

入夏以来,不少三亚市民都察觉到了车流入流的变化:的士亮“空车”的多了,路上穿岛服的少了。很多市民意识到,三亚旅游淡季到了。

经过多年市场观察后,三亚旅游界形成了一种共识:每年10月到来年3月是市场“旺季”,每年4月、5月、6月、9月是市场“淡季”。如何应对淡季,如何开展淡季营销,一直是政府有关部门和业界关注的焦点问题。

在综合因素作用下,三亚旅游今年上半年出现增速放缓。出乎意料的是,面对目前并不乐观的统计数据,从三亚市委、市政府主要领导到当地旅游业界人士,却对完成全年目标信心满满。他们还形成了一个重要的共识:在广大游客中倡导三亚“反季节旅游”时机正好。

5年来旅游增速首次放缓

在日前刚刚结束的一场淡季旅游营销座谈会上,各旅行社、酒店透露了一个不太妙的信息:春节过后,三亚团队游客量逐月下滑,很多旅行社经营惨淡。

刚刚出炉的三亚市上半年经济数据也印证了当地旅游市场的压力。上半年,三亚接待过夜游客人数534.51万人次,同比仅增长4.4%,增速比去年全年下降了11.29个百分点。其中,国内游客同比增长5.1%,入境游客同比下降9%。旅游饭店业平均开房率不到6成,比去年全年平均水平下降了6个百分点。凤凰机场进港游客量296万人次,同比增长10.2%,但增速下降了1.8个百分点。

从单月来看,今年前6个月的市场增速呈逐月放缓的趋势。尤其在5月6月,旅游市场整体出现了负增长。很多旅游界人士认为,这是5年来三亚旅游市场首次增速放缓。

在入境旅游市场方面,三亚是我省最主要的境外游客接待城市。今年上半年,俄罗斯等主要客源国赴三亚的游客量出现了全球金融危机后的再一次负增长。但值得注意的是,与此同时,泰国、越南等国家所接待的俄罗斯游客量却有较大幅度增长。

在国内市场方面,在三亚旅游放慢增长脚步的同时,西双版纳、厦门这些夏季的气候与三亚类似的国内旅游城市,却迎来了快速增长的游客量。

如何转“守”为“攻”决胜市场

有人认为今年上半年三亚旅游市场行情和今年年初发生的“海鲜宰客事件”密不可分。但统计数据和记者调查都表明,在三亚出台一系列硬招、实招铁腕整治市场后,各方非议已迅速消退,鹿城美景依然吸引着八方来客。

“相关数据显示,春节黄金周后,三亚迎来了错峰游,团队、散客量没有太大变化。”三亚市旅游委负责人告诉记者,事件发生之后,从政府层面到企业层面,三亚立即行动起来,大力整顿旅游市场;同时,各旅游企业也加强宣传,把三亚之美以及市场的正面形象积极推介给各地同行和游客,获得了大多数游客的理解和认可。

那么,到底是什么因素使得三亚旅游发展放慢了脚步?

业界人士分析认为,外部经济环境确实给三亚旅游带来不小影响。欧债危机持续发酵,中国经济增长预期进一步下调放缓。4月以来,含金量高的中高

如何缩小三亚旅游淡旺季差别?如何引导游客打好“时间差”理性消费以寻求别样的旅行体验? 三亚尝试转变思路,在营销策略上推陈出新,转“守”为“攻”——

三亚高扬“反季节旅游”大旗

本报记者 张譙星



暑期,一些孩子在三亚亚龙湾红树林度假酒店沙滩上堆沙雕。家庭亲子游是夏季三亚各大酒店针对反季节游客推出的优惠套餐。

本报记者 苏建强 摄

性价比优势揭热淡季旅游

“淡季不可怕,淡季正是三亚开展‘反季节旅游’的好时机。”在淡季市场营销座谈会上,一名酒店高级管理人员的一句话引起了共鸣。

进入淡季后,三亚大多数酒店入住率不足五成。有媒体甚至关注并大肆渲染了三亚某高端酒店入夏后某天曾经出现“零入住率”的情况。旅游淡季对三亚旅游的杀伤力真有这么大吗?

三亚市副市长许振凌认为,事实上,不独三亚,旅游淡季是每个旅游度假胜地都要面临的问题。

冬季是希腊的淡季,所有商店、博物馆、旅游景点在下午3时以后便关门休市,周末则全天不营业。在旺季里价格上涨的酒店旅馆也开始竞相让利,低折扣是常有的事。而在泰国,每年5月至10月是雨季,也是淡季,此时各大航空公司都打起了折扣战,低至1折、2折的机票不足为奇。相比之下,瑞士的做法也许在有些人看来显得更加夸张:进入淡季后,客源减少,绝大多数山村型和度假型酒店都会关门歇业,选择在此时进行休整,并让在旺季里辛勤付出的酒店员工也可以度假。

调查中记者了解到,比起这些旅游市场已经十分成熟的国家,三亚的淡季其实没什么大不了。绝大多数旅游企业都至少能维持成本运营。有些高端酒店则在淡季里抓紧进行装修,为即将到来的国庆、中秋“双节”以及元旦、春节黄金周精心做好准备,比如三亚喜来登度假酒店;不少高端酒店也乘此时机大力开展员工培训,提高管理和服务水平。

事实上,三亚从来没有放弃过传统的淡季市场,相反,在过去6年里,三亚还开展了一系列以“清凉一夏·三亚度假”为代表的淡季促销活动。

“其实,三亚旅游在淡季也有市场优势,很多人不知道,三亚的夏天其实很清爽。”许振凌认为,与内地很多城市相比,淡季的三亚同样有气候优势,平均气温低于很多城市是不争的事实,因游客量减少而带来的舒适度高,旅游产品报价低等难得机会更是诱人。

三亚连续6年开展夏季度假旅游推介活动,正是要转变市场对“三亚淡季热”的“想当然”,为三亚淡季市场积攒人气,吸引各地游人来三亚开展“反季节”旅游。6年来,三亚夏季旅游品牌已经在全国叫响。尤其近3年来,在暑期7、8月,来三亚旅游的家庭游、亲子

海南农垦绿色农产品飞入首都千家万户

发端于4年前海南农垦管理体制改革的,也让远在千里之外的北京绿色海垦农产品销售有限公司逐渐发生嬗变。

日前,北京绿色海垦公司与北京客商的又一宗较大交货合同正式签订,这标志海南农垦特色农产品这块“绿色海垦”品牌已在北京市场站稳脚跟。经过近两年的市场推广运作,北京绿色海垦公司成功将海南农垦特色农产品送进首都万户千家,仅水果销售量就达100多万箱。

北京绿色海垦公司的前身为海南农垦驻北京办事处。从驻京办事处到市场经营主体,北京绿色海垦公司初步完成了角色转换,这在某种意义上折射出海南农垦管理体制改革的广度、深度以及成效。

角色转换

长期以来,海南农垦政企不分、社企不分离,造成体制成本太高,农垦的存续与发展已到了不能承受之重的地步。随着市场经济的发展,海南农

垦管理体制和经营机制不适应性日趋明显。

改革已然迫在眉睫。

2008年6月18日,国务院常务会议通过了《关于推进海南农垦管理体制改革的意见》,明确了“政企分开、社企分离、建立现代企业制度”的改革方向,要求用5年时间实现海垦“体制融入地方、管理融入社会、经济融入市场”,并建成以天然橡胶为核心的现代企业集团。

按照国务院的决策部署,在海南省委、省政府的正确领导下,经过两年多的努力,以2010年10月海南省农垦总公司与海南省农垦总局实现政企分开,海南省农垦总公司改制更名为海南省农垦集团有限公司为标志,国务院关于海垦管理体制改革的实现政企分开的目标任务完成。

2010年10月18日,海南农垦总局党委书记(时任海南农垦总局党委副书记、局长)、海南农垦集团党委书记、董事长王一新在集团挂牌仪式上说,农垦集团正式挂牌成立,标

志海南农垦彻底政企分开,农垦集团将摆脱过去的行政管理,按现代企业的要求,走上市场化的道路,这是农垦管理体制改革的取得的重大阶段性成果。农垦总公司更名为海南省农垦集团有限公司,表明了省委省政府按照现代企业制度,改革管理农垦企业的决心。

王一新表示,农垦集团的成立,表明公司将按现代企业制度的要求,建立规范的法人治理结构,完全按照“产权明晰、权责明确、政企分开、管理科学”的方针,管理发展农垦企业。业内人士认为,农垦集团的诞生,是农垦实现体制融入地方、管理融入社会、经济融入市场的重要步骤,也是农垦改革的标志性成果。

成效渐显

海南农垦集团的成立,也给北京绿色海垦公司带来重大历史发展机遇。

作为海南农垦驻北京办事处的重组机构,同时为撤销办事处后继续安置职工及填补市场空白,2010年海南农垦决定在原北京

办事处的组织框架基础上创办北京绿色海垦农产品销售有限公司。

据介绍,北京绿色海垦公司由海南农垦集团于2010年6月10日投资2000万元在北京设立,主要经营海南特色水果、茶叶、工艺品、海产品、胡椒及其它各种特色礼品。公司现有员工34人,平均年龄28岁,其中大专以上学历人员占98%。

北京绿色海垦公司成立两年来,一直立足两项职能,一项是做好海南农垦系统同国家各部委的联络、信息传递、项目资金跟踪等工作。另一项就是不断调整职能,深化经营管理工作,配合海南农垦系统产品及海南特色产品在北京的宣传推介。

北京绿色海垦公司相关负责人说,通过转变职能,公司以海南农垦特色农产品购销为企业的发展方向,着力打造海南农垦特色农产品的“进京”业务。

据介绍,依靠熟悉北京市场、人脉广泛的

优势,经过近两年的广泛宣传和积极运作,海南农垦农产品在北京的市场基本打开。目前公司先后在北京市区的东、西、南、北、中设立了5家连锁店,开展海南农垦的胡椒、水果、茶叶、咖啡等农产品购销业务。

尤其是北京长安街店,产自海南的各种特色产品和礼品应有尽有,两年来为海南到北京的单位出差公办提供了极大的方便,在海南已经享有了一定的知名度,同时也让北京市民更加广泛地了解海南。而北京新开的海南精品水果批发店,主要从海南收购各种精品水果后加工装箱批发,每天销售量400箱左右,节假日期间每天的销售量可达1000多箱,为北京各大单位提供了丰富新鲜的海南水果。海南农垦精品海南水果礼盒已成为高档、绿色的礼品象征,北京绿色海垦公司在京的各家连锁店逐渐成为海南农垦对外的亮丽窗口。

据统计,2011年北京绿色海垦公司实现销售额近1100万元,2012年销售目标为4000

万元。公司现有6家分店,其中5家在北京地区,另外1家在海口,全部以经营海南特色农产品和礼品为主。公司以“销售绿色食品,关爱大众健康”为宗旨,把“发展绿色消费市场,创建海南农垦绿色安全食品优质品牌”为主要目标,以“诚信第一、客户至上”的经营理念,竭诚为各大机关团体、超市、酒店、公司、企事业单位及个人提供服务。

随着管理体制改革的不断深入,海南农垦日益迸发出活力。其中,海南农垦集团作为国有大型农业企业,已从单一板块发展至天然橡胶、热带现代农业、旅游及旅游地产、金融服务四大板块竞相发展的格局,正朝着在“十二五”末实现千亿元产值的目标迈进。

而包括北京绿色海垦公司在内的农垦系统众多企业也在激烈的市场经济竞争中日趋成熟和发展壮大,并逐渐开拓出一片属于自己的广阔天地,它们正成为推动海南农垦“绿色崛起”的生力军。(梁振君)



The New Sharan 新夏朗



进口大众

大众进口汽车新夏朗,宽适空间容纳7人共乘,更搭载温馨情怀。2297升超大空间灵活多变,7个全尺寸座椅多方式折叠,工作、生活自如切换,游刃有余。储物空间细致划分为33个之多,纷繁的物品从此井然有序。如此宽适空间却可实现百公里平均综合油耗8.4L,高效与节能从此完美融合。

心动价：309800元起

更多详情, 敬请洽询海南华众

进口大众汽车海南授权经销商 -海南华众4S店

地址: 海口市南海大道113号福德汽车城内

贵宾专线: 6683 5118