

三大类十多个奖项 力促旅游市场全面复苏

我市发布旅游营销奖励政策

◀◀ (上接1版①)

今年新增内容 旅行社做大做强奖，即是对年度内营业收入达1亿元以上(含1亿元)，使用张家界智慧旅游旅行社服务系统(一码行)购买张家界武陵源景区全价门票(含冬季价格全价门票)人数全年累计达5万人以上(含5万人)，营业收入数据须经过具备相关资质的会计事务所进行审计并出具审计报告，有效投诉率不超过万分之二(不含万分之二)，成立于张家界市域内、具备合法资质的独立法人、按要求购买旅行社责任险并以符合要求的形式足额存入旅行社质量保证金，企业和法人、股东、主要投资人、实际控制人未被列入失信人员、重点关注名单，且无偷税漏税等违法行为的旅行社给予奖励。

记者注意到，今年旅游营销奖励既有物质方面的，还包含了精神奖励，即年度营业收入排名全市前三家的旅行社给予奖励，一次性各奖励20万元并颁发奖励证书。

视频宣传营销奖也是新增内容，诚意满满。全年从市旅游奖励资金中安排100万元，在抖音、快手、小红书、哔哩哔哩、微信视频号等平台，开展带话题#仙境张家界 的短视频大赛，从播放量、创新创意等方面综合评比后，对优秀短视频给予奖励。

在国内航线航班奖励中，分别设立了冬春航季航线航班奖、夏秋航季新开航线航班奖、其他奖励共3个奖项。

新开国内航线航班是指张家界荷花国际机场未开通的航点，或者停航2年及以上重新执飞的航线。新航线奖励对象为首家执飞(以首班出港时间为准)航空公司。国内航线航班奖励



包含省财政厅安排的奖励资金。新开国内航线航班(恢复停航2年及以上的航线航班视同新开)奖励期为3年，分别按奖励标准的100%、80%、60%进行结算。

在国际及地区航线航班奖励中，设置了开航及运行奖、恢复历史航班奖、航空物流奖等奖项。

开航及运行奖是指对5月1日前实现首航(含在飞航线)，且同一国际(地区)航点在2023年首次飞满15班次的航空公司或者航班承包商，给予30万元/航点一次性奖励(同一出发城市至同一航点不重复奖励)，奖励限额为全省前25条；对5月1日前实现首航(含在飞航线)，且同一国际(地区)航点在2023年内首次飞满52班次的航

空公司或者航班承包商，给予130万元/航点一次性奖励(同一出发城市至同一航点不重复奖励)，奖励限额为全省前25条；以上两项政策可以叠加计算，并与疫情前各航线既有支持政策叠加。

恢复历史航班奖是指对曼谷、胡志明、河内三条航线继续按照9万元、9万元、8万元/往返航班执行各自首航之日起三年培育期所剩培育期的固定奖补政策，财政补贴政策恢复需全省统筹，补贴兑现时间与长沙航空口岸保持一致；对韩国航线，首航后按照每个航点1万元/往返航班给予奖励，奖励期限为3个月(同一出发城市至同一航点不重复奖励)。

航空物流奖是指鼓励航空公司或

者航班承包商利用国际客机腹仓带货，按照舱单对进出港货物按照0.8元/公斤给予奖励。

此次方案还与往年不同的是，在设立了国际及地区航线航班奖励的同时，新增了绩效评估的内容，即当年自然年度结束后，由市大交通组牵头对国际航线进行绩效考核，对未达到绩效目标的航空公司或者航班承包商予以扣减。

2023年为张家界市旅游全面复苏年，此次奖励方案有三个特色和亮点。记者从市文化旅游广电体育局市场营销与交流合作科了解到，第一方面，今年奖励方案的印发目的是为了充分调动社会各界开展旅游营销的积极性，提振旅游市场信心，加快推动张家界旅游市场复苏。第二个重点是近来张家界入境游有序复苏，目前，张家界已经恢复了与泰国、越南、韩国的境外航班，迎接不少境外游客前来参观。在此关键时期，张家界面临新的发展机遇，我市旅游市场营销推广工作通过持续的品牌推广活动，在服务好国内游客的同时，也可以更好服务入境游客，加快建设世界一流旅游目的地。因此在奖励上，加大了对接待入境游客的旅行社、开航及运行的航班承包商等奖励力度，聚焦国际旅游市场精准营销，以外促内推动旅游市场复苏。第三方面是将奖励政策和当前我市上下正在大力开展的铁腕治旅行动更好地有机结合，在国际及地区航线航班奖励的同时，新增了绩效评估的内容，进一步擦亮国际张的金字招牌，努力打造放心旅游、舒心旅游国际旅游目的地，为我市旅游业高质量发展注入新动能。

当茶颜悦色 遇上张家界

◀◀ (上接1版②)

张家界这座城市代表着湖南走向世界的奇秀山水名片，我们期待能够与张家界碰撞出不一样的火花。茶颜悦色品牌部杨琳告诉记者，茶颜生于湖南，长于湖南。去年9月，他们有幸借着首届湖南旅游发展大会的契机，跟湖南博物院一起推荐了峰迷全世界的仙境张家界，当时就在心里埋下了一颗向往的种子，所以今年6月自然而然地来到了张家界。

品牌稳定且产品质量高一直是他们深受大众喜爱的重要原因，这次张家界首店也一如既往地保持着高品质的要求。

杨琳告诉记者，为了能够服务好张家界的“小主们”，6月初，总公司便对所有去张家界门店的员工进行了为期一周的理论和实操培训，并在培训结束时让员工去一些客流量比较高的门店进行实战磨

合，更好地实行岗位配合，真实感受营业场景。店内使用的原料也是从长沙仓库直接运往张家界，配送周期会根据实际情况做相应调整，以确保门店供货充足，以最好的状态迎接张家界游客和市民。

同时，茶颜悦色每到一个新城市，都会推出结合当地文化特色的限量产品，这次来到张家界就和徐悲鸿弟子、中央美术学院奠基人之一，101岁的神仙画师戴泽老师合作，将他曾画过的1986年和2013年时他眼中的张家界，画在了张家界的城市限定纸杯、明信片上。希望通过这位老前辈游历过的那些祖国大好河山，讲出一些张家界新的故事。杨琳说道。

我们都很喜欢张家界，希望能扎根在这座城市。谈及未来，杨琳充满向往，在今后的发展过程中，希望在稳扎稳打做好产品与服务的同时，不断努力尝试新的内容，进一步增进与张家界山水之间的联系，依靠着张家界峰迷全天下的魅力，把品牌的品质和影响力继续做大做强，吸引更多人来到张家界。

