

全域旅游 吉林行(一)

开栏语:今年7月下旬,吉林省委书记巴音朝鲁在全省文旅产业推进大会上强调,要深入贯彻落实习近平总书记视察吉林时的重要讲话重要指示精神和“绿水青山是金山银山,冰天雪地也是金山银山”重要论述,坚定不移走生态优先、绿色发展之路,坚持保护优先、全域发展、深度融合、改革创新,加快把吉林省建设成为文化名省、旅游强省和著名生态旅游目的地。

回望5年,吉林省忠诚践行习近平新时代中国特色社会主义思想,全面贯彻全域旅游发展国家战略,以宽广的视野矗立起承接健康吉林、乡村振兴、文化复兴、生态文明、精准扶贫等重大战略的鲜明标杆,全域旅游

成为吉林创新、协调、绿色、开放、共享发展的一个战略载体。

“无中生有”“有中生新”的吉林省全域旅游,将冰雪旅游和避暑旅游作为产业发展的鸟之两翼、车之双轮,构建“联动冬夏、带动春秋、驱动全年、四季皆有特色”的全时段旅游发展格局,文旅产品渐呈多元化,一幅幅全域旅游画卷正在吉林大地铺开。

现借旅游行业复苏之势,我们将推出“全域旅游吉林行”专栏,以广角切入,深入吉林省多个全域旅游发展突出地区,与大家共赏青山绿水,倾听吉林故事。

敦化:“米”字形发展格局 全域旅游硕果累累

全域旅游作为旅游业发展的国家战略,正不断指引着吉林省旅游事业的发展。近几年,为使全域旅游落在实处,吉林省委、省政府出台了《关于加快推进吉林省全域旅游发展的实施方案》,吉林省文化和旅游厅出台《吉林省全域旅游示范区管理办法》、编制《吉林省全域旅游发展规划》,明确了更符合大众旅游市场需求的体制机制改革创新主线,使吉林省内各地方相继找到符合自身定位的全域旅游发展之路。

“小德川流,大德敦化”。2019年吉林省延边朝鲜族自治州敦化市入选首批国家全域旅游示范区。这不仅完善了当地的旅游体系,也带动了当地村民的就业和脱贫。敦化不仅发展基础良好,而且后劲十足,这让敦化在发展全域旅游过程中起到了一定的示范作用。

敦化市地处长白山脉,隶属延边

朝鲜族自治州,辖区面积1.2万平方公里,是吉林省区域面积最大的县级市。发达的水系,较高的森林覆盖率,重要的交通枢纽等是敦化得天独厚的自然旅游资源。作为首批国家全域旅游示范区,敦化的做法为其他地区提供了一定启发,在打造样板的同时,敦化仍不断前进,全域旅游成果也愈发丰硕。

自2016年2月敦化市被确定为首批国家全域旅游示范区创建单位以来,敦化市委、市政府扎实推进全域旅游建设,始终坚持以绿色转型发展为主线,大力推进“生态立市、工业强市、旅游兴市”发展战略,提出了全行业改革、全景化体验、全产业融合、全方位营销、全量化服务的全力创建国家全域旅游示范区的工作目标。

在获得国家全域旅游示范区称号后,敦化仍坚持强化体制机制建设,以破除制约旅游业发展的瓶颈;强化政

策支持保障,出台多项扶持全域旅游发展的政策性文件;强化公共设施服务,设置全域旅游服务站;强化产品供给体系,突出抓好全域旅游供给侧结构性改革;强化市场安全稳定,加强旅游市场监管,多措并举助推敦化全域旅游向好、向上发展。尤其是围绕国家5A级旅游景区六鼎山文化旅游区,敦化提出了国家5A级旅游景区引领一区多基地的创建模式,这一模式被原国家旅游局写入2017年的全域旅游发展报告,并且在全国推广。

敦化市委常委、宣传部部长孙红霞介绍,不仅如此,敦化还打造了35个全域旅游示范点,在空间上形成了以六鼎山景区为核心的“米”字形发展格局,以点连线、以线建网、以网成面,构成了全域旅游大格局,推动全市旅游由一枝独秀向美景连片转变,实施“城景一体化”发展模式。

在便民的基础设施、交通网、安全

保障、智慧旅游等方面,敦化也颇有建树。大力实施“厕所革命”,新建改扩建旅游厕所100座,敦化市被授予“厕所革命综合推进奖”。敦化的旅游“厕所革命”实行“八有”模式,即有机制、有规划、有标准、有保障、有分工、有管理、有文化、有延伸。城乡主干道“多语化”的旅游标识和旅游公路、核心区等处的全域全景图以及旅游“畅通工程”中建设的7条旅游风景道、休闲步道和城市绿道,3A级以上旅游景区全部开通客运班车,都为游客带来诸多便利。此外,还有全域旅游大数据中心和监管服务中心、旅游公安分局、旅游巡回法庭等保障游客权益,同时开发“一机游敦化”智慧旅游项目,初步形成线上线下旅游服务体系。

针对不同游客群体,敦化设计了多条旅游精品线路。红色旅游开展爱国主义教育,文化旅游开启艺术熏陶,乡村旅

游让游客更能感受一方风土人情……

巩固成果,创新发展。孙红霞表示,接下来敦化将按照吉林省“一主、六双”的产业空间布局以及旅游兴州战略,开展二次创业,巩固好全域旅游成果,加速旅游业由大变强。加强

全域旅游的基础配套设施,补齐敦化夜经济短板,开发南湖旅游夜经济。抓好重点旅游项目的开发建设,真正形成春花、夏避暑、秋月、冬戏雪的四大旅游品牌。(叶梓/文 敦化市文化广播电视和旅游局供图)



美团景区会员旗舰店上线 联合东方明珠塔打造行业首个全域会员数字化运营样板

游客手机线上购票或现场扫码预约购票即可免费成为景区会员,通过定制版景区会员旗舰店实时掌握多业态活动信息,实现智慧观光、导购并享受线上积分线下抵现等会员专属权益;同时美团景区会员旗舰店帮助景区构建全域会员管理系统,积累“人”的资产,助力景区精细化管理和数字化运营……8月12日,由美团和东方明珠广播电视塔有限公司联合打造的行业首个景区全域会员数字化运营样板正式亮相。

当天,新常态·新思路·新基建——美团景区会员旗舰店沟通会暨东方明珠塔会员旗舰店入驻仪式在上海举行。美团景区会员旗舰店正式发布,全域会员管理系统以及品牌、内容、场景方面的多种自运营工具悉数登场,帮助景区解决“本地消费低频”“消费品类单一”等问题,提升品牌“种草”和会员运营能力。

上海市文化和旅游局副局长程梅红、中国旅游研究院数据所负责人何琼峰、上海市文化和旅游局宣传处处长陈平、美团点评副总裁毛方出席入驻仪式。疫情防控常态化后,上海市文化和旅游局推出“2020年上海夏季文化旅游产品发布会”等多种活

动提振文旅消费信心,释放消费潜力。美团点评也策划了“2020美团乐游季”活动,以智慧文旅为基础,拉动品质产品全方位消费,促进“国内大循环”。而此次东方明珠塔与美团会员旗舰店上线给文旅新基建提供了数字化发展新模式,为促进旅游消费多元化发展注入了新动力。

美团点评副总裁毛方表示:“美团点评一直致力于通过‘安心’服务、消费券发放、门票预约建设等多种技术产品创新,助力商家加速恢复。美团景区会员旗舰店是服务文旅产业的又一块重要拼图,未来将以此为抓手联合更多的景区,推进文旅消费的进一步振兴。”

美团景区会员旗舰店构建“1+3”景区数字化运营新能力

随着疫情防控进入常态化阶段,如何深耕本地周边游客,让来的人更多、让来的人多来几次、让来的人更多地消费是景区复苏亟需解决的重要难题。背靠美团平台强大的本地消费数据,美团景区会员旗舰店将成为对症工具。

东方明珠新媒体股份有限公司副总裁、上海东方明珠广播电视塔有限

公司总经理黄晋表示:“这是东方明珠首次与互联网平台展开会员方面的深入合作和打通。相信基于美团平台在本地服务的用户积累和数据能力,美团景区会员旗舰店加入会员,购买门票并完成现场消费后即可获得一定积分,相应的积分也将同步更新至景区官方商城。会员游客在景区内购买消费门票、餐饮等自营商品服务达50元以上时,便可出示美团客户端或景区官方微信公众号上的会员码进行积分抵现消费,每10个积分可当1元花。”

据介绍,美团景区会员旗舰店将构建“1+3”景区数字化运营新能力。“1”是指助力景区打造一套全域会员管理系统,“3”代表三大景区自运营工具,助力景区品牌运营、内容运营、多业态聚合运营。

其中,全域会员管理系统是核心,通过平台公域用户向商家私域会员转化,线上线下会员打通,助力景区实现会员的完整生命周期管理。基于这个管理系统,景区可以结合自身的场景需求进行会员规则自定义,美团将提供免费的技术支持。

东方明珠塔已与美团实现了线上

线下会员互通、完成会员积分抵现系统打通,这将进一步带动景区内二次消费,助力景区多元化经营。笔者现场体验后发现,游客打开美团客户端进入东方明珠会员旗舰店加入会员,购买门票并完成现场消费后即可获得一定积分,相应的积分也将同步更新至景区官方商城。会员游客在景区内购买消费门票、餐饮等自营商品服务达50元以上时,便可出示美团客户端或景区官方微信公众号上的会员码进行积分抵现消费,每10个积分可当1元花。

美团景区会员旗舰店“双百计划”启动,旅游复苏将添新动能

东方明珠塔会员旗舰店入驻美团只是开始。沟通会当天,美团方面还透露将启动美团景区会员旗舰店“双百计划”。平台会通过资源层、营销层、数据层的三层能力开放,在未来3年打造100个具有百万粉丝量级的景区会员旗舰店,帮助文旅行业在数字化新基建的助力下走得更快、更远。

在资源和营销层面,美团将为会员旗舰店景区进一步开放美团和大众点评双平台上的推广资源和营销触达能力,帮商家获得更多平台用户,为商

家的会员粉丝池持续“蓄水”。

在数据层面,美团将通过会员旗舰店把平台内“千人千面”“一人千面”AI算法开放给景区商家提供私域服务,让景区直接应用美团点评的精准用户画像数据,更好地对会员偏好进行全方位、全生命周期的分析掌握。同时,美团也已开发好评等创新产品,将自己在运营方面的数据能力进行开放,让景区和美团平台具备同样的运营能力,让景区私域流量真的活起来。

同时,美团技术也将与会员打通,形成“扫码购票+会员”“实名登记+会

员”“云排队+会员”“点餐+会员”等多场景延展,帮助景区在在线购票、排队、吃饭等吃住行游购娱的各个环节捕获会员。

中国旅游研究院数据所负责人何琼峰认为,疫情防控倒逼传统景区加速转型升级,景区应更加重视“人”的运营。美团景区会员旗舰店可以说是恰逢其时的有效工具,能够带动景区客单价与复购频次的双重提升,对景区改善经营管理困局具有积极作用;长期来看,会员旗舰店背后核心打造的会员管理系统也将成为景区数字化运营不可多得的“新基建”。



有奖征集!!! 你心中的云游江西长啥样



请您最中意的LOGO投上一票

参与投票就有机会获得: ①从给最高票数LOGO投票的用户中抽取50名,随机送出武功山景区门票(含索道票)或者滕王阁景区“滕王夜宴”门票; ②云游江西专属文创产品。



云游江西Logo投票二维码

