

2023南阳景区如何营销

产品名称	2023南阳景区如何营销
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

一：景区营销共性问题

一、营销计划执行的完整性、预期性均受到较大影响

疫情的反复造成的不确定性，难以如前些年那样，用一份可执行的营销计划完成年度的全部营销规定动作；

二、体系化的渠道分崩瓦解

当大量的渠道处于实质性的休克、关门停业、变微商小妞和带货达人的时候，渠道的消亡，尤其是对于一些销售出身的营销负责人来说，很难适应当前的局面；

三、新媒体的冲击、致使散客暴涨，团队势微，让营销人无所适从

因为景区越来越“市场”而不是“销售”（市场是品牌导向的消费者营销动作、营销推广；销售是面向B端渠道，构建产品/价格/客观关系/利益分配等）；

四、线上营销变得不再时髦，成了“老模式”

原来线上竞争较为激烈的时候，景区的网络营销还可以通过调配不同主体的结算价格、推广深度等来左右游客流量，现在线上票务某团基本上一家独大，某音和某手的直播票务分销仍处于一个引流模式的探

索阶段，缺乏制约的某团，在景区佣金比例等上的强势表现，让景区进退两难。

五、疫情下巨大的资金成本、运营成本

让景区投资方和老板越来越没有了耐心，而对于营销也形成了巨大的压力。擅长长线营销布局的营销总监越来越不吃香，短平快的“一招鲜”、“特价和免门票”自杀式的模式在老板的直接干预下，屡见不鲜。