

## 聚焦

省旅游委近日组织我省相关市县旅游部门、协会、企业等,赴香港参加第27届香港美食博览会,海南美食在展会上得到集中推介。

看似平常的一次参展,背后其实蕴藏着诸多的亮点与深意:此次参展是省旅游委首次组团参加香港美食博览会,而香港美食博览会是香港公众到展率非常高的展会;针对港澳市场全新推出的海南旅游十大套餐得到推介,其中重点推介的原味美食旅游套餐以“美食+旅游”视角诠释着海南旅游,让注重美食的香港人大饱口福。

■ 本报记者 罗霞  
实习生 石一涵  
通讯员 谢琛



海南吸引香港游客的除了美景还有美食。本报记者 武威 摄

## 海南岛“美食+旅游”探路——

## 用味蕾诱惑香港游客

## 呼唤新举措

在此次香港美食博览会上,省旅游委携同万宁、琼海、文昌、保亭旅游委,省旅游商品与装备协会、省食品生产与流通协会,率五指山妙自然茶业有限公司、海南游礼旅游文化有限公司、海南侯臣咖啡产业有限公司等15家海南特色食品企业及旅游企业参展。

谈及首次参展的原因,省旅游委相关负责人表示,此次参展是为了落实省长刘赐贵2016年4月出访港澳期间关于大力加强对香港宣传推广的系列指示精神,加大对港澳客源市场的“走出去”促销力度,以实现对香港客源市场的有效挖掘。

对香港市场进行积极挖掘,这在海南蒙阳国旅董事长梁昌斌看来非常有必要。“与上世纪90年代相比,近些年来海南旅游的香港客源市场处于下滑态势,市场潜力亟待挖掘。”梁昌斌说。

2015年香港来琼过夜游客为11.87万人次,占我省全年入境过夜游客的五分之一,是我省第2大入境客源市场。但与香港每年数千万的出境人次相比,海南对吸引香港游客前来旅游大有潜力可挖。

在此次参加香港美食博览会之前,今年,海南还参加2016香港国际旅游展,并开展系列促销推广活动及相关业务交流活动,推出海南旅游十大套餐等,有效开拓了香港客源市场,显现出新举措带来的市场效应。今年前7个月,海南接待香港过夜游客7.38万人次,同比增长22.39%。

## 味蕾的诱惑

为成功开拓香港市场,省旅游委通过前期市场调研发现,对于旅游目的地,香港游客对两方面关注度最高,一是酒店,二是美食。他们希望住得好,吃得好,期待品质休闲度假游。基于此,香港美食博览会成为海南旅游推广的重要平台。

博览会上,省旅游委及各企业准备了数千份我省特色美食,在海南展台进行现场试吃、销售及宣传推广活动,发放上万份海南旅游宣传材料,从“美食+旅游”的角度向对美食情有独钟的香港民众有效推广海南旅游产品。多位香港民众表示,现场品尝的文昌鸡、椰子糖、椰树牌椰子汁很有海南味道。另外,清补凉、椰子冻以及紫鹃茶等新一代海南美食也颇受欢迎。

“包括椰语堂清补凉在内的海南很多特色食品,在展会上都很受欢迎,显现出海南美食的魅力。”椰语堂董事长赵玉明建议,今后海南可组织更多的特色食品企业前来参展,打造海南美食的整体形象。

海南旅游十大套餐之一——原味美食旅游产品也得到强力推荐,引来不少香港民众向展台工作人员询问从香港到海南的飞机班次、自驾路线、原味美食套餐产品细节等。在原味美食旅游产品中,海南传统四大名菜、东南亚风味餐、疍家渔排、黎苗风味、“十二道锋味”力推长桌宴等美食均在列。同时,游客还可深度体验海南一些核心景区。

## 激发新活力

近年来海南旅游香港市场不尽如人意,梁昌斌在分析原因时强调关注东南亚市场。东南亚等地旅游价格有竞争力,同时在做好硬件配套时,注重软件的提升,不断优化服务量,吸引了不少香港客人前去旅游。

“针对香港市场,海南应重点进行产品营销,而非形象营销,让游客了解最新的休闲度假产品更新信息,不再用老眼光来看待海南旅游。”梁昌斌举例说,香港人关注美食,可以向他们推介更多的美食信息。同时海南要对东南亚地区旅游价格等进行分析,推出更有竞争力的旅游产品。目前,海南正在大力推广十大旅游套餐,这是打通关键环节,开拓香港市场的有效办法。

海南康泰国旅中国公民旅游中心总经理何鹏强调,针对目前香港客人对海南旅游产品了解有限的状况,要加强对海南旅游的宣传推广力度,同时要推出有特色的旅游产品,从而吸引香港客人。

“我省正着手通过加大宣传推广、改善交通状况、优化服务等方面,增强香港游客对海南旅游的知晓度、通达度和体验度。”省旅游委有关负责人表示,我省在香港成立海南旅游套餐推广联盟,并着手积极通过旅游套餐专卖店、地铁广告宣传、媒体宣传、事件营销等,形成立体宣传网络;推动航空公司增加航班,优化旅游用车服务;联合景区、酒店、航空公司等开展优惠促销活动等。

## 旅讯

旅游搭车奥运会  
释放“洪荒之力”

据《北京青年报》报道:奥运会开幕以来,不仅带动了巴西旅游升温,也让赴南美旅游成为热点。“后奥运”的余温将会延续3至5年,赛事举办地及其周边地区也将成为消费者出游的新选择。“后奥运”的旅游将会爆发新的经济增长点。

据《奥运+旅游大数据报告》,从今年7月中旬开始,巴西、里约、奥运等关键词在去哪儿网站内搜索量上升200%。国内最爱去巴西的客源所在地为广州,其次为上海、北京、深圳、成都、杭州、天津。这也为今后不同地区游客如何设计旅游产品提供了思路。

进入8月,尤其是在里约奥运期间出行人均消费已达到72145元。根据上述报告显示,与传统旅游线路中女性占比偏高不同,赴巴西、阿根廷的南美旅游线路,男性游客占比为56%,女性占比44%。而50%以上的游客选择了行程在十日以上的深度旅游方式。

欧洲多国旅游局  
抱团来华抢客

据《南方日报》报道:近一年来,受难民潮以及恐怖主义活动的影响,欧洲游受到一定的冲击。在22日的“2016年首届‘友好中国—万人游欧洲’新闻发布会”上,欧洲多国旅游部门共同为老广送出超2亿元的“万人游欧洲”旅游补贴,涵盖了机票、酒店、景区、餐饮等等旅游基本方面,首次让欧洲冬游价格出现下跌,跌幅近三成。

业界人士分析,由于全球经济增长脚步放缓,今年国人出境游的脚步逐渐慢了下来。据中国国家旅游局的数据显示,2016年上半年中国公民出境旅游人数5903万人次,仅比上年同期增长4.3%。这是过去6年来的最慢增速。欧洲游市场受各种外部因素影响,出现疲软态势。

上海迪士尼开园两月  
接待百万游客

日均营收达1800万元

据《中国旅游报》报道:华特迪士尼公司董事长罗伯特·艾格在近日的一次讲话中透露,上海迪士尼已经接待百万人次游客。

今年6月,上海迪士尼乐园日均接待游客量约为2.7万人次,日均营收约1500万元,人均消费515元;上海迪士尼酒店日均接待游客量约1000人次,日均营收约300万元,人均消费约2950元。按照这一数据推算,游客平均每天在上海迪士尼消费达1800万元,一个月消费5.4亿元,全年有望达到64.8亿元。

携程发布的上海迪士尼游客点评报告称,上海迪士尼点评评分达到4.7分,表现优秀,大部分撰写点评的游客认为上海迪士尼乐园“值得一去”。

北京推出首条  
花卉特色旅游线路

据新华网报道:北京市延庆区近日围绕境内“四季花海”景区的5600亩特色花田景观推出“一路花香”特色旅游线路,供各地游客赏花游览。这是北京首条以花卉观赏为特色的旅游线路。

延庆区花卉种植面积达5600亩,是北京市面积最大的花海景观。新推出的赏花线路将全域内的花卉景观和特色景观进行整合规划后而成,可满足游客登高观花海、骑行花海中的近距离感官需求。赏花过程中,游客还可参观以3D画为特色装饰的民俗村南湾村,在高山茶菊采摘园体验采摘乐趣。

(杨辑)



博览会上海南展台受国际客人关注。

■ 本报记者 陈雪怡

## 热点

8月10日,抓住暑假的尾巴,来自浙江杭州的邢女士一家5口来到三亚旅行。邢女士在出行前就已经把机票、酒店、租车、景区门票等旅游要素安排妥当。四天三晚的三亚之旅,家人都玩得很尽兴,邢女士在感到满足的同时也不免有些遗憾:什么事都由自己来操办,虽然安心但也挺累心。如果有随行导游做些生动的讲解介绍,体验感参与度会更好,这趟旅行也会更完美一点。

今年5月,国家旅游局在包括三亚在内的全国多地启动线上线下导游自由执业试点工作,意味着今后游客可直接通过网络平台、景区(点)等预约导游服务,无需再经过旅行社这一环,打破了“只有旅行社才能委派导游提供服务”的传统模式。

“旺季团多导游不够用,淡季团少养不起导游,这是困扰旅行社的多年‘顽疾’。导游自由执业,人力成本降低,经营压力变小,还可根据游客需求,选择能力强、服务好的导游为游客提供服务,可以提升旅行社形象和口碑。”三亚携程国旅、总经理张杨说。

旅行社:  
人力成本降低,择优为客户服务

三亚开展线上线下导游自由执业试点工作,意味着今后游客可直接通过网络平台、景区(点)等预约导游服务,无需再经过旅行社这一环,打破了“只有旅行社才能委派导游提供服务”的传统模式。

“旺季团多导游不够用,淡季团少养不起导游,这是困扰旅行社的多年‘顽疾’。导游自由执业,人力成本降低,经营压力变小,还可根据游客需求,选择能力强、服务好的导游为游客提供服务,可以提升旅行社形象和口碑。”三亚携程国旅、总经理张杨说。

导游:  
执业渠道更广,优质服务取胜

试点导游自由执业,推进导游体制改革,目的是让更多导游能不受束

## 三亚开展推进导游自由执业试点工作

## “约”导,你的旅游你做主!

缚、自由登上新舞台,与游客共舞一曲快乐之旅。相应地,在这个舞台上,导游的能力高低、服务好坏,通过游客的评价和市场的检验便能一目了然。

“三亚作为国内外知名旅游目的地,游客旅游需求也愈发多样化。导游自由执业可以更灵活更专业地为游客提供服务,拓宽了导游执业渠道,增加了就业机会。尤其是在全域旅游背景下,导游的工作不仅仅是简单的景区讲解,还是城市的一张名片。”国家高级导游李永泉说,在这种背景趋势下,作为导游必须不断完善自身,努力提高自己的讲解水平和服务质量才能立于不败之地。

海南远通国旅三亚分公司负责人詹海养认为,导游自由执业后,通过第三方支付平台收取服务费,其个人水平、服务质量就是生存取胜的关键了。此外,开展导游自由执业试点工作后,相关职能部门对于导游资质、团队行程这些方面的检查应该也会有相应调整,导游更方便,游客也更愉悦。

詹海养也坦言了自己的顾虑,“原来是旅行社统一购买责任险,导游自由执业后,由导游购买责任险,有多少人能承担得起?此外,今后导游的五险一金,是由自己购买,还是旅行社、导服机构来买,也是个问题。”

导服中心  
服务供需透明,便于掌握动态

导游自由执业,直接面对的是游客,拓宽导游执业渠道的指向是为了满足游客日益增长的个性化需求。而像邢女士这类选择自由行的游客,在三亚旅游市场中所占的比例也在日益增长。

“目前,三亚旅游市场的散客与团队比例达到7:3。游客出行的选择和方式越来越多样化,而导游只能通过旅行社委派,或者通过导服机构推荐再接受旅行社委派的方式来从业执业,导游的就业模式太被动,游客和导

游两者之间的供需联系不透明。”三亚市导游服务中心主任黄志明说,“导游自由执业后,两者的供需联系就透明了,既满足了游客需求,也能激发导游的执业热情和自我提升的自觉主动性。”

据了解,三亚在开展导游自由执业试点工作过程中,将建立该市导游公共服务监管平台,并推动线上企业和线下旅游机构建立安全有序、优质便利的预约导游服务平台,“这便于相关职能部门及时了解导游从业状态等,同时利用平台大数据和导游手机的GPS定位,可以实时掌握导游和游客的旅游轨迹等,有利于相关部门进行管理监管。”黄志明说。



景区导游在为游客讲解。本报记者 武威 摄

扫一扫  
了解更多  
旅游资讯



查找公共账号“海南日报旅游周刊”  
或者搜索微信号“hnblyzk123”  
即订阅旅游周刊微信公众号了解更多旅游资讯