

# 旅游卡旅游路线小程序软件开发

产品名称	旅游卡旅游路线小程序软件开发
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:旅游卡旅游路线小程序软件开发
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

## 产品详情

其实不管是1元钱、100元钱、1000元钱的旅游卡，它的旅游项目的的确确这个是真的。

除去去旅游城市的机票钱或者是动车钱，它免费也的确确是真的。

下面给几张反馈图噢，真是自己去过才拍的：

大家肯定会很疑惑，它为什么是真的呢？它是靠什么东西来赚钱的呢？

其实简单点来剖析一下，首先由于疫情几年的压制，大多数人都不能甚至是说不敢到各大旅游景点旅游，这几年大家也深深的知道赚钱的难度，就会把钱牢牢的握在自己手里，不愿轻易的投资，那这时候我们的吃穿住行就成了大的消费，旅游正是“行”当中的一条，想出去看看美丽的风景，体会一下当地的人文环境及特色。

大部分旅游胜地，它们的经济是怎么发展的靠的是什么，靠的就是旅游业的带动，这时候当地文旅社给出政策，只要你旅游团拉一个人来旅游，给你多少价格的补贴，那旅游团缺的是什么，缺的就是流量，他们就是通过打造免费的旅游卡来吸引游客来到当地旅游，这就是旅游卡出现的根本原因。游客既然来了，你就会消费吧？不管是水也好或者是什么吃的也好，是不是也在促进当地的经济呢？

又会有人问“那仅仅靠那些补贴旅游社也赚不到很多钱啊，他们为什么要发放这么多免费的旅游卡呢？”首先个，作为一个旅游城市，你那些旅游房间空着也是空着，没有游客来城市旅游和把这些房间免费让人入住又有什么区别呢？

不知道你们有没有接触过旅游这个行业，在里面有一种俗称的东西叫什么，叫做赌团，包括你报的旅行社，很多的导游也都在赌团，通过自己的话术来引导消费、刺激消费，因为整车人的消费是跟自己的提成有关的，所以才会在各大自媒体平台上爆出来导游的态度恶劣、辱骂游客。也正是因为自媒体的发达，现在的旅行社不强买强卖，包括三十天内无理由退货。

像很多的六天五夜、五天四夜，为什么他们的时间周期要拉的这么长，就是会有大把的时间让你去买当地的产品，一个也好两个也好，只要有买那他们就乐意。

很多旅行社限制什么呢，，你的年龄，：刚二十出头的不行，因为你没有大的消费能力，太老的也不行，因为你买不了飞机票，你万一在游玩途中出现什么事故，他们担不起责任。太小的也不行，因为你也没有消费能力，需要你交押金来提供游玩。

第二，你的性别：比如说两人卡，一定要有一名女性参加，两名男性不能招待，这又是为什么，其实又回到了原始的话题“消费”。不需要细讲，女性的消费水平和消费能力就是要比男性的强。大多数女性出去玩就是会买下一点当地的特色，那不管买的是什么，是不是也是促进消费了呢？

讲了这么多，不知道你们有没有一种概念了，旅游卡这东西真确实是真的，但是旅游卡中间限制的那么多的条件目的就是为了刺激以及引导你的消费，但是如果你坚决不消费，旅行社的人又能拿你怎么样呢？

到底有没有销路？

我的回答的是有，商家可与通过满减充值活动来刺激消费。例如正常来讲我们商家做的活动是充值500送100，消费500减100，对于绝大部分的商家就是靠类似的活动吸引顾客，但是你如果有旅游卡的噱头来做活动充值500送价值4980全国免费的旅游卡一张，这样子的噱头至少会在接上面吸引客户，既然都是买，为什么不去活动噱头大的商铺里面买呢？既然价格都差不多，那边的活动奖品比其他家的号，为什么不去送价值多一点的店铺买呢？

同样的商家也得去学会引流，做个海报架，拉条横幅，重点的是流量！流量怎么来！自媒体！例如douyin！定位定到自家的商铺，做活动拍点照片视频，流量自然而然就起来了，也让买完产品的人发个朋友圈之类的，这叫人带人的推销。

包括如果自己想去这个的，不妨试试摆地摊，旅游卡的成本价很低，市面上太多太多的二级daili三级daili在乱加价，所以导致很多商家认为旅游卡的价值很高，其实并没有。那这个时候想要做地推的在客流量大的地方。例如：公园、街口、以及跳广场舞的聚集地，你支个小摊。尤其是中年跳广场舞的大妈，以来就是十几二十个一起去旅游。你摆个299、399的价格他们反而还觉得占了你的便宜，这就是信息差！