

南阳旅行社营销与网络推广攻略

产品名称	南阳旅行社营销与网络推广攻略
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

一、短信平台与旅游行业的关联性

旅游业迅猛发展，致使旅游行业机构的数量也急剧上涨，市场竞争惨烈，商家照旧靠打价格战的方式来营销，已经收效甚微。游客更关心的服务，而非价格。因此，如何将全方位的优质服务转化为自身竞争优势，是旅游行业从业者亟待解决的问题。

旅游公司的运营围绕着对游客的服务展开，而服务的实现离不开人与人之间的沟通。导游素质、服务质量等都直接影响到游客体验和满意度评价。短信平台可以搭建旅游行业机构与游客之间的无线通讯桥梁，用旅游短信给游客导游般的贴心服务，提高游客体验与满意度。

受益于互联网的广泛应用及手机的普及，信息得以在云端快速传播，也为旅游行业的发展带来新思路。

- 1、品牌推广：客户来电或上门咨询后，将旅行机构简介、新优惠活动、客服热线等信息发送至客户手机，便于客户查看；客户在公司网站注册账号后，系统第1时间将注册成功信息发至客户手机。
- 2、会员管理：包括会员通知、老客户通知、有意向的新客户通知等。
- 3、促销优惠：开展促销优惠活动时，及时发送时间、地点等信息给客户。
- 4、线路推荐：旅行社可针对不同季节、长短假期等，向客户发送不同旅游线路推荐短信。
- 5、交通路线查询：向客户推送交通路线，为客户提供路线查询服务。
- 6、机票打折：向客户发送机票打折信息，方便有需要的客户享受优惠。

7、景点介绍：当地主要旅游景点、当地特色推荐、民风民俗等信息。

8、温馨提醒：登山注意事项、雨雪天注意事项、有危险动物出没地的注意事项等，给客户温馨提醒，注意安全。

二、利用极讯短信平台旅游行业进行推广方式及话术范例

1、锁定目标客户

旅行机构可根据平时的客户资料管理及分析，删选出目标客户，发送相关推广信息，吸引客户回复和来访。短信案例如下：

“xx旅行社提醒您假日出游早安排，港澳5日1350元、欧洲11国14天13100元，塞班5天6080元，国内报价均已出台。【xx旅行社】”

“4月30日夏威夷7天8800元，收自备签客人，机位有限，报名从速。咨询：xxxxxx【xx航空】”

“‘中国东方快车’文化之旅张家界遵义黄果树镇远古镇凤凰古城豪华软卧专列9月11日出发，3980元，快拨打xxxxxx咨询。【xx旅行社】”

2、维系老客户

针对老客户发送推出优惠打折活动，促使其进行二次消费，并强调老带新会有意想不到的优惠和礼品相送，旅游就是为了放松身心，如果能获得更多优惠服务，为什么不选择曾合作过的旅行机构呢？短信案例如下：

“尊敬的客户：您好！4月25、26日，南京有55折机票，南昌有3折机票。如有需要，请致电：xxxxxx【xx航空】”

“十一想去哪里玩？快快加入xx旅行社的队伍吧！超低的价格！直飞的航班！让您舒舒服服玩遍全世界！咨询电话：xxxxxx【xx旅游社】”

“感谢您在我公司预定酒店，我们将消费金额3%的现金奖励给您，详情请垂询客服。下次您订房请报82505卡号以便为您积分。另有机票奖励丰厚。【xx大酒店】”

3、开通短信接口促发展

电子商务发展如火如荼，网上订票已成趋势，旅游行业可以开通网站短信接口，自动向会员发送验证码短信和购票是否成功的通知。

短信平台还可应用于订房订票、短信咨询、投诉建议等业务办理；同时，也能起到很好的客户管理功能，旅行机构可以运用短信管理系统向客户发送消费积分、节日问候、生日祝福等信息，加强客户黏性，提升客户满意度。短信案例如下：

“您好！机场取票位置:在2号航站楼，一层进13号门对面索纳塔车旁宾馆旅游预定中心空港花园柜台，请您提前一个半小时到机场取票。【xx航空】”

“签证所需资料：护照有效期在半年以上，彩色白底照片6张，公司空白抬头纸加盖公章4张，身份证复印件，单位营业执照复印件加盖公章，全家户口本复印件。【xx旅行社】”

“您好！您今天预定的商务单间，房号是310，我们静待您的光临！请用短信的方式回复此号码进行确认。【xx酒店】”

为迎合市场转变，融河矩媒为客户提供比较具实效和价值的短信营销方案，作为新媒体企业营销专家，融河矩媒为广大中小企业提供优质的创新营销推广服务。