



双节临近,济宁各景区客流增多(资料片)。 本报记者 张晓科 摄

景区促销“傍上”地接

客源增加不少,还有外国旅行社来踩线

双节期间,济宁各景区大打促销牌,除了旅游交易会、组团促销外,今年各景区开始注重与地接旅行社合作,不少景区也因此客源明显增长。

本报济宁9月8日讯(记者 曾现金) 双节临近,济宁的不少景区又开始准备促销计划,与以往不同的是,景区的促销方式正在发生变化,地接旅行社的中介作用逐渐被看重。事实证明,和地接旅行社合作的景区客源增加不少,还因此吸引了不少外国旅行社到景区“踩线”。

中秋、国庆双节来临,景区也开始准备促销计划,增加客流。“景区刚参加完在北京、天津一带的联合促销。”曲阜孔子六艺城有限公司副总经理祝永春说,参加旅游交易会、组团促销,这是常规的旅游促销方式。而现在重点地接旅行社对景区的促销作用则

更加直接。

“现在地接社承担着批发商的角色,也是景区旅游产品的代理商。”祝永春介绍,现在和孔子六艺城景区合作的地接社已有20多家,包括新疆、河南、安徽等地区。今年刚和新疆的地接社合作,就带来30多个新疆的旅游团。

汶上县也是这种促销方式的直接受益者之一,“十一黄金周之前,景区负责人将到台湾进行促销,并和当地的旅游企业洽谈合作事宜。”汶上县文物旅游局副局长陈洪亮表示,和地接社合作,是一种比较节约成本的促销方式。今年宝相寺景区刚和郑州的一家地接社合作,已为景区带来

1000多名游客。

“今年与宝相寺景区合作的地接社激增,达到100家,比去年增加了60多家。”陈洪亮介绍,这些地接社除了输送国内的游客,还能吸引入境游游客。郑州的一家地接社正准备邀请泰国的地接旅行社来踩线,青岛的一家旅行社也准备邀请韩国的13家旅行社负责人来考察。

济宁市旅游局促进科科长周鲁宁认为,旅游促销方式不应拘泥于形式,旅游交易会、组团促销是比较传统的促销方式,而根据目前的实际情况,调动地接社的积极性能起到事半功倍的效果。

铁路客流增幅不大 目前还未加开临客

本报济宁9月8日讯(记者 李蕊)
中秋佳节人们喜欢走亲访友,车展的客流也会随之增加。8日记者从济宁、兖州火车站获悉,根据预售票情况看,节日期间客流增幅不大,目前两车站还未接到增开临客的通知。

“根据售票情况,中秋期间济宁站客流量每天大概3000多人次。”济宁火车站客运主任王咏梅告诉记者,今年中秋节铁路客流量增长不会太明显,济南、烟台、青岛等省内城市将成旅客集中出行的目的地。

中秋期间,济宁及兖州火车站还将根据客流情况增开售票窗口。

挑战林丹

凭此报来店可获精美礼品

与世嘉一起，做自己的冠军！

2011东风雪铁龙全国羽毛球冠军赛

www.citroen.com.cn

活动合作伙伴：东风雪铁龙、C-Quatre、世嘉、型·动如我、演绎激扬人生

销售热线：400 856 6688 活动网址：composite.c-quatre.com.cn 北京 西安 沈阳 武汉 成都 广州 香港 上海

东风雪铁龙 C-Quatre 世嘉 型·动如我 演绎激扬人生

中国羽毛球队官方合作伙伴

秋季购车振宁送您3重大礼

- 1: C5五零信贷：0首付（置换）0手续费0利息0利率0家访0担保，还可亲临品鉴“歌诗达豪华邮轮之旅”尊享礼遇一次
- 2: 振宁感恩盛惠：中秋来店三重礼
- 3: 车展促销季：车展订车，礼金多多，还可抽奖赢取数码大礼

2011东风雪铁龙羽毛球冠军赛，台湾八人赛区火热进行中，金牌各路羽球高手，快马加鞭二月将开，分享美好礼物，冠军不仅为精彩与感动，更有机会赢取价值一万元的家用数码相机多架大奖，让您今年度过一个冠军年。

冠军风采，现已上屏！报名方式及更多详情请登录活动网站，或拨打0537—3155166。

CRÉATIVE TECHNOLOGIE 人生科技 创享生活

CITROËN

东风雪铁龙

济宁振宁东风雪铁龙4S店 销售热线：0537—3155166 地址：济宁市高新区金宇路51号（置城国际东300米）

金宇分店：7977368（金宇汽配城） 邹城店：5318878/5185866（邹城市车管所南300米） 金乡店：6058111（申科汽配城内）