

全扫描

洛阳牡丹文化节今年旅游总收入 105.15 亿元
武汉清明节“赏花游”游客人数超 10 万

郑州市月季品种 1000 余种,经济效益一般

啥时候月季能变“摇钱树”?

5月7日和8日,本报连续两天刊发了市民呼吁种植市花月季的报道,目前,郑州月季的品种已有1000余种。

现在国内的赏花游是越来越火爆,并逐渐成为春季旅游的“主角”。那么,郑州的月季花能否也包装成新的旅游产品,吸引外地游客来郑州赏花呢?

记者 范建春/文
马健/图



郑州月季:月季公园里的“独角戏”

李欣在河南印象旅行社工作,这个旅行社是专业做地接的,据她介绍,目前来河南旅游的游客大部分走的是郑汴洛线路,不过,郑州的景点份额并不重,游客主要游览的是洛阳和开封的景点,在郑州只是游览一下少林寺。只是因为郑州是交通枢纽的原因,游客来河南旅游一般需要在郑州中转,所以,郑州在这条线路中才勉强与洛阳、开封平分秋色。

李欣说,其实郑州好玩的地方很多,很多旅游界的朋友也觉得郑州的旅游发展潜力很大。比如说郑州的月季花。据了解,郑州市在1983年由市人大通过决议,将月季选为郑州市的市花。目前,郑州月季的品种已有1000余种,深受郑州市民的喜爱。不过遗憾的是,郑州的月季花会虽然举办了多届,但一直只是月季公园的“独角戏”,影响力也仅仅限于郑州本地,外地游客屈指可数。而郑州其他能够看到月季的地方也很少,这与洛阳满城皆牡丹的场景形成了鲜明的对比。

李欣说,如果郑州能在月季的种植上形成规模,把“绿城”打造成“月季花城”,赏花旅游就能使来郑州的游客至少多住一晚,由此延伸的游客吃饭、住宿、出行、停车等的收入肯定是一笔庞大的数字。

赏花经济:越来越热的旅游业态

近几年,随着“观光旅游”向“休闲旅游”的转变,“赏花旅游”更是成为“休闲旅游”中最叫得响的旅游项目。这从武汉与婺源赏花游的火爆中可见一斑。

近几年,武汉市开始尝到了赏花游带来的甜头,游客人数连续刷新历史记录。据武汉市旅游局统计,仅今年的清明小长假3天,到武汉观赏樱花的游客就超过10万人,尤其是武广高铁开通后,有很多广东游客都专程到武汉赏樱。

婺源号称“油菜花之乡”。每年的三、四月,婺源的油菜花陶醉着四面八方的看花人,也强势拉动了该县餐饮、住宿、购物等第三产业的发展。每到盛花季节,婺源数百家

要做“新花城”,郑州需要搞活“花经济”

“其实近年来,各地春天以‘踏青’为主的旅游主题活动已经被‘赏花’代替,赏花经济潜力巨大。”郑州市旅游局的一位人士这样说,目前,像新密一些景区举办的杏花节,辉县一些景区举办的连翘黄花节等,都是在做赏花经济的文章。

“并不是某个地方有了美丽的鲜花,就会吸引很多人去看。”河南大学历史文化学院的刘坤太教授认为,对于旅游来说,赏花

宾馆和农家旅馆几乎全部爆满。

有业内人士认为,每年的5月份正是郑州旅游的淡季,如果在这个时间能叫响赏花游,对郑州旅游具有重要的意义。此外,每年的4月份是洛阳的牡丹文化节,今年的洛阳牡丹文化节,旅游总收入达到了105.15亿元。如果郑州在5月份打造好“赏花旅游”,在时间上正好与洛阳牡丹文化节衔接,有利于郑州、洛阳之间的旅游联动,这对河南旅游意义也非常重大。

据了解,山东省的莱州市每年在5月25日举办“莱州市月季花节”。花节期间,莱州全市国际贸易、国内贸易、市内社会消费等都有突破性进展。

游的背后是文化的支撑,比如武汉的樱花。其实樱花很多地方都有,但是,因为武汉大学百年名校的历史氛围,再配上樱花之美,才成为全国春游的热点。所以,郑州要推出赏花游,一定要与郑州独特的文化内蕴联系起来,让消费者在旅游活动中获得更多新的感受和体验。就是说,不仅要有好风景,还要有好意境,这样郑州的“赏花经济”才有底气。

“母亲节”临近,电商网站煽情营销

舍得给妈妈买礼物,河南排第12位

□记者 程国平

本报讯 母亲节临近,哪些省份及城市最舍得给妈妈花钱?昨日,一淘网发布数据显示,近一周内,“母亲节”、“母亲节 礼物”等关键词的搜索量暴涨50倍以上,从一周前日均不足10万的搜索量猛升至接近百万。数据显示,广东、浙江、江苏三省人最舍得给妈妈买礼物,咱们河南人也很孝顺,在排行榜上排第12位。

每年5月的第二个周日,是西方的母亲节。该节日近年来也逐渐在中国一些城市流行。网上商家也在节前一周开始大肆促销。

一淘网数据显示,“母亲节”促销围绕的主题依然是“健康”、“美丽”,不少相关商品,如中老年服饰,近七天内的搜索热度上涨了218%;鲜花速递的搜索热度上升了140%;手镯、珍珠项链等礼品、首饰搜索关注度上升128%。面部护理化妆品、养颜胶囊类保健产品、按摩浴足设备等关键词检索也上升较快。应景的“母亲节 夏装”也是天猫等网站销量排行最靠前的产品。

哪里的子女最孝顺?哪些地方的孩子最舍得给妈妈花钱?天猫对5月2日至8日在天猫上购买鲜花速递、美容保健、首饰等各类母亲节产品的消费数据统计,做了趣味排行。其中,广东省、浙江省、江苏省以购买母亲节类产品总体购买金额最高,排“最舍得给妈妈花钱”省份前三。

在购买单价这一块,来自海外的人士网购母亲节礼品单价最高;而温州市以人均450元的母亲节采购花销,超过香港、北京、上海等城市。

致力于为郑州新区提供金融支持 建设银行郑州东区分行昨日开业

本报讯 郑州新区又迎来一家新的金融机构。昨天上午,中国建设银行郑州东区分行正式开业。作为建设银行布局郑州新区的一项重要谋划,建设银行郑州东区分行将致力于为郑州新区的经济发展提供强大的金融支持,助力郑州都市区建设。来自省市相关政府部门及人民银行、银监局等职能部门的领导出席了开业庆典仪式。

据了解,随着中原经济区上升为国家战略,包括郑州新区在内的全省各地都迎来了难得的历史机遇。建设银行河南省分行相关负责人表示,建设银行郑州东区分行是建设银行系统全国特批的一家分行。面对中原经济区建设的火热进行,建设银行果断决策,在郑州新区高起点、高标准、大规模成立一家综合性二级分行,这在全国省会城市金融同业都是一次体制性创新和突破。建设银行此次高规格布局郑州新区,集中体现了建设银行大力支持中原经济区建设,全力服务河南经济发展的魄力和决心。

建设银行郑州东区分行行长张一均介绍说,建设银行郑州东区分行成立后将坚持“以市场为导向、以客户为中心”的经营服务理念,紧紧围绕“一流的设施、一流的服务、一流的管理、一流的业绩”的总体发展目标,积极开展各项业务,全力向郑州新区“五区一县”内的政府机构、企事业单位、个人客户提供优质高效的金融服务,为郑州新区的经济发展做出积极的贡献。

记者 来从严 通讯员 张红彦

想喝豫酒?今后点下鼠标就能搞定

杜康率先上网卖酒,豫酒“六朵金花”做电子商务
业内人士认为,网上销售短期内难以急剧上量

□记者 徐刚领

本报讯 今后,无论你在省内还是省外,无需东奔西走,更无需讨价还价,只需轻轻点击几下鼠标,就能喝上货真价实的河南美酒。

昨日上午,杜康控股与酒仙网战略合作新闻发布会暨签约仪式在郑州举行,从而迈出了河南白酒企业进军电子商务的第一步。记者了解到,豫酒的其他几朵“金花”也正在紧锣密鼓地酝酿电子商务。

杜康迈出豫酒电子商务第一步

昨日上午,“酒祖携手酒仙,共续千年酒缘——杜康控股、酒仙网战略合作新闻发布会暨签约仪式”在郑州举行,洛阳杜康控股与酒仙网共同签署了战略合作协议,涉及酒祖杜康、国花杜康、杜康老窖以及专属渠道开发等产品,力争杜康今年在网上实现销售收入1000万元以上,3年内实现单年销售收入超2亿元。

洛阳杜康控股有限公司是汝阳、伊川两

家杜康酒厂于2009年底战略重组而成。酒仙网成立于2009年,是专业从事电子商务B2C的酒水连锁零售网站。

据悉,豫酒“六朵金花”中较为领先的白酒品牌,最近都在与酒仙网等电商紧密接触,商谈具体合作事宜,宝丰已经成立电子商务部。业内人士介绍,宋河在淘宝的专卖店很早就有,目的就是卖酒。今年,宋河已经在北京注册成立了电子商务公司,由专业的团队来操作,以图增加宋河的销售量。

“这次杜康与酒仙网合作,对于豫酒其他企业来说刺激挺大,但也会加快他们的电子商务进程,我相信最快在今年年底,至少会有两三个豫酒进入网络渠道销售。”郑州九度营销策划机构总经理马斐预测说,但惧于传统经销商可能施加的压力,网上大批量销售的豫酒会以专属以及促销产品为主。

网上卖酒短期内难以急剧上量

从去年到今年,短短一年时间,除酒类电子商务网站蓬勃发展之外,许多综合性甚至

行业性电商网站如天猫(原名淘宝商城)、京东商城、当当网、腾讯拍拍、1号店、库巴、苏宁易购等相继推出酒类频道。

对于网上购买白酒的消费者来说,并不仅仅是因为消费习惯,还在于相对更便利、价格更低。昨日,郑州九度营销策划机构总经理马斐说:“酒企介入网络,肯定是好事,不是坏事。毕竟,网络是未来的发展趋势,网上销售也是传统销售的补充。但是,指望网上销售在短期内急剧上量是非常困难的。豫酒的消费区域主要还是在本地,走出去很难。”马斐提醒,酒企一定要专门生产供网上销售的酒,与传统的酒适当分开。



旅游百事通

TRAVELING BESTONE



电话: 400-678-8666

手机扫描二维码 欣赏视频