



“中原首届台湾游高峰论坛”举行

郑州赴台游 共论高品质

赴台游 给业内带来新机遇

河南省旅游局行业管理处副处长 王宝华

在台湾游即将迎来高峰之际,晚报能相约大家坐在一起,探讨台湾游如何走品质之路,很及时也很有必要。晚报能这么做,体现的是一种媒体的责任,无论是从社会意义还是从新闻敏感性上看,都非常值得肯定。

省旅游局前期根据各大旅行社的社会信誉、服务质量等几个重要指标进行考核,最后才筛选出在座的6家旅行社作为河南首批台湾游经营组团社。大家能从那么多竞争对手中脱颖而出争取到这个资质,很不容易。大陆、台湾同根同族,河南又是中华民族的发源地,两地血脉相通。在文化交流方面,河南有着得天独厚的优势。因此,两岸旅游活动的开展,给河南旅游市场提供了一个良好的发展机遇。我们应该抓住这一个良好机遇,在欣赏宝岛台湾美景的同时,趁机把河南美景也推介出去,为河南争取更多的省外客源,为旅游立省贡献自己一份力。



旅行社专门请专家设计线路

河南中州国际旅行社有限公司副总经理 王月峰

中州国旅具备的品牌优势确保它能抓住这一机遇。首先,近几年中州国旅依托集团优势,出境游发展很快;其次,在产品开发上善于创新,马来西亚包机、韩国包机、日本包机接连推出,让中州国旅赢得了很高的市场知名度,品牌优势也渐渐显露出来;最后也是最主要的是服务质量高,中州国旅的国内游、出境游基本无投诉,得到了市民的认可。

作为河南首批赴台游组团社之一,河南中州国际旅行社在得知这一消息后,在第一时间即组织专家考察台湾游市场,并设计出最佳出游线路,力求给市民提供一个性价比、尽兴的台湾游行程路线。旅行社同时按照总部的统一要求进行操作,不允许分社及门市私打台湾游广告,价格上严格统一核准,不允许以低价来扰乱这一新兴市场。

台湾旅游资源丰富,不仅有阿里山、日月潭等我们小学时就已经熟知的美景,谦和有礼、富有人情味的台湾人民,好吃不贵的各地精致美食都值得游客品味。更重要的是,台湾的民俗、传统文化的保存和延续做得非常好,很值得我们去慢慢体味。



3月27日上午,由本报组织的“中原首届台湾游高峰论坛”在郑举行。省内6家具有赴台游资质的旅行社负责人,分别就台湾游问题展开探讨并提出中肯建议。省旅游局行管处副处长王宝华,河南财经学院旅游系副主任、省旅游发展研究所副所长袁绍斌等出席论坛并发言。

今年2月16日,又有113家旅行社成为第二批指定经营大陆居民赴台旅游业务旅行社,来自我省的6家旅行社名列其中。它们分别是:河南旅游集团有限公司、河南省中国旅行社、河南省中国国际旅行社有限责任公司、河南康辉国际旅行社有限责任公司、河南中原国际旅行社有限公司、河南中州国际旅行社有限公司。3月24日,我省赴台旅游业务正式开始接受报名。截至目前,在6家旅行社正式报名市民已有千余人。

论坛现场,6家台湾游组团社负责人表示,我省赴台旅游业务启动消息公布后,共接到报名咨询电话上万个,从目前各旅行社赴台游报名情况看,“飞”到半年后应该都不成问题。“8天7夜环岛游,组团费每人8580元,可享受一次高品质宝岛之旅,很多市民感觉物有所值”,一位旅行社负责人这样告诉记者。

袁绍斌说,目前定位在8580元的品质观光线路,可能会随着游客需求的增加,难以满足市民的不同需求。他建议相关旅行社可以开发文化游、美食游、健康游、修学游、深度游等针对不同游客群体的专线团。

从目前情况看,我省赴台游准备工作已没有问题,直航包机也正在紧锣密鼓协商中。

晚报记者 郑学春 刘书芝/文 赵楠/图

品质游 期待产品成系列

河南财经学院旅游系副主任、河南省旅游发展研究所副所长 袁绍斌



赴台游活动的开展,为河南带来了新机遇,将进一步促进海峡两岸的沟通与发展。但与此同时我们也发现,与其他省份相比,因为我省赴台游开展比较晚,再加上郑州地处中原,与沿海城市相比没有地域上的优势,赴台游业务开展在给我省旅游业带来机遇的同时,也带来了新的挑战。这就要求旅行社一定要在资源掌控上下工夫,必须选择好地接社;同时还要认真设计和打造产品路线,重视市场细分,注重产品品质。目前定位在8580元的品质观光线路可能会随着人们需求的增加,难以满足更多市民的出行需求,文化游、美食游、健康游、修学游、深度游等针对不同游客群体的系列专线团,也在等待着各家旅行社来开发。

此外,旅行社在服务过程中要不断提高导游素质,提高服务水平。同时要加强对行业自律,要杜绝低价和过度竞争。

董事长两次赴台考察台湾游

河南省中国国际旅行社有限责任公司副总经理 李颖



河南省中国国际旅行社出境游一直坚持线路品质,做中高端产品,坚决反对低价竞争、零负团费、免团费等行为。

作为河南首批获准经营台湾游的组团社之一,董事长先后两次到台湾考察线路,考察地接社的历史、规模、信誉度,把他们摸透、摸准,以期游客选出最好的地接社,按规定这些本来是副总做的事,董事长深知地接社在整个行程中的重要性。在台湾游价格出来后,社里又要求门市价格严格按照总部价执行,谁降价处理谁,因为低价只会扰乱市场。价格是把双刃剑,执行得好可保障品质,但一乱套则会给市场带来致命伤害。

因此,我们希望一是管理上,省旅游局要硬起手腕,狠抓管理不放松;二是6家社要齐心协力保品质,对市场负责,对自己负责,毕竟台湾游不是一个普通的旅游产品;三是媒体要发挥优势作用,引导消费者理性消费,正确选择出行线路,不要把眼睛只盯在价格上,每条线路都有它合理的价位,偏离合理价位的线路肯定是有问题的线路,这也是我们极力主张打造8580元品质台湾游的用意所在。