

张家界旅游 火 起来

(上接1版①)

在圆满完成首批3200人游客团队的服务后，我们又组织了西南市场千余名游客团队过来。郭鹏杰信心满满地说，作为全市2020年组团进入武陵源核心景区的冠军企业，他们有责任也有信心为我市旅游市场加快复苏贡献力量。

3月13日，适逢周六，张家界国家森林公园内，明媚的春光播撒在三千奇峰八百秀水中。

我们的团队请到这边集合！景区内，此起彼伏的导游员召唤声让人心生愉悦。在黄石寨顶，一批又一批游客先后在摘星台、六奇阁、大环寨等景点打卡拍照；在金鞭溪大峡谷，游玩的客人、踏青的市民正悠闲散步、亲水游玩，构成一道亮丽的风景线。记者了解到，当天，全市仅团队游客接待就突破万人，旅游市场复苏进程正持续加快。

正在景区内陪同客户踩线的张家界中青旅国际旅行社有限公司总经理邹鹏告诉记者，进入三月来，他们公司接待的每个团队均突破百人。在五月份，他们还将组织一个千人规模的团队来张家界游览。公司接待量即将恢复到2019年同期水平。

同样对市场充满信心的还有市旅游协会旅行社分会副会长、张家界美好国际旅行社有限公司董事长杨爱萍。3月17日，记者见到他时，他正忙着会客，为即将在月底举行一个省级规模活动做好筹备工作。



千人团队游客分批次在武陵源标志门广场拍照打卡。

此次活动的考察团队预计就有300人左右。杨爱萍说，活动启动时，全省及各市州的旅游行业协会以及部分旅行社负责人也将云集张家界，考察的同时，送来一批自驾游团队客人。

此外，作为旅行社分会副会长，杨爱萍和业内人士正积极配合市文旅广体局，推出张家界今后一个时期全新的旅游线路产品。

全新的产品包括民宿休闲、美食、研学、康养、户外、婚庆、民俗、自驾、游戏打卡等多个主题元素，能极大地满足各类市场的需求，

全域推进张家界旅游市场复苏。杨爱萍认真地说，随着新冠肺炎疫情的发生，游客出游的目的和消费观念已经发生变化，主题化、个性化越来越突出，产品和品质为王的时代已经到来。

我市旅游市场逐步升温的同时，各项旅游营销举措也在持续激励旅游从业人员抢抓市场复苏。

张家界万众国旅团队部负责人赵丰收连日来就忙着对接即将到来的团队客人，这个月底，他们和其他旅行社组织的近700人的旅游专列将从东北地区抵张。4月中旬，由万众国旅单独组织的700人旅游专列也已经完成收

客。

截至3月17日，我们本月已经收客4000人，预计到月底，公司可以实现与2019年同期增长100%的目标。赵丰收说，当前正在实行的张家界旅游航空专列团队优惠政策能有效降低团队运营成本，刺激市场消费，为他们在客源地组团增强了竞争力。

市文旅广体局党工委书记、局长邓剑表示，在今年2月1日印发的《2021年张家界市旅游市场营销工作计划》中已经明确，今年6月30日前，继续对乘坐飞机、旅游专列来张家界旅游的旅行社团队游客实行“买一送一”优惠，旨在进一步激发市场复苏动力。

4月份之后，我们将组织营销小分队在全省13个市州以及省外10个航点城市开展旅游推介活动，为张家界集聚人气。邓剑说，全新打造的10条重点旅游产品线路和2021年度旅游营销奖励政策即将出台，全市旅游市场复苏正加快推进。

根据《2021年张家界市旅游市场营销工作计划》，今年，我市将坚持立足国内市场，主攻周边市场，适时启动入境市场的营销策略，通过实施七大旅游营销举措，开展十大旅游营销活动，助力全年全市旅游接待人次、旅游收入与2020年同比分别增长30%、40%。

长征村里喜事多

(上接1版②)

众多产业项目如同雨后春笋般落户长征村，看重的是这里丰富的红色旅游资源和发展机会，提振的是长征村发展红色旅游的信心。

长征村，在几年前还是一个缺水、缺电且尘土飞扬的落后村，人均耕地面积只有0.52亩，建档立卡贫困户曾达100户3463人。由于电力设施老化，一遇到大风往往就断电。因为电压不稳定，用电饭煲往往煮不熟饭，更谈不上工业用电。一到雨季，从蓄水池中引入的自来水变成红色，只得按户分配用水。村里群众为此苦笑称：长征村不怕山不怕水，就怕风和雨。

将长征村带入红色旅游发展快车道的是，各级党委和政府将发展红色旅游、传承红色基因工作的重视。尤其是2018年由中共中央、国务院批复同意建设的中国工农红军第二方面军长征出发地纪念馆如期建成，更是如一针强心剂，快速推动了长征村红色旅游跨越式发展。

除了产业项目，现在村里已经有了长征纪念馆、郁水风光带、游客服务中心、贺龙骑马广场等红色旅游项目，龙堰峪司令部旧址也得到整修恢复。村支部书记、村主任钟春带着记者在村里转悠，看着碧草茵茵、如诗如画的村容村貌，他的脸上始终绽放着自豪的笑容。



长征村的长征步行街牌楼。

他告诉记者，这几年长征村的发展比过去几十年的发展还要快。通过各类项目建设，村里不仅解决了水、电、路的问题，村容村貌更是发生了翻天覆地的变化，原来的脏乱差变成了白富美。家门口实现就业，原来很难售出去的蔬菜现在供不应求，一些不值钱的土疙瘩成了艺术品。大家的心每天都是甜的，做梦都在笑。

刘冬英原来在深圳一家宾馆打工，每个月可以拿4000多元的工资。

可是现在她却返回了长征村，在印象桑植消费扶贫馆内上班。为什么回来？她说得很实际：家乡现在到处是机会，还能照顾七八十岁的父母亲，解决孩子的上学问题，为什么不回来？

在长征村，像刘冬英这样在外地打工又返回家乡的，越来越多，他们有的选择在家门口的公司或单位上班，有的自己创业，将长征村的红色旅游经济折腾得风生水起。

当记者在刘家坪老饺子店见

到刘苗时，她正和堂姐忙着招待客人。17日这天上午，她已售出了价值1500元的150碗饺子。她说，高峰时期，三四个人包饺子都包不过来，一天卖出500碗饺子不成问题。

因为用料考究、质量上乘，刘家坪老饺子店在张家界餐饮业已经小有名气，其饺子甚至远销到深圳和上海等大城市。最近，刘苗正在考虑重新装修店面，扩大生产，采用先进技术手段重新包装饺子并邮寄销售。

尽管她们家经常通宵达旦地包饺子，但太畅销了，现在我们乡干部往往都买不到一碗！对于刘家坪老饺子店红火的生意，刘家坪白族乡党委书记龚召君笑着说，最近几年，刘家坪白族乡以西线旅游及创建湖湘风情文化旅游小镇为契机，以精品项目为目标，积极升级基础设施建设，已经有23个项目落户刘家坪，红色旅游经济快速发展，部分村民已经尝到甜头，一些老百姓甚至建起了小洋楼。

作为长征出发地，刘家坪白族乡一定饮水思源，不忘我们的革命前辈、革命先烈，讲好红色故事，传承好红色基因。龚召君告诉记者，下一阶段，乡党委、政府将坚持以人民为中心的发展思想，不断保障和改善民生，围绕如何留住客人、让乡亲们的腰包真正鼓起来这些课题开展调研和探讨，把刘家坪建成美丽乡村，让乡亲们富起来，让每一位游客在这里都感到宾至如归。