

28个城市手拉手 中原旅游抱团赢市场

专访中原经济区城市旅游联盟首届轮值城市主席龙同胜



中原经济区城市旅游联盟首届轮值城市主席、郑州市旅游局党组书记龙同胜

10月19日,在沿黄九省(区)旅游局负责人的见证下,由郑州、晋城、聊城、邢台等28个城市组成的中原经济区旅游城市联盟宣告成立,郑州被推选为联盟首届轮值主席城市。中原经济区城市旅游联盟究竟如何做才能发挥应有的作用?郑州旅游应该挖掘哪些新亮点以助力中原经济区建设?活动现场,记者专访联盟首届轮值城市主席、郑州市旅游局党组书记龙同胜。

晚报记者 刘菁荔 刘书芝

新联盟 迎合旅游市场大趋势

记者:龙书记您好,请您介绍一下城市旅游联盟成立的背景。

龙同胜:成立城市旅游联盟,旨在迎合目前旅游市场发展的大趋势,加强中原经济区旅游的交流与合作,促进区域内旅游产品互推、客源互送,解决由区域性单一产品向多种产品的重新组合,以给游客创造常来常新的旅游体验和感受。

记者:您对此城市旅游联盟成立如何

评价?

龙同胜:联盟的成立,既是对国家中部崛起战略的积极响应,也是贯彻落实国务院《关于支持河南省加快建设中原经济区的指导意见》的实际行动。它顺应了发展潮流,实现了中原经济区城市共同的发展愿景,必将在加快郑州都市区建设、深化区域合作、推动优势互补、打造旅游品牌、拓展客源市场等方面发挥重要作用。

三步走 助力中原旅游大发展

援的一体化发展,不断提升城市联盟区内无障碍旅游体系的发展水平。

二是要通过完善议事制度,加强信息交流、开展联合营销等形式,推动区域旅游的优势互补和共同发展。

三是要通过组织形式多样的交流互访活动,倡导和推动政府、企业间的沟通交流,深化区域旅游产品开发、市场对接、线路推广的联动合作。而到中期,就需要整合旅游要素和资源,并积极发挥郑州旅游集散中心功能,推进中原经济区旅游大发展。可通过

优化旅游交通换乘、加强旅游信息推送、推动旅游线路延伸等形式,让境内外游客更方便、更快捷地到中原经济区各城市观光游览。利用郑州旅游“一区、两带、四板块”的总体布局,初步编排出“中华古都游”、“中原文博游”、“功夫研习游”、“三国寻踪之旅”、“战国探秘之旅”等10条旅游线路,努力打造区域旅游品牌。联盟成立后期,就要积极实施无障碍旅游和拉动旅游市场的优惠办法,激励企业间的相互吸引、相互合作,促进中原经济区旅游市场大繁荣。

再挖掘

双管齐下郑州领跑中原

记者:助力中原城市旅游联盟和中原经济区,您认为郑州旅游应该挖掘哪些新的亮点?

龙同胜:一是要尽快补齐缺陷的旅游要素,将旅游元素全方位导入城市规划,把城市作为一个大景区进行开发建设。在城市建筑、地铁、公路、铁路、航空、街道、河渠、公厕,以及公共服务等方面引入旅游元素,切实强化城市旅游功能。要对市区的餐饮、酒吧、商场、咖啡厅等休闲产业进行统一规划,要学习上海田子坊、成都宽窄巷子等的成功经验,将德化街、书院街、老厂区等有条件的区域建设包装开发成郑州都市区高端中心休憩区。要加快嵩山集聚区、郑州新区绿博组团集聚区、黄河滨河公园集聚区等四大旅游产业集聚区和“两带八区”建设,不断提升旅游产品的供给能力。二是健全旅游公共服务体系。要在信息化服务体系、公共咨询体系、交通集散体系、游客投诉体系、基础设施体系、应急救援体系、旅游标志体系等旅游公共服务各支体系方面进一步加大建设力度,努力将郑州建设成为国际知名、国内一流的旅游目的地及最佳旅游环境城市。

记者:那么,中原经济区城市旅游联盟,究竟如何做才能发挥其应有的作用?

龙同胜:中原经济区城市旅游联盟,要想发挥联盟的作用,就要从联盟成立初期、中期、后期三个时期把工作做实做细。在联盟成立初期,要先做规划,着力完善城市旅游联盟的运行机制。

具体来说,一是要通过充实完善城市联盟章程、健全交流磋商机制、签订区域合作协议等方式,探索和推动城市联盟区内旅游维权、联合执法及紧急事件处置与救

新乡海宁皮革城10月22日开业

边走边玩逛海宁 时尚皮草带回家

辐射4省,300公里交通圈有望吸引2亿消费者

产地直销优惠多 五六千元皮衣一千多元搞定

活动现场,去年曾专程坐飞机去海宁中国皮革城购物的郑州消费者叶女士说:“去年在郑州要花五六千元的皮衣,到海宁只要1500元。实实在在在地感觉买到就是赚到,即使坐飞机去也划算。”她很关心:海宁皮革城在河南的连锁市场能否和其本部一样具有质优价廉的优势?

对此问题,海宁中国皮革城股份有限公司常务副总经理、新乡海宁皮革城董事长李宗荣肯定地说:“那是一定的。”

李宗荣介绍说,新乡海宁皮革城总经营面积约8万平方米,设有商铺600间,市场内经营户90%以上来自于海宁原产地。按照海宁的销售价格,新乡海宁皮革城开业后各类皮衣、皮草、箱包产品的价位将仅为郑州等河南中心城市的1/3至1/4。

李宗荣说,海宁中国皮革城是国内规模最大、最具影响力的皮革专业市场,海宁中国皮革城股份有限公司是国内唯一上市的皮革专业市场。近年来,在内涵式增长和外延式扩张战略指引下,海宁中国皮革城先后在江苏、辽宁等地开设了连锁市场。而与其海宁本部、辽宁佟二堡“产地型”市场不同的是,新乡海宁皮革城的开业意味着海宁中国皮革城“销地型”连锁市场战略全面展开。据悉,北京、四川等地的连锁市场也已经在筹划之中。

10月22日,新乡海宁皮革城正式开业。这是中原经济区规模最大的皮革专业市场,也是海宁中国皮革城实施外拓战略以来首次在大中城市开办“销地型”市场。央视名嘴经纬主持开幕式,刘若英、张宇等明星演出助兴。

晚报记者 刘书芝/文 孙隆/图



开业现场盛况

与欧洲时尚同步 单纯“御寒品”变身“时尚品”

“价格实惠了,买到的商品是否和海宁一样?”

这是很多消费者对刚刚开业的新乡海宁皮革城的“顾虑”。而皮革城负责人及商家的回答,则让大家吃了一颗定心丸:同步上市海宁最新设计、最新款式。

记者了解到,新乡海宁皮革城由海宁中国皮革城派出精兵强将直接运营,中国名牌、中国驰名商标、中国十大真皮衣王雪豹、圣尼、耐特利尔、腾霸、堡爵等品牌悉数在新乡海宁皮革城建立旗舰店。市场其他品牌也均为海宁原产地著名品牌,采用优质的皮毛原料,先进的生产工艺,生产出的

最新款式时尚产品在河南市场直销,为河南广大消费者带来前所未有的购物享受。

“海宁中国皮革城之所以能够吸引上海、南京、杭州等大城市的消费者,就在于把皮衣从过去单纯的‘御寒品’做成了‘时尚品’、从以前只用于冬季的单季服装做成了四季服装!”李宗荣这样说道。

耐特利尔的负责人说,海宁不少皮革品牌的负责人、设计师每年都会前往巴黎、米兰等欧洲时尚中心参与各种时尚活动,在理念、信息等诸多方面与欧洲实现了接轨。换句话说,海宁的款式已经和欧洲同步。

2亿消费群体

力促新乡海宁成标杆性景点

海宁中国皮革城在中部地区的首个连锁市场缘何落户新乡,而不是郑州,或者洛阳?

对此,李宗荣的回答是:距郑州仅70公里的新乡市是豫北地区唯一的国家公路运输枢纽城市,京广、太石铁路在此交会。新乡辐射河南、山东、山西、河北四省,地处中原腹地,300公里交通圈内可辐射近2亿消费者。新乡的诸多优势符合海宁中国皮革城外拓战略中按大区选点的思路。而汇金城“以商招商”的模式也促成了海宁皮革城与新乡的联姻。

下一步,新乡海宁皮革城还将移植海宁本部的成功模式,将其打造成一个旅游购物目的地。目前,已经在申报国家3A级旅游景区,还将与河南众多主流旅行社合作,吸引大批游客来此旅游购物,让其成为豫北地区继云台山、八里沟、红旗渠等著名景区之后的又一标杆性景点。

“我们有信心在开业后两三年的时间内,吸引河南省乃至整个中部六省广大消费者来此购物、体验,让新乡海宁皮革城逐步成为整个中部六省皮革制品的交易中心。”李宗荣信心满满地说。