

什么是旅游分销 保山旅游分销 广东游小云

产品名称	什么是旅游分销 保山旅游分销 广东游小云
公司名称	广东游小云信息技术有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室
联系电话	18922358791

产品详情

以互联网旅游分析旅游营销四大经典案例（上篇）

旅游企业面对互联网，形成认知与实践上严重的两级分化：对互联网完全无感是一种极端，互联网衍生的大量新兴旅游业态，正无声无影侵蚀传统旅游市场，而总有一批旅游企业完全无感互联网带来的生态竞争危机，依旧安逸。对互联网盲目应用是另一种极端，跟风式的简单粗暴运营互联网平台，不做可行性规划的互联网技术投入，让旅游企业对互联网形成另一种极端。

游小云以互联网旅游营销系统化角度，旅游分销，简单分析曾经被誉为旅游营销四大经典案例；

案例一：玉龙雪山“印象丽江”缺失与互联网的品牌情缘

玉龙雪山，这座全球少有的城市雪山，既是丽江旅游的核心品牌。玉龙雪山景区在2007年成为全国首批6家5A的级景区之一，升级后的一个动作是整合周边六个景区的经营权，做大丽江旅游核心品牌景区。从景区营销角度看，玉龙雪山的这种做法，本质上是一种品牌扩展策略，形成丽江旅游共同拥有一个家族品牌的旅游产品集群。为此，玉龙景区特邀张艺谋以丽江山水实景演出大型舞台剧《印象丽江》捆绑“玉龙景区”品牌。

《印象丽江》在市场营销过程中，渠道模式是“有选择的分销”。所谓“有选择的”，是指景区并不针对所有旅行社实行分销，而是抓住旅游分销链上的某些关键环节，跟少数旅游代理商合作，逐步建立多层次的分销渠道。

可惜之处，丽江旅游并未抓住互联网旅游的系统核心，未能借助分销模式将“印象丽江”打造成可持续的IP，后期对于互联网上大量负也没有得到重视和品牌公关。“印象丽江”原本可以通过互联网品牌系统，以互联网分销模式管理系统为基础，实现入口级转化，让玉龙雪山成为地域旅游可传承的文化品牌，其中互联网旅游用户沉淀，分销系统与社群营销配合，实现大量用户的口碑传播，成华区旅游分销，持续打造丽江旅游家族品牌。

案例二：香港旅游发展局：动感之都品牌升级

2003年10月11日香港旅游发展局中国内地总监在北京宣布，旅游分销网站，为使香港旅游业得以复苏，该旅游发展局再次投入一点四亿港元，将在十月十三日，推出以“香港-乐在此-爱在此”为主题的第二阶段的旅游系列活动。由“香港旅游大使”成龙担纲演出的旅游宣传片也将在中国主要城市电视同步播出。“非典”过后，为了旅游业的迅速复苏，香港政府及业界投入了四亿多港元，推出了“好客月”活动。香港旅游发展局与内地旅游业界联袂为消费者准备系列旅游产品。

然而随着不断的香港旅游负事件，“零团费游香港”所引发的冲突从未停止。这种“吃人不吐骨头”的旅行团之所以还能存在，一方面是迎合了游客“贪便宜”的心理，另一方面也与香港旅游业“睁一只眼闭一只眼”的监管脱不了干系，而带来无限影响的是互联网将此类阴暗面放大。从香港旅游发展局大成本的传统营销方式，忽略互联网阵地建设来看，放大香港旅游先天优势，重塑香港旅游正面形象，香港旅游发展局需要重头学起，以此为鉴，中国各地市旅游局都需要重新定义互联网旅游营销。

好的微信旅游分销平台怎么选择？

商业时代，终端为王。旅游企业如何打造自己的销售渠道？大成本广告投入的传统模式只会带来商品价格与价值的剥离。微信旅游分销是当下流行的商业名词，游小云旅游分销系统集合“微信商城+返利+分销+供应商”的一体化智能旅游分销平台，助力旅游企业营销，共享微信的大流量。

好的旅游微分销平台如何选择？

想要做旅游线上商城的都有自己的产品，而好的产品也需要一个优质的平台作为推广保障，不管是做旅游微新商城还是做旅游微信小程序商城，游小云旅游分销SAAS云都能提供专业、安全、稳定的系统支持。游小云微信商城不仅有分销、代理、供应商模块，两级分销三级代理的模式也为微信商城拓展渠道强势赋能。只需一键绑定通过认证后的企业微信服务号，即可到游小云旅游分销系统后台设立3级内的分销，设定好分销比例后，作为商城的会员即可申请成为分销会员。

2017年中国在线旅游市场交易规模为7384.1亿元，较2016年增长了25.1%。从2014年后，在线旅游市场交易规模的增速持续放缓，预计到2020年增速将降低到12.2%。从渗透率来看，2017年的在线旅游渗透率达13.3%，较2016年增长了1.3个百分点。艾瑞分析，随着在线旅游市场用户流量增长的稳定，在线渗透率的提高将会逐年缩小幅度。

中国在线旅游的行业市场结构，在线度假市场占比持续提升。

艾瑞监测数据显示，2017年中国在线旅游的行业PC端月度覆盖人数的主要波动呈淡旺季分布，其中2月较1月有较大跌幅，什么是旅游分销，8月为全年峰值，达1.3亿人，9月开始回落到全年平均水平。艾瑞分析认为，由于PC端覆盖人群较为固定，因此PC端流量全年波动幅度较小，呈现平稳态势。2017年1-12月中国移动在线旅游服务月度覆盖人数与2016年同期相比呈整体增长趋势，并在1月春运期间、8-9月暑期以及10月国庆黄金周期间均呈现超25%的同比增长率。艾瑞分析，这种变化一方面代表着中国在线旅游的行业移动端发展迅速；另一方面表明中国法定假期的设置仍然大大影响着居民外出旅游的意愿及时间选择。

在线旅游是通过互联网、移动互联网及电话呼叫中心等方式为消费者提供旅游相关信息、产品和服务的行业。其包括在线票预订、在线酒店预订、在线度假预订和其他旅游产品和服务（如商旅、保险、WiFi等）。在线旅游度假，是指通过互联网、移动互联网及电话呼叫中心等方式为消费者提供旅游度假组合

产品、单品门票及其他旅游出行相关产品和服务的行业。其按照旅游方式可分为在线跟团游和在线自助游两种形式。中国在线旅游度假市场发展环境观光游览与休闲度假并存发展。

2017年中国在线度假市场自营类交易规模为979.9亿元，较2016年增长31.8%。艾瑞分析认为，随着居民生活水平的提高，其度假意愿将会进一步上升，预计在2020年，中国在线度假市场自营类交易规模将超过1800亿元。

什么是旅游分销-保山旅游分销-广东游小云(查看)由广东游小云信息技术有限公司提供。“旅游分销小程序,旅游分销商城,旅游分销站群系统”就选广东游小云信息技术有限公司(www.yuoun.com),公司位于:广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室,多年来,广东游小云坚持为客户提供好的服务,联系人:周伟锋。欢迎广大新老客户来电,来函,亲临指导,洽谈业务。广东游小云期待成为您的长期合作伙伴!