



2008年中原首届漂流论坛之二

安全问题、服务水平、景区设施、产品开发、如何“双赢”——

# 旅行社代表畅所欲言献计谋

旅游产品的推广及实现经济化少不了旅行社。我省的漂流产品虽然时间不长,但在双方共同努力下,市场正在不断增大。与此同时,作为连接着景区与游客的旅行社在推出这个产品的过程中,也发现了一些制约着漂流市场发展的、亟待解决的问题。唯有真心关注才会有真言。安全问题、服务水平、景区设施、产品开发、如何“双赢”等这些问题的提出和对策,无疑对我省未来漂流市场的发展将起到有力的推动作用。

晚报记者 唐善普/文 赵楠/图

## 产品要多样性

**孙燕(金辉旅行社):**如果景区每年都是安全事故问题不断,设施不完备、人员素质低下、服务不能尽快完善、产品单一等,不仅旅行社失去了信心,恐怕游人也更加担心,河南的漂流市场要想快速发展就很困难了。景区要虚心听取旅行社意见,他们在组织旅客漂流过程中,会收集到许多游人的意见和建议,景区应鼓励旅行社针对景区提出合理的修改建议,及时发现并尽快解决,然后让景区的产品得到更多人的喜爱,旅行社没了后顾之忧,也会尽全力推广这个项目。

**张国川(豫龙国旅):**要想法让游人不仅还想下次来玩,还能介绍更多的人来漂。要多开发些项目吸引更多的人,不能仅仅就是一个漂流,还要突出自己的特色经营项目。

**刘海丽(中青旅行社金水路店):**许多旅行社都是从实际出发,提出了一些具体的问题,这反映了旅行社对漂流产品的关注与关心。对景区来说,有了问题就要重视,才能做大市场。

**马坤(丰源旅行社):**建议景区间换个角度思考,不是竞争对手而是合作伙伴,联合起来做市场,把漂流产品做大做强,做成文化,做成品牌。

**王惠(星期八旅行社):**要努力把自己做成专家级的,通过一些方式将景区联合起来,在景区介绍、安全提醒、产品特点、吃、住、线路、水量、游玩工具等尽可能详细地进行推广宣传,让游人真正的一册在手漂流无忧。

## 安全绝不能放松

**秦铭浩(华夏旅行社):**漂流景区存在的问题就是安全。比如如果出现翻船、磕磕碰碰的现象等怎么办。针对安全事故的预防知识要讲解,同时防护设施要到位,如头盔、护膝、鞋子、防护衣等。二是针对旺季人多等接待问题,景区可建一个游客等待室,配备景区介绍、漂流注意事项、在哪些河段易发生事故等,通过图片播放、文字等介绍,让游客在漂流前尽可能多的掌握安全知识。

**刘琳(金太阳旅行社):**安全问题要正确对待它,及时把矛盾化解掉,不能让旅行社或游人带着不满离开。景区要有专人负责这类事情,要有专门处理这类事的部门,要有处理事故的合理流程。

**师展(中州国旅花园路店):**景区要时时想着出现了安全事故问题怎么办。要制作多样性的宣传资料。可先期发放给旅行社,让他们在到景区的途中发放或播放给游客看,提前做好些预防。



孙燕



秦铭浩



刘琳



马坤



吕清华



张国川



李明



杨鑫



师展



王惠



张晓飞



郭建伟



张立



孙少华



王芬



梁舸

(以上排名不分先后)

**吕清华(中青旅文化路店):**漂流中会有许多意想不到的事发生,保险一定要入,景区要有应急预案,能快速及时地处理漂流过程中发生的突发性事故。

## 市场经营要细化

**刘琳(金太阳旅行社):**差异化经营很重要,在经营建设或推广宣传上一定要重视自己与其他景区的不同点,游人了解了你的差异特点才会有客源,才能有市场,才能有效益。景区具备了其他景区无法比的优势,就不愁没客源。

**李明(漂流专卖店):**漂流专卖店就是将漂流线路进行整体的资源整合,进行统一的展示,使游客在选择漂流线路是能直观地选择适合自己的,同时还能得到综合的优质服务。我们还将与各家漂流景区举办丰富的、深入的互动性活动,让游客参与,增强漂流的吸引力。

**张立(中原铁道国旅):**景区首先要打自己的特色,做出差异化产品,吸引不同的消费者需求。市场要细化。同时通过活动吸引消费者。做大市场。

## 服务要人性化

**张晓飞(鸿运旅行社):**景区如果将服务做到位也就能做好市场了。无论是硬件设施还是软件的服务,都要做到精益求精。建议景区做好旺季客源分流问题,不要再出现争船抢船的现象。景区可采取在周一到周五价格优惠方式来解决,一般来说周末散客多且个人消费多,今年带薪休假也许是个契机,可吸引这部分人分散到周一到周五来漂流。

**杨鑫(新天地旅行社):**景区在服务上要细心细致,突出人性化服务,如针对旺季人多,可采取排号等候的方式等。

**孙少华(中州国旅):**要借鉴外地景区例子,限制游人每天数量,服务做好,产品增加,留住人来消费,反而能获得更好的口碑,还怕没市场?

**郭建伟(龙游天下旅行社):**景区要爱护客户,就要切实为旅行社和游人着想,解决好旅行社提出的问题,给游人一个满意的游乐环境。

## 要善于宣传和学习

**梁舸(黄河旅行社):**经营者还要有长远的眼光,看到省外更大的市场。要在产品特色、安全、设施、服务、员工素质等多方面做好去争夺省外市场。建议景区联合起来做漂流节,形成一种全省的竞争力。

**王芬(路仕达旅行社):**今年的漂流市场竞争会更大,景区要结合自身优势找不同的客源,同时多做活动。

**共度端午 祈福中华**

**伏牛山·龙池十八瀑端午祈福会**

◎远行·山村·古树·幽谷·瀑布·阳光·伏牛山◎  
◎祈福·民俗·香包·艾草·粽子·黄酒·端午节◎

## 端午·民俗·祈福之旅

在中原,在端午节,在伏牛山,在龙池十八瀑……一个以端午、民俗、平安、祈福为主题“龙池十八瀑端午祈福会”将于5月31日—6月16日盛大举行,隆重邀请省内外游客前来“共度端午,祈福中华!”

### ★祈福

祈福中华:我们面向西南,虔诚祈祷,为灾区群众祈福,为全国人民祈福;  
祈福老人:民俗专家与老人互动,追忆往昔,为老人祈福平安  
祈福爱侣:千年古树之下,2008对爱侣衷心祈福,山铭盟誓,香包为媒,青山为证,古树留情。  
祈福儿童:金蟾宫前,长者幼童点雄黄,缚彩线,佩香囊,做洗礼;

### ★香包

来自黄土高原最深处的中国民俗之乡庆阳香包,像一块民间艺术中活化石,荟萃了黄土高原的信天游、皮影戏、剪纸、农耕等非物质文化遗产于一体,幼童佩之驱邪避魔,健康快乐;成人佩之,温文尔雅清新高洁;老人佩之,延年益寿幸福安康;可悬挂室内、馈赠亲友。

### ★游玩

篝火、露营、漂流、寻宝(香包)、摸鱼、情侣许愿等活动穿插其中,撼人心魄的山地极限运动双人瀑降,震撼上演!

### ★风味

荟萃伏牛山特色小吃和各地名吃的“长桌宴”、端午特色食品,琳琅满目,让你在祈福、游玩之余,还能大饱口福。

### ★酬宾

2008对灯笼十里迎宾; 2008个粽子免费品尝; 2008杯黄酒尽情畅饮; 2008对情侣恩爱久远;  
2008条中国结永结同心; 2008米彩线续命延年; 2008条红丝带加油中国; 2008只开光香包吉祥如意!

报名电话:河南大河旅游集团:63963053 金太阳旅行社:68742788 九州:65086579 豫之旅:66119383  
行车路线:郑州→郑少洛高速→伊川北→洛栾快速路→嵩县→合峪→白云山→景区