

4 特别报道 Special Reports



全球旅游网络营运商聚首都江堰 探讨全球在线旅游发展趋势促进四川旅游业转型升级



■ 本报记者 何沙洲

9月21日-23日,以“互联网+、大道至简”为主题的“第四届全球旅游网络营运商合作交流会”在四川省成都都江堰市举行。来自美国、爱尔兰、德国、瑞士、印度、日本等 10 余个国家和地区,包括谷歌、Facebook、Phocuswright、agoda、Travelzoo、百度、携程、途牛、同程、去哪儿、阿里去啊、驴妈妈等 70 余家知名旅游网站和网络营运商高层,共 400 余位嘉宾齐聚都江堰市,“问道”青城山,商讨“互联网+”形势下全球旅游业发展。

据介绍,“全球旅游网络营运商合作交流会”(GTCC)目前已成功举办三届,分别在成都、德阳和绵阳。每届均邀请到境内外 10 余个国家和地区的旅游组织、知名旅游网站、旅游网络营运商及旅游企业等 200 多位代表参会,促成了多项旅游信息化和网络营销合作项目。“第四届全球旅游网络营运商合作交流会”由成都市人民政府和四川省旅游局主办,旨在探讨全球在线旅游发展趋势,搭建企业与企业、企业与政府间的交流合作平台,促进线上线下旅游融合发展,推介四川旅游目的地品牌形象和资源产品,推动四川旅游国际化网络营销体系的构建和完善,提升四川旅游电子商务的实力和国际竞争力。

在前三届“全球旅游网络营运商合作交流会”成功举办的基础上,本届会议重点围绕“互联网+”与“旅游+”的融合发展进行了深入交流和探讨,并通过“在线旅游创投论坛”、“O2O 一对一洽谈交易会”等议程促使四川本地旅游企业与境内外知名 OTA 达成实质性的合作。会

议期间,与会嘉宾还对都江堰旅游资源进行了深入考察。

创投甄选 中国在线旅游创业新秀

在“互联网+”时代、“旅游+”时代这样一个大背景下,本届网商会在促进企业间的交流与合作的同时,为促进“大众创业、万众创新”,21 日下午,举办了第四届全球旅游网络营运商合作交流会“在线旅游创投论坛”。邀请到达晨创投、清科创投、戈壁投资、德丰浩基金等知名旅游风投代表参与座谈,甄选中国在线旅游创业新秀,开启中国旅游互联网创业新篇章,扶持四川在线旅游创新创业。

东软学院寒舍项目、微城项目、梦袖项目、礼记项目、独特旅游后台管理、琥珀-亲子游项目、米线用车、爱导游、都江堰点搜网、蜜游网、成都鱼说、驿捷度假连锁酒店、成都风筝旅行、成都百米生活、狄普旅游电商等来自全国的 15 个旅游创业项目通过路演、路演等环节,由 TMT 风投机构最终决出 3 个“2015 年最值得投资的在线旅游创投项目”。

蜜游网、琥珀-亲子游、成都百米生活 3 个“2015 年最值得投资的在线旅游创投项目”获得了现场创投机构优先投资机会及中国旅游创业家协会 VC 推荐优先机会。

为旅游业转型发展 插上腾飞的翅膀

23 日上午,第四届全球旅游网络营运商合

作交流会开幕式在都江堰市青城山举行。四川省人民政府副秘书长王七章、成都市人民政府副市长傅勇林等出席开幕式并致辞,开幕式由四川省旅游局局长郝康理主持。

“四川旅游资源得天独厚,一直是国内外游客向往的旅游目的地。”四川省人民政府副秘书长王七章在欢迎致辞中表示,近年来,四川坚持以“互联网+旅游”为路径,着力发展智慧旅游。本届大会将为“互联网+旅游”的发展带来新的机遇,注入新的活力,为旅游业转型发展插上腾飞的翅膀。

随后的主旨演讲环节,Facebook 亚太区市场营销科学负责人廖明博士、途牛旅游网 CEO 于敦德、四川省旅游局局长郝康理分别围绕《社会化媒体与大数据营销致胜之道》、《在线旅游的创新之道》、《“互联网 + 旅游”或“旅游 + 互联网”》进行了主旨演讲。

在高端对话环节,旅游专家、旅游公司负责人、全球知名 CEO 分别围绕不同主题进行了三场精彩对话。

其间,百度、谷歌等网络公司,分别发表了《百度旅游大数据白皮书》、《中国入境游海外游客行为与态度研究报告》,了解“互联网+”时代下,用户旅游的需求和体验。

在当天下午举行的“O2O 一对一洽谈交易会”上,来自境内外 OTA 买家与中国旅游线下供应商、四川旅游资源方(目的地、景区、航空公司、酒店等)进行了一对一的洽谈。中国入境游电子商务交流会、四川旅游目的地资源与产品推介交流会、政企互动交流会也同期举行。随后,20 对 O2O 项目进行了签约,推进线上线下企业无缝对接。会议最后还发布了《都江堰宣言》。

郝康理:四川旅游正向旅游 + 互联网 2.0 版迈进

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 郑璇

“这些年来概念层出不穷,早些年叫旅游信息化,后来又是‘互联网+旅游’,今天又有‘旅游+互联网’,不管提什么概念,我们的思路要清晰。”四川省旅游局局长郝康理在第四届全球旅游网络营运商合作交流会上围绕《“互联网 + 旅游”或“旅游 + 互联网”》作了主旨演讲并接受了记者采访,他说:四川的旅游早已经进入互联网+旅游的发展过程,如今正在奋力从互联网+旅游 1.0 版向旅游+互联网 2.0 版迈进。

旅游行业 要主动拥抱互联网升级

郝康理在主旨演讲中指出,今年年初人大会上李克强总理提出的互联网+,这是作为一种国家战略的提出,互联网可以加一切。在互联网+的国家战略提出后旅游行业进行了重新梳理和审视,从而让互联网+旅游的战略发展更加清晰、方向更加明确。

郝康理表示,三天前在常州召开的“旅游+互联网”大会,国家旅游局局长李金早提出了将旅游和互联网两大领域交融在一起,这也是我们第一次主动提出旅游行业要主动拥抱互联网,理清思路迈向旅游+互联网的 2.0 升级版。四川早已经进入了互联网+旅游 1.0 版,如今正在旅游+互联网 2.0 升级版的路上奋力前进。

什么是“旅游+互联网”?郝康理认为它是指旅游业主动拥抱互联网,内生动力主动作为,这个概念的提出标志着旅游业正在升级迈向现代旅游业的 2.0。无论是互联网+旅游还是旅游+互联网,最离不开的应该是“互联网思维”,而今天特别强调的“互联网思维”不是买几台电脑,编几个软件或者做几个 APP 就是互联网+旅游或者旅游+互联网。而是在思维变革下的“+”,互联网+旅游或者旅游+互联网是技术革命;“双+”的核心不仅仅是技术革命,是互联网思维引领下的加,更是理念与行动,需求与供给,规划与建设,服务于管理等全方位的变革,一切围绕用户是互联网思维最重要的一方面。

郝康理说:“‘互联网+旅游’、‘旅游+互联网’浪潮已经席卷大地,‘旅游+互联网’还刚刚开始。这是我们旅游人主导的一次行动,‘双+’有广阔的创新发展空间。”

“与狼共舞,与狼同伴” 提升全球视野

全球旅游网商会今年已进入第 4 年,网商会搭建了一个平台,实现了全球 OTA 和与四川旅游企业以及四川目的地政府对接。从最初将国际旅游企业请进来“与狼共舞”,到如今主动拥抱互联网,郝康理说:“有人问我,为什么身处西部的四川,要把全球的网商请来召开这个会,我当时说了一句话,‘引狼入室、与狼共舞’,我们要学会与狼共舞,与狼同伴。”

谈到为什么会想“与狼共舞”,郝康理指出:四川旅游资源在世界上都占有绝对的优势,而由于四川地处内地,受到各方面的制约,但近年来随着道路交通以及城市的发展已经上了一个台阶,在这样的背景之下,四

川的旅游企业不能再用原有的传统经营方式,而是应该有全球化的视野与国际接轨。4 年前的第一届全国旅游网商会将旅游在线大佬们请进来,就是希望借助国际化高度带动本土旅游企业,通过与国际化竞争提升全球视野。通过 4 年的发展,四川旅游企业正在逐渐发展壮大中,一些国内国际的大企业也纷纷入驻四川,成为四川的企业。

网商会 为了企业和目的地准备

近年来,四川旅游业取得了不错的成绩,2014 入川游达到了两亿人次,四川的入境游有 240 万人次。郝康理表示,四川不会独享所取得的成绩,四川通过对“互联网+旅游”的理解实践和总结,把如何应对互联网时代的一些体会、经验、感悟编纂成书——《旅游新论》,9 月 25 日正式发行。

四川旅游 2015 年将如期完成双千亿目标。郝康理表示,双千亿是指旅游招商引资的板块,一千万的签约,一千万的启动资金。他强调,虽然四川的旅游资源很丰富,每年也有 5.4 亿人次游客,仅入川游客就有 2.3 亿人次,但目前的服务设施还跟不上发展的步伐,这需要招商引资来解决。他希望能有更多的企业到四川来发展,比如投资一些旅游基础设施,投资一些旅游的要素等。

“很多人以为网商会是一个推广会,其实不是,网商会更多地是对目的地思维观念的改变。”郝康理说,四川每年有各类型的会议,每种会议的定位不一样,网商会的定位就是业内,顺带也会将当地的形象、管理和服务,作为向世界推广的一个窗口。与其他会议不同的是,网商会办到哪里就对哪里的基础设施、公共服务,包括从业者思维方式的转变。每一次的会议都是带动当地拥抱互联网,走入国际化。郝康理表示,政府之所以有心筹备这样一个高规格会议,最终是为了企业和目的地准备,会议开幕前已有很多国际企业与本土企业进行了对接。他相信通过会议和今后持续不断的推动,四川的本地企业可以直接与国际企业对接;今后境外的游客只要登录国外的网络就可以看到四川旅游的产品,包括四川的景区、目的地旅游线等信息。



●四川省旅游局局长郝康理演讲

河南美乐美实业有限公司成功挂牌上市



●伊川县商务局局长张秋成在挂牌仪式上



●河南美乐美实业有限公司总经理戴彪生在挂牌仪式上



●河南美乐美实业有限公司公司副总经理沈世强接受上海股交中心领导授牌



●伊川县商务局局长张秋成(左)、河南美乐美实业有限公司董事长何连武(右)敲响挂牌锣声

■ 本报记者 罗红耀

2015 年 9 月 9 日,河南美乐美实业有限公司在上海浦东股权托管交易中心正式挂牌上市。

河南美乐美实业有限公司成立于 2012 年 7 月,注册资金 7000 万元。公司成立以来,以伊川为依托,以洛阳市区为核心,本着“便民、利民、为民”的宗旨,以市场为导向、以管理为基础、以服务为窗口、创造顾客满意、员工满意、社会满意的企业价值为经营

理念,以“丰富的商品、合理的价格、温馨的环境、完善的服务、为消费者创造美好生活”为使命,大力发展社区便利超市、便利店;同时向周边县、乡镇发展平价超市及综合卖场;利用连锁超市加互联网加微信商城等手段,以智慧城市、智慧社区为发展方向,最大程度满足周边居民日常生活的消费品需求和各种集群便民服务,做到了形象统一、工装统一、陈列统一、管理统一、培训统一、配送统一。经过 3 年快速发展,目前该公司已成为拥有综合购物广场两家、自营连锁超市

近 50 家和可满足 500 家连锁店配货需要的近 1 万平方米的大型货物配送中心,年销售额达 1.8 亿元,形成了以伊川为依托、辐射洛阳市区和周边县镇的大型零售连锁企业和精品综合生活广场,从硬件条件和功能设定上打造了时尚购物广场,集购物、休闲、餐饮、娱乐为一体的体验式地域性商业新模式。2014 年以来,先后获得“文明诚信企业”和“平安商场”等荣誉称号。

挂牌后,该公司将紧紧抓住挂牌上市的对有利契机,将企业做强做大,2016 年前计划

新开 2000 平方米以上综合卖场 5 家,自营连锁超市 100 家,连锁加盟店 2000 家,成为全县乃至洛阳地区最大规模的社区服务性 O2O 线上线下一体化的现代商超企业,同时,利用地域优势,大力发展 B2B 业务,整合本地各业态商业零售资源,形成本地化的商业异业联盟体系,该公司还向多产业进军,积极探索具有中国特色的养老事业新模式,意在解决“老有所养、老有所医、老有所乐、老有所为”。

为促进企业快速健康壮大,该公司向社

会招募有共同志向、有共同价值观的企业和个人,加盟到美乐美事业中来,对投资 30 万元以上或有合适的商业物业面积(80 至 2000 平方米)、拥有良好信誉的都可洽谈,该公司按照周密而科学的规划,有序提供选址评估、开店规划设计、监理施工、营运培训、托管商品规划和配送等服务一条龙配套服务,以良好的品牌形象、信誉、规范的管理、优质的服务来提供最好的投资发展空间,让中小型零售企业和众多的个体商业经营者有坚强的后盾支持,轻松当老板。