



## 风来！展翅！

### 张家界重振旅游市场系列报道之二

本报记者 李成义 实习生 桂艺烜



## 璞舍民宿 获《人民日报》点赞

本报记者 唐晴 实习生 朱姝怡

7月11日,《人民日报》头版头条 走向我们的小康生活 专栏中,我市武陵源区一家民宿以龙尾巴村 游客慕名村里住为题获公开点赞。这是武陵源建区30多年来首次登上《人民日报》最显要位置。

夏风送爽,佳音再来报。7月22日上午,在武陵源区协合乡龙尾巴村璞舍民宿小院内,民宿主人李平收到了由市委组织部发出的首张我市乡村产业人才创新创业金卡。这张 含金量 颇足的金卡,将会帮助我市更多像李平这样的创业人才享受到政策红

利,为他们带来极大的便利。究竟是一家怎样的民宿,有什么样的魅力吸引众人目光?璞舍, PURESAPCE, 取返璞归隐,感受自然的纯净空间之意。群山环抱的山谷无边泳池、270度景观玻璃房,躺床上就能看到张家界地貌的绝版美景、一年有2/3的时间可看到云海,加以主人细致周到的管家式服务,这里成为了不折不扣的 网红民宿,国内外的游客自然也是纷至沓来。璞舍之所以能登上《人民日报》头版头条,在于龙尾巴村这个叫李平的年轻人。2016年,在

广州工作的张家界小伙李平做了一个决定:回老家创业。不浪费张家界秀美山水的一丝一毫。大学主修设计的李平设计理念独特,他决定将自家的老房子改造成一家民宿。张家界风景举世闻名,而龙尾巴村毗邻核心景区,因山清水秀很多游客慕名前来。李平在调查中发现,愿意多花点钱、希望住得有特色有品位的,大有人在。而高端精品民宿,正是当地旅游市场的稀缺产品。

(下转6版②)

全国百强社广之旅送客来了。3000人旅游团队到了!连日来,随着全国跨省(区、市)团队旅游陆续开放这股 东风 来,一波又一波的好消息让张家界的旅游人沸腾了起来。

7月18日17时许,广之旅的60位客人抵达张家界万福温泉酒店。从衡阳一路接回客人的张家界博研国际旅行社副总经理卓湘涵,早已提前为客人备好各种惊喜 敬土家拦门酒,敲迎宾苗鼓,送上喜庆的围脖 就像过年一样热闹。此时,距离15日 张家界市全国跨省组团游恢复后旅游应对座谈会 的召开仅仅过去三天时间。那次座谈会上,副市长欧阳斌明确提出八个迅速,迅速开展旅游宣传营销、迅速开展好外联工作招徕客人是其中的重要内容。

好事成双,就在18日当天,张家界旅游官方微信公众号也刊发了市人民政府办公室发布的《2020年张家界市旅游市场营销奖励实施方案》。该方案以设立旅行社地接奖、延长逗留时间奖等8个奖项为内容,刺激旅游市场繁荣发展。

后疫情时期的旅游市场竞争尤其激烈,率先一步抢占市场资源就能为早日全面复苏张家界旅游市场取得先机。如果说,旅游市场外联工作是一场无硝烟的战役,那么全国跨省(区、市)团队旅游陆续开放、市场营销奖励政策便是两大利好,为外联人员拓展市场提供了让人惊喜的 弹药。

正如张家界国内旅游市场营销中心南部分中心主任、张家界华夏国旅深圳分公司负责人曹敏所说,得知跨省游开放后,她仿佛看到了胜利的曙光,那种心情甚至比过年还要兴奋。

听闻消息后,曹敏14日当晚便买了第二天清晨的机票,早上8点到达深圳,9点30分召开公司跨省游开放的工作部署会议。曹敏告诉记者:就像网上的一个短视频段子,得知消息后,马上扔下了锄头和镰刀,连跑带爬赶到了客源地市场。

南部市场是我市国内旅游接待的重要客源地市场。后疫情时期,南部市场的外联工作开展得如何,直接影响了跨省游开放后我市旅游市场全面复苏的总体战略布局。

如何针对南部市场展开外联工作,做好市场营销?曹敏和南部分中心各省份相关负责人正在摸索着前进。我们有信心根据市场客源群体特点抓好市场营销。曹敏说,随着市委市政府及文旅部门对旅游客源地市场的高度重视,这一点越来越成为大家的工作共识。

值得一提的是,5月25日至6月2日,在充分做好疫情防控前提下,经报批市委旅工委同意,市文旅广体局联合相关航空公司、景区、旅行社等分赴全国20个航点城市,开展了2020年夏秋季航线旅游营销活动。期间,该局所有班子成员带领六个营销小分队分片区开展营销,市文旅广体局党工委书记、邓剑则亲率市场科科长田金松等人一行对广东广西的客源地进行重点考察调研,为后期旅游市场复苏谋划出路。

这场营销活动中,每到一处张家界都收获满满的掌声,也被客源地合作伙伴称为是 一次破冰之旅。张家界旅游营销团队的到来,让众多客源地旅游同仁看到了光明和希望。

营销活动和及时出台营销政策,到如今已经持续发酵并产生效应。

记者了解到,7月22日,广之旅的第二批客人已经抵达张家界,后期将固定每月组织8班客人从广东来张。

(下转6版①)