

这个大喜讯,让我们欢欣鼓舞

黄龙洞公司总经理谢敏谈首届全省旅发会花落张家界

本报记者 曾甲长 实习生 吴盈盈

3月19日,喜讯从省城长沙飞来:经过激烈角逐,首届全省旅游发展大会花落张家界!这个消息,让张家界人欢欣鼓舞。尘埃终落定,张家界旅游界现在的心情如何?我们该如何迎接这次大会在张家界的召开?记者第一时间赶赴黄龙洞,就相关问题采访了黄龙洞公司总经理谢敏。

早在张家界申办大会如火如荼之际,谢敏总经理就以《30年匠造金质品牌,文旅融合助力张家界腾飞》为题,为张家界申办大会鼓劲加油。在文章中,她深情地回顾了黄龙洞用创意擦亮了生长万年的定海神针、拿银燕叩开了沉寂千年的天门等辉煌历程,充满激情地说:在张家界这片神奇美丽的土地之上,我们尝到了坚守的滋味,我们感受了文化的力量,我们让世界聆听张家界的聲音。

在油菜花盛开的黄龙洞生态广场,记者一行见到了谢敏总经理。当告诉她张家界成功了喜讯时,她的脸上充满了喜悦,高兴地说:这是整个张家界旅游行业都值得欢欣鼓舞的一天,大会在张家界举办将为受到疫情影响的旅游企业、旅游企业打下强心剂,必将有力地推动张家界旅游项目建设和旅游行业发展。大会落地张家界,也充分展示了省委、省政府和各个州市对张家界的关心和爱护!

2017年,黄龙洞加入祥源集团,进入了新的历史发展篇章。谈起全省旅发会为旅游行业带来的种种益处时,谢敏认为,最直接的好处是信心

的提振。大会将推动张家界同省内各市区旅游界的交流与学习,将丰富旅游业态,促进旅游产业的融合升级。她说,作为国内外著名的旅游景区,祥源集团管理下的黄龙洞景区将利用这次旅发会举办的契机,秉持两山理论,打造黄龙洞休闲康养旅游度假区,满足游客吃、住、行、游、购、娱多元化需求,提升游客旅游体验感及舒适性。

在谢敏眼里,尽管黄龙洞景区已经成为了张家界地标性景区,受到了海内外游客的青睐,但未来的发展潜力还很大。

以黄龙洞生态广场为例,她告诉记者,最近随着气温升高,前来黄龙洞打卡油菜花的市民和游客越来越多。前段时间,公司还获得了省文旅厅颁发的研学旅游基地证明和张家界市教育局颁发的研学基地证明,基地机构学校的合作模式正在稳步推进。着眼于这一趋势,祥源集团管理下的黄龙洞景区正在建设农业观光项目和非遗工坊项目,提升产品互动感,提高服务水平,加强定制化服务和特色产品,给广大游客留下花海好看、溶洞神奇、工坊有趣、服务热情的印象;另一方面,也希望以旅游+农业的方式打造黄龙洞的文创品牌,生产以洞泉香米、洞藏酒、菜籽油等为代表的高端农产品,带动景区二次销售,带动周边地区发展,助力乡村振兴。在黄龙洞内,景区也在酝酿以灯光升级为核心的旅游提质



改造项目,对基础灯光线路进行改造翻新,升级游步道,提升智能化程度,提高游客的体验感和舒适度,减少光污染,更好地保护溶洞环境。并在原本实景演出的基础上,拟结合高新科技设备增设互动类的场景,如设置溶洞影像或加入NPC、小龙女等角色,配合音效来为玩家带来更加新奇的体验。

黄龙洞在湖南乃至中国均具备巨大的影响力和号召力。对于黄龙洞景区未来的发展,谢敏充满了信心。她说,在今后发展过程中,祥源集团管理下的黄龙洞景区将逐步改变发展思路,进行转型,力争将黄龙洞从单纯的观光景区转变为集旅游六要素(商、养、学、闲、情、奇)为一体,具有休闲度假功能、体验性的景区。争取突破现有旅游业态,打造世界自然遗产溶洞展示中心项目,对洞内灯光设施和景区商铺、停车场等区域进

行改造,整合资源,建设绿色生态停车场,打造溶洞探险、农耕文化、商业街、高端民宿等体验项目,增加特色餐厅、高空滑索项目,提供无线语音讲解服务和定制化服务等。她说。

对于首届全省旅游发展大会的举办,谢敏站在景区营销的角度,建议以市委、市政府的名义向省委、省政府报告,看能否通过省旅发会与抖音等新媒体平台总部签署战略合作协议,加大对张家界各个景区内容的生产,进一步提升宣传营销力度,让张家界品牌直抵千家万户,让更多的游客来张家界游玩,解决目前景区人气不旺的状况。

四月的黄龙洞,油菜花开,神秘的溶洞奇观与雅致的农业、民俗景观交相辉映,一派和谐幸福的画面。在这里,不仅探险、探奇,也在青山田园间休闲、安放灵魂。全省旅发会来了,让我们向过去挥手,为明天的美好希望加油!

作为95后新晋导游,您认为当好一名导游最重要的是什么?

责任心!

郑宇航目光坚定地说出这三个字。

接近一米八的个子搭配着一身干净利落的装束,郑宇航在人群中十分显眼。他的普通话十分标准,讲话轻柔,娓娓道来,让人如沐春风。这样的性格也让游客对他信任有加。五湖四海的游客朋友到张家界旅游,出门在外,吃穿住行都寄托在导游身上,让游客对导游有足够的信任和理解,让他的家人和朋友可以把他放心交给你,责任心是每一位导游的必修课。这是郑宇航的从业初心,他也在不断地默默践行。

2019年初,郑宇航作为全陪导游带领一支由龙山、凤凰等地三四十位苗族老人组成的旅游团前往越南,这些老人们大多都不会普通话,操着一口地道的苗族语,这让刚开始带团的郑宇航倍感压力。在越南的整个行程中,虽然还有一位越南当地导游,但郑宇航仍然寸步不离,耐心地照顾每一位老人。但就在行程即将结束之际,他突然发现有一位老人掉队了,这让他一时间如临大敌:这些老人连普通话都说不太好,而且也没有开通国际电话,我必须马上找到她。

为了尽快联系上掉队的老人,郑宇航第一时间先帮老人开通了国际电话,成功拨通了电话,但却由于语言沟通不畅,郑宇航只得先安抚老人情绪让她先原地等待,并联系她的家

责任心一直是我的职业初心

95后导游郑宇航的转型之路

本报记者 宋美慧 实习生 吴盈盈

人。他根据老人的描述,推断出大概位置,两个小时后终于成功寻找到了老人。回忆这段波折的旅程时,郑宇航坚定地说:是我把大家带出国的,那我也要一个不少的都带回去。

类似的场景,在郑宇航的导游生涯中时常出现,他永远都将游客看作是自己的朋友,沉着冷静,温暖细心,确保每一位游客的绿城体验感和人身安全,对待他们永远保持着一颗高度的责任心。

他也不断提高自己的业务能力,陆续荣获中青旅国际旅行社2020年度优秀员工、张家界黄石寨索道杯明星导游等称号。面对突如其来的疫情他认识到,旅游发展环境瞬息万变,需要通过不断地学习和充实才能更好的顺应时代发展。

去年张家界遭遇新冠肺炎疫情袭击,在积极参与疫情防控的志愿工作的同时,我也在思考,在这样的特殊环境下,如何将张家界的山水宣传出去,吸引更多的游客来看张家界的山水。他在家独立学习了关于剪辑等基础技能后,最终选择了户外直播的方式,想要成为大家的欣赏张家界自然



风光的眼睛,同时也可以在线上与网友们及时互动获得反馈调整自己的状态。

比起众多热门景点,他在直播时

更加偏向于许多未开发的自然风光,其中最让他印象深刻的是抗金岩这个地方。听当地人介绍,抗金岩意为抗击倭寇的基地,其易守难攻的地势特点给人无限的遐想。

在第一次前往抗金岩做正式的直播之前,他提前一天前往目的地进行踩点、探路,认真查阅相关信息避免产生错误信息误导他人。线上与线下最大的区别就是,比起线下固定的人数,在线上你面对的对象是未知的,一旦错误信息在网络上广为传播开来,是难以控制的。上山当天,1300多米的海拔高度、断断续续的雨水、错落的乱石,都在不断提醒着此次探索的难度。做事认真细心的他也得到了一定的回报,一个月左右的户外直播便让他在平台上取得了一定的流量。

线上线下相结合应该是未来发展一个趋势,数个月的户外直播经历,让郑宇航坚信了自己的想法,他认为线上直播的方式固然方便,但与线下亲眼参观的体验是无法相提并论的。如今疫情进入常态化时期,旅游从业者需要探索更多的方式进行转型。无论哪种方式,他觉得大家都应该做到主动出击掌握主动权,大胆尝试新的路线并坚持下去,始终保持向前看的姿态。

留恋过去只会消耗时间,对未来自来做出规划付出行动才是正确的态度。这是一位95后导游面对疫情未知的反击。