

红包墙激发员工的潜力

产品名称	红包墙激发员工的潜力
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

当老板极大地激发了企业内部的员工积极性创造性。例如韩都衣舍的小组是赋予产品小组极大的自由度。可以极大地激发员工的潜力。基于旅游市场的多元性，一诺规划认为，旅游红包墙需要从收入模式、投资分期、经营模式、管理模式、营销战略、融资模式六方面进行综合设计。一、收入模式多元化收入模式是红包墙醉重要的内容之一，它直接决定着红包墙的成败。旅游产业开发的收入模式，包括传统观赏旅游收入模式、体验式旅游收入模式、休闲旅游收入模式、区域开发收入模式、休闲度假收入模式以及房地产收入模式，涉及门票收入、休闲收入、娱乐收入、商业收入、场地租赁收入、餐饮收入、招商收入、度假地产收入等多元化收入。二、投资分期组合化在对具体旅游产品进行投资分期规划时，需要根据产品功能划分不同投资项目类型，并以具体所要达到的目标为基础，做出投资时序表，进行投资组合，划分出近、中、远分期实施投资的旅游产品。三、经营模式简约化从旅游产品经营的角度探讨经营模式，即采取“游憩体验创新”的泛旅游开发经营模式。“游憩体验创新”泛旅游开发经营模式包括游憩体验创新和旅游产品的泛旅游盈利结构两部分。前者包括交通游憩创新、虚拟展示游憩系统、白天黑夜游憩体系、旅游商品体验消费、虚拟视景体验、参与式情景展演、主题化特色体验

艺术品观光体验等内容；后者包括项目出让经费、土地使用费、项目合作经营收益、物业费用、观光门票收入、体验消费收入、旅游商品收入、旅游交通收入等内容。四、管理模式综合化传统的垂直管理体系或属地管理体系均不能有效地平衡旅游资源保护和旅游发展的关系。结合应用垂直管理体系和属地管理体制，大型旅游项目的管理权采用综合化管理模式，有利于实现旅游发展目标和醉佳经济效益。五、营销战略品牌化旅游营销战略包括以时间为导向的纵向营销战略和以行为组合为导向的横向营销战略。纵向营销主要是指根据开发的不同阶段分期进行：第0一阶段属于品牌营销，是蓄势与造势相结合的营销阶段；第二阶段是渠道营销，为集中造势营销阶段；第三阶段为网络营销，属于成势阶段的品牌营销；第四阶段是活动营销，为品牌延伸的营销阶段。六、融资模式多样化基于旅游产业以市场为主导、产业融合性强等特征，产业发展的主要融资模式包括PPP融资模式、BOT融资模式、ABS融资模式、TOT融资模式及产业基金融资模式等。