司也不断开拓国内客源地及海外目的地布局,在目的地布局上实现均衡发展。此前众信旅游为欧洲目

的地主要批发商,在并购华远国旅、竹园国旅后进一步加强了这一领域的地位。分析认为,这也是众信旅游发力欧洲以外目的地的先导条件。目前众信旅游在亚洲与欧洲业务占比已接近持平,并逐渐消化了欧洲恐袭等客观不利因素;此外,与新华联文化旅游发展股份有限公司签订合作协议,有助于双方形成境内外旅游资源互通机制,把控海外优质休闲度假资源。

中国国旅免税业务有明显提升

10月29日,中国国旅发布季报,公司2016年1-9月实现营业收入164.45亿元,同比增长4.12%;归属于上市公司股东的净利润14.61亿元,同比增长10.78%。

得益于2016年一季度国家对跨境电商免税政策的收紧,中国国旅旗下遍布全国机场和口岸免税店的中免集团在前三季度业绩有了明显提升。同时受大环境因素的影响,原本出境游的需求转向价格便宜的国内游,因此占据公司收入比

例较大的国内游业务部分得到了极大提升,从而带动公司整体收入增速提高。

此外,公告还显示,国务院国有资产监督管理委员会同意将中国国旅持有的公司539846100股股份无偿划转至中国旅游集团公司,至此,中国旅游集团持有的中国国旅总股本55.3%,但证监会核准豁免了中国旅游集团公司因此次国有资产行政划转而应履行的要约收购义务。

北京商报记者 肖玮 白帆

方特“双11”脱单专属门票

让你寻找真爱so easy

你是否期盼有这么一个人:开心时为你欢呼,难过时陪你度过,冬季相互取暖,春季一起赏花?11月11日-13日,方特旅游度假区特别推出脱单专属门票,助你找寻真爱。



脱单门票,给你一个约会TA的理由

11月11日-13日,在青岛方特梦幻王国、嘉峪关方特欢乐世界、泰安方特欢乐世界、济南方特东方神画过光棍节,脱单只需半价,门票仅售220元/2人;汕头方特欢乐世界·蓝水星网络购买全价票即可享受买一送一巨大优惠,180元/2人——听说方特要两个人一起才能优惠,你愿意陪我去玩吗?而天津方特欢乐世界则推出脱单专属半价:门票110元/人——就算世界虐你千百遍,方特依旧待你如初恋。

11月11日当天,芜湖方特梦幻王国推出“方特万圣节 单身鬼混夜”专场,神秘鬼魅魅影,疯狂刺激的万鬼夜行,禁闭岛丧尸大逃亡……带你体验别样的光棍之夜。关注芜湖方特的官方微博、微信账号,还可以参与线上活动,200个单身狂欢免费入园名额等你来拿!

精彩项目,挑战刺激,感受真爱无极限

除了优惠的票价以及活动,在方特园区内还有各类项目,让你360度展现自身魅力,俘获MISS/MR.Right。

如果你心爱的TA是一个喜欢刺激的人,那么在方特你可以挑战丛林飞龙、极地快车、暴风眼等,可能只是短短几分钟的急速过山车挑战,就能让心爱的TA好感度不断上升,脱单指日可待。

如果你心爱的TA是一个无比浪漫的人,那么在方特你可以带TA阅遍中国古代四大经典爱情:当今世界规模最大的全息AR Theater项目《千古蝶恋》、MR电影技术打造的升降式球幕立体影院《牛郎织女》、大型MR Ride表演项目《水漫金山》、震撼的舞台表演《孟姜女》,在最震撼人心的爱情故事里,让你与身旁的TA拉近心与心的距离。

在方特,还有浪漫的双层转马、方特城堡等,届时梦幻的项目、璀璨的灯光……让你如同变身王子/公主,置身于童话王国的世界里,邂逅你的真爱。

11月11日,剁手购物不如努力脱单,方特旅游度假区甜蜜不打烊,让你脱单so easy。