



商旅资讯

杭州市商务会展旅游促进中心 正式挂牌

本报讯 日前,杭州市机构编制委员会针对杭州市旅游形象推广中心增设“杭州市商务会展旅游促进中心”这一请示作出了正式同意的批复。

增挂牌子后,杭州市商务会展旅游促进中心的主要工作职责为:承担杭州旅游形象的推广和旅游市场的开发工作,以及承担全市会展、奖励旅游和商务旅游产业发展促进工作。

此次杭州市旅游委员会设立专门的会议促进机构——杭州市商务会展旅游促进中心,是杭州推动旅游升级转型的一个重要抓手。将从设施、服务、产品、政策、宣传等方面入手,把杭州从休闲旅游城市的定位中细分出来,针对商务客人全新打造会议与奖励旅游目的地。

杭州市商务会展旅游促进中心将形成会奖旅游政府强力营销机构的形象,增强对杭州会议产业的协调力度,积极促进大型会奖项目花落杭州,为来杭举办会奖旅游的项目提供更多强有力的政府支持。促进中心将会与相关职能部门紧密协作,为大型会奖项目提供包括安保、交通、公关宣传、食品卫生、服务质量监督等在内的一系列更完善的保障工作。

(杭 青)

**中国商务会奖旅游金椅子奖榜单新鲜出炉**

本报讯 4月1日,2015中国商务会奖旅游年会与第八届金椅子奖颁奖典礼在北京举行,有200多名来自各大酒店、各国旅游局、各大航空公司、各大会展旅行社以及企业嘉宾代表出席了本次活动。一年一度的中国商务会奖旅游年会是专门为MICE业界精英汇聚交流而打造的开放式平台,今年的年会继续与众多业界专家共同解析当今中国会奖产业最新发展趋势,探讨会奖活动组织经验,分享业内最新研究成果。

当晚,中国商务会奖旅游业界最早、最具权威的金椅子奖榜单揭晓,代表着获奖单位在中国商务会奖旅游市场中重要行业地位的金椅子奖,依然为过去一年表现最为精彩的酒店、目的地、航空公司、游轮公司、会展公司等MICE上下游供应链的机构单位喝彩!

2014-2015年度《商务奖励旅游》中国金椅子奖共设13个奖项类别,遵循业界和读者相结合的选择标准,从参评单位软硬件设施并辅以读者评价,以客观、专业、权威、公正的视角,并通过专家评审等方式,最终评选出13个重要奖项。

(姜尚武)

**泰国正式解除戒严法 观光旅游业影响最大**

本报讯 4月1日,泰国正式解除实施了10个多月的戒严法。去年5月军事政变后实施戒严,导致观光业凄惨,后来部分解除,民众和旅客都未受影响。

回顾过去10个月来戒严情况,尤其是观光产业受到的冲击最大,在业者频频提出呼吁应放宽观光地区的宵禁时间等,才让观光客逐渐回流到泰国,但起初情况并不见效果,直到去年10月旅游旺季开始才涌入大批国际旅客,但去年入境泰国观光客数字并不好看。

对一般泰国老百姓来说,戒严影响不大。不过,泰国一些人权组织和前执政党领袖对解除戒严有着不一样的看法,一位前政府官员就说,临时宪法44条赋予政府的权利等同于独裁法一般,解禁戒严令也是“换汤不换药”。

(钟 鑫)

# 二三线城市设法搭上“会奖旅游”快车

■ 陈 杰 刘晓雪

随着城市会奖配套设施的逐步完善,陆续有大型会奖活动不再局限于北京、上海,而是选择在国内二三线城市举办。国内各个目的地也都看好这块肥肉,高举“会奖牌”,抢夺庞大的会奖旅游消费市场。同时,二三线城市政策的利好及产业资源的匹配度也增强了目的地对采购方的吸引力。目的地多样化使会奖旅游市场大军正逐步转移。

5月,“2015世界知识论坛·中韩企业家高峰论坛”将在成都举办,这是世界知识论坛首次进入中国。

3月中旬,世界顶级奢侈品牌阿玛尼高级定制香水新品发布会在苏州拙政园举行。苏州通过打出“园林会奖”牌,让会奖旅游品牌有差异化的发展优势来吸引世界各地高端客源的关注,抢占旅游产品价值链中高端市场份额。

而在今年1月底,亚信科技(中国)有限公司2000余人的奖励旅游团在国内众多城市进行反复甄选之后,最终决定在杭州举办公司年会。据了解,为吸引会奖市场,2014年杭州实施会奖特惠年活动,发

放了300万元的会议消费券。

除此之外,厦门将旅游会展业定位为重点培育的“十大千亿”产业之一给予优惠扶持。南京则成立会奖旅游俱乐部,把会奖旅游作为重点发展方向整合强化资源。天津、武汉等城市也通过整合会议展览及高端旅游资源,推出相关扶持优惠政策,以打造城市会奖旅游品牌。

越来越多的二线城市在设法搭上“会奖旅游”的快车,会奖旅游市场大军的目光也正逐步向这类目的地聚焦。

## 诸多利好引买家关注

之所以目的地城市对会奖旅游市场纷纷加码,主要是社团和企业等组织的高规格会议、活动能够带动庞大的旅游消费链。据了解,一般观光客人均消费对经济的带动作用为1:5,会奖旅游客人对经济的带动作用则达到1:8甚至1:10。而杭州在去年通过会奖扶持政策成功引进了33个会议,参会人数达到16470人,拉动会议消费3000万元。同时,国内外商旅会奖客户的潜在投资需求,也对目的地城市的经济促进带来更多机会。

而对于买家、目的地采购方来说,城市的诸多利好也让他们不再局限在北京、

上海举办会奖活动。其中,价格优势和目的地与客户商业利益之间的匹配度大大提升了对买家的吸引力。

世界中医药联合会副秘书长黄建银表示,目前部分二线城市会议设施、酒店服务已达标,并在价格水平、交通等方面相对于北京、上海呈现一定的优势。同时,目前部分二线城市会奖目的地更接近产业基地或产业集群区,具备吸引大型会议召开产业优势。这也是他们把首届世界中医药大会夏季峰会落地扬州的原因。

此外,相关部门对于大型会议及活动落地本地的优惠政策也吸引会奖目的地的采购单位前去。大新华国际会议展览服务有限公司总裁倪辉表示,目前北京、上海等城市的会奖活动已经很频繁,采购方也需要让目的地多样化来增强活动吸引力,在各城市硬件标准相同的情况下,当地政府给予优惠与当地资源给予配合和支持也能让买家在选择时更有安全感。

## 了解需求 巧打“会奖牌”

虽然会奖旅游呈现的机会正在被各个城市所关注,但并不是满足硬件条件就会有会议活动上门,买家对目的地的选择仍

# 盘点国内六家高端个性化定制游初创企业



■ 张 琳

近年来,国内出境游发展迅猛,成为旅游O2O大潮中的风口,吸引了众多创业者的目光。然而,随着人们生活水平的提高,国内一些游客开始注重旅游的体验和质量。不少业界人士认为,出境游大热后,会给在线旅游细分领域“高端个性化定制游”带来机遇。借此机会,本文盘点一下国内6家高端个性化定制游的初创企业。

## 鸿鹄逸游

提供高端及顶级旅游服务

鸿鹄逸游专注于提供高端及顶级旅游服务,是携程旅行网、永安旅游、易游网合创的旅游品牌。鸿鹄逸游专注于服务于

那些顶级旅游客户,其目标人群定位于身价千万资产的富豪群体。鸿鹄逸游采用先有产品再有顾客的模式,其规模化运作有效降低了资源采购成本,在打造物超所值的高端旅游产品的同时,可以促进其他产品的销售。

## 优翔国际

提供私人定制医疗旅行服务

优翔国际以私人定制为切入点,将医疗旅行作为创业领域,是一家致力于为客户提供高品质服务的私人定制医疗旅行机构。优翔的产品内容主要分为两部分:与生命健康相关的私人医疗旅行服务,与生活方式相关的私人旅行服务。

优翔的目标群定位于40岁左右,这部分人群是对身体健康、生活方式和品质、

生命质量有着高质量追求的成功人士。截至目前,优翔的医疗旅行服务范围已经涵盖至美洲、欧洲、大洋洲等地。

## 6人游

提供舒适小团游服务

6人游旅行网是一个主打高品质小团旅行的服务网站,致力于为家庭、朋友等提供舒适小团游服务。其采用C2B的模式,介于跟团游、自助游之间,服务于中高端人群的定制旅游。用户通过网站或微信服务号发出需求之后,6人游旅行网会按照用户的需求提供与之相匹配的旅行方案及预订推荐。

## 无二之旅

满足年轻群体个性化旅行需求

无二之旅是一家主打私人定制的旅游服务提供商,旨在为用户提供独一无二的旅行体验。区别于定制游的常规方式,无二之旅致力于提供高性价比的服务,其目标群定位于20至40岁的年轻白领,旨在给他们提供可以负担得起的私人定制旅游服务。

无二之旅的“私人定制”满足年轻群体个性化需求,从路线设计、酒店安排的个性化出发。无二之旅会为每个想体验定制旅行的用户配备一个旅行顾问和定制师,顾问负责与用户沟通了解用户的偏好、想法、需求,定制师则根据这些个性化的需求来为用户有针对性的安排线路。无二之旅是综合了定制师的“当地生活经验+当地人的渠道”来解决普通用户没有办法通过互联网解决信息筛选和路线定制问题。

## 世界邦 架起出境自助游问答平台

世界邦是一个出境自助游问答网站及旅行社区平台,专注于提供深度旅游服务,其旅游产品由供应商拉来,以旅游媒体为用户提供营养指南。世界邦将境外旅游产品进行结构化的拆分,旅行者可以通过完成一个简单的在线问卷,提交自己的旅行需求。与此同时,世界邦上的2000多名旅游达人可以根据每位旅行者的需求,将结构化的旅游产品生成一条完整的旅游路线,完成旅游线索的“浅”定制化。

## 游心旅行

搭建C2C+O2O模式定制游平台

游心旅行是一个C2C+O2O模式的定制旅行平台,可以为用户提供从出行前的旅游灵感方案、预订服务、行程安排、目的地接送与导游服务等,其产品涵盖酒店及酒店套餐、自由行、定制旅行、半定制旅行等高性价比旅行产品。

目前,游心旅行主要以出境游业务为主,提供定制游以及会主力经营一些自助游中消费频次较高的目的地产品。在未来,游心旅游则希望通过自己打造的中高端品牌形象,锁定一些具备极强消费力的中高端用户往其他服务上进行导流。

除以上介绍的6家个性化定制游初创企业外,其细分领域内还有耀悦、奇迹旅行、遨乐、十方旅行、太美、阳光Pala等。就目前大热的出境游市场情况来看,个性化的定制旅游模式会成为旅游业发展新趋势。

# OA助力会奖企业提升运营效率

■ 曹 萱

科学技术的进步正在深刻地改变着当下的社会,使人们的生活更便利、工作更富有成效。在科学技术与企业运营体系的嫁接过程中,可以说,OA系统的引入和运行是会奖行业转型升级的一个重大里程碑。

会奖企业OA系统的上线,是特定历史时期业务发展的迫切需要。比如2010年至2011年,恒瑞行的业务增长率保持在50%至100%之间,但是传统纸质模糊不清的业务流程操作模式越来越成为业绩增长的掣肘因素,主要体现在:

一是业务流程不规范、不明确。操作一个项目,从立项到执行再到完工,需要走哪些流程,每个流程又需要哪个层面的负责人审批,都混沌不清,这就给项目操作带来很大困扰和内耗。二是历史业务表单与数据以纸质形式最后汇集到财务部。尽管财务部有自己的项目管理软件,但业务部门无权查看,所以查询历史单据非常不便,同时也给财务部带来了额外的工作量。

简单地说,OA-A6系统可以将与业

务直接相关的采购、法务、财务表单流程和后端职能部门管理的人事、行政表单流程及跨部门协作的表单流程等都设计进系统,实现了表单流程根据表单发起人身份信息和控件内填写的信息自动寻找授权和分工的审批路径,提高了业务周转运营的效率,同时也化解了原先存在的推诿、扯皮、矛盾与冲突。

实事求是地讲,此前的OA-A6系统只能实现单一表单的发起与审批,这样各个部门的业务信息碎片式地分散在各个角落,无法整合不同表单之间的信息,无法为企业决策层提供经营业绩的大画面,不利于企业根据市场和业绩情况及时调整公司战略与运营策略。

随后,OA-A8系统面世了。相较OA-A6,该版本在商业智能方面已经有了质的飞跃。引入了“业务生成器”内的“信息管理”功能,这一功能基本上可以理解为数据库。通过设置一定条件,系统可以将不同表单内的相关控件内填写或生成的信息自动采集整合到某一数据“底表”内,可生成自定义的报表,而且可以用

柱状图、折线图、雷达图等可视化的图标展现在用户面前。同时,通过安装U8插件可以直接将A8系统内的相关财务表单流程与财务ERP系统打通,自动生成财务凭证,极大地提高了财务部的制单效率。

此外,OA-A8系统也摒弃了原先从职能部门角度来设计的思路,而是从业务操作的角度来归集各个独立的表单流程,包括项目立项、采购管理、财务支出、项目完工、法务管理、人事管理、行政管理等八大模块。

需要提及的是,通过设计“底表”数据库,让会奖企业决策层简单地输入条件和点击鼠标,就可以实时跟踪项目立项情况、项目总预算执行情况、员工借款核销情况、项目采购与支出进度、应收款回款进度、项目完工情况等。

不可否认,OA系统现已成为会奖企业业务操作与项目管理的骨架与神经系统,除了规范业务或项目操作的流程,还可以把控成本和规避业务操作风险,更能实现业务数据的实时监控与呈现。

据悉,OA系统下一步优化的重点在



于知识管理,让会奖企业历史上操作的项目(方案、设计、案例等)成为一种积淀,传承给后来人,以此不断精进会奖企业的创意水平和项目管理能力。

(作者系恒瑞行传播总裁)

会展红粉秀