

邮轮开启“海上会奖”之旅

■ 本报记者 叶灵燕 胡心媛

伴随着中国旅游市场的发展,邮轮会奖旅游模式已经被越来越多的中国企业所熟知和接受。无论是组织经销商开年会还是奖励自己企业里的优秀员工,邮轮会奖旅游已经成为很多企业的选择。在他们看来,无论是国内外游还是海岛游,都已司空见惯,很难再激发团队的热情。邮轮会奖旅游让他们找到了新感觉。

与一般商务活动相比,邮轮会奖旅游更具有竞争性。因为会奖旅游的客人除了参加商务会议之外,还看重整个行程中豪华的住宿品质,丰富的活动安排以及惬意自由的好心情。

日前,天津国际邮轮母港2012邮轮航季正式启动。皇家加勒比游轮有限公司对外宣布,将以天津国际邮轮母港为其在中国北方最重要的运营母港,并将推出多条特色航线。

邮轮会奖旅游东移

如今,源于欧洲贵族生活方式的邮轮旅游,在西方发达国家已经趋于饱和。据上海船舶研究设计院院长胡劲涛介绍,自1980年以来,邮轮旅游一直以年均8.6%的速度增长。20世纪70年代全球邮轮旅客50万人次,2006年达到1210万人次,2007年约达到了1260万人次。根据英国调查机构Ocean Shipping预测,2015年亚太区邮轮载客量将达200万人次。到时,世界邮轮市场看亚洲,亚洲邮轮市场看中国。

据了解,“海洋神话号”是中国母港始发的皇家加勒比公司的最大邮轮之一,该艘邮轮总吨位为7万吨,共有11层甲板,近960间客房,可载客2074人。整艘邮轮犹如一座游弋在海上的豪华酒店,酒吧、健身室、精品店、网吧、图书馆等设施一应俱全。此次在天津首发将携游客赴日韩观光。

皇家加勒比游轮有限公司中国区销售总监刘盾介绍说,此次“海洋神话号”天津航季将持续两个多月。由于看好中国邮轮市场前景,皇家加勒比游轮公司还将于今年9月把“海洋航行者号”也派驻到中国,开启天津母港航线。

随着邮轮旅游规模的扩大,国际邮轮旅游正由昔日的上流社会特定旅游方式转变为中产阶级即可享受的大众旅游方式;同时,伴随着亚洲地区经济的增长,亚洲地区正快速融入国际邮轮市场。

“世界邮轮业的重点已经东移。”丽星邮轮(香港)有



限公司北京代表处市场部有关负责人在接受本报记者采访时说,近些年,作为休闲旅游度假方式,邮轮旅游正被越来越多的中国大众、企业所接受。就企业客人而言,这几年,丽星邮轮在中国内地一年接待大型的邮轮会奖旅游团就有8个至10个、小型的会奖旅游团更是数不清。

据记者了解,作为全球船队规模最大的邮轮品牌,

皇家加勒比国际游轮公司最先将“海上会议”的新风尚带到了中国,并始终积极倡导这种全新的、非同凡响的会奖旅游模式。

2009年,安利万人团游台湾,曾轰动一时。当年,安利中国与皇家加勒比国际邮轮合作,开创了中国海上会奖旅游的成功先例。当时,安利中国为奖励其销售精英,包下皇家加勒比国际邮轮“海洋神话号”6个船次,先后承载了1万多名安利中国的销售代表,从上海出发,历时7天,游遍了台湾的基隆、花莲、南投和台中。

皇家加勒比国际游轮有限公司中国区相关负责人告诉记者,基于这次成功合作,之后更多的中国企业选择了邮轮组织的“海上会奖”之旅,同时也带动了中国邮轮会奖旅游这种全新旅游模式的发展。

丽星邮轮北京代表处市场部相关负责人指出,在中国,邮轮消费刚起步不久、中国游客还需要一个了解、适应和习惯邮轮文化的过程。

邮轮会奖旅游优势何在?

与传统商务旅游模式相比,邮轮会奖旅游的优势在于其环境可控性高且集交通、住宿、餐饮、商务、旅游、娱乐为一体。客人不用天天打包、换酒店、赶飞机,便能轻松到达多个目的地,而在邮轮上的时间更能兼顾团队活动和休闲娱乐。同时,在邮轮上从事商业活动,可以一改以往陆上会务的刻板与严谨,将商务活动融入轻松惬意的海上旅途中,且不失主办人的体面与品位。

丽星邮轮北京代表处市场部相关负责人认为,邮轮既是交通方式又是目的地。组织开展会奖旅游,邮轮是个不错的选择。在她看来,邮轮相对封闭,与会者参与度较高,比较适合开会。另外,邮轮会统筹安排各事项,可以减少组织者的工作量。

在采访中,记者了解到,有些邮轮既提供会议场地协调人员又有岸上支援团队,这将大大提高会议组织的专业性和高效性。有会议组织者这样说:“选择邮轮会奖旅游最关键的是可以享受到完全‘一站式’的优质服务,活动安排紧凑,并将会议与旅游观光完美结合。特别是邮轮上新鲜刺激的娱乐活动使客人大开眼界。”

而一位不愿具名的北京某会议展览有限公司市场部负责人却认为,邮轮旅游也有一定的局限性,譬如当前邮轮航线少、会议场地有限、需要较长时间才能到达陆上目的地等。据该负责人介绍,其所在会议展览公司基本不主动向企业客户推荐邮轮会奖旅游,但她承认,邮轮会奖旅游将会成为一股新风潮。

记者通过采访得知,邮轮公司在继续执航广受受欢迎的主力线路的同时,还在研究其他新航线,并积极拓展陆地衔接项目。随着邮轮公司产品线的不断延伸和扩张,他们还会继续与业内伙伴保持良好的合作关系,与长期合作伙伴建立战略合作伙伴关系,将优势资源向战略合作伙伴倾斜,并参与其各项推广促销活动,共同拓展中国的邮轮市场。

朝主题化和定制化方向发展

皇家加勒比国际游轮中国区相关负责人指出,随着“深度游”、“个性游”在高端旅游市场中需求的扩大,市场必将不断促进邮轮会奖旅游朝着主题化和定制化方向发展,从而也向邮轮旅游行业提出了更高、更严格的要求。

业内人士告诉记者,当前,有不少邮轮公司已经充

分认识到了这一点,都开始了致力于为客户提供更有高度、个性化的定制服务,同时也为大型商务会议和营销活动提供更多、更好的创意。据皇家加勒比国际游轮中国区相关负责人介绍,如果是包船服务,他们可以根据企业的需求量身定制整个行程。总之,更专业、更高效、更有创意、更注重专属化,让每一位宾客都能享有难忘的“海上会奖”体验。

丽星邮轮北京代表处市场部相关负责人介绍说,如果企业客户选择包船的话,丽星邮轮会安排专业人员给企业量身定制各项活动、餐饮、服务等。

除了皇家加勒比游轮和丽星邮轮之外,另一大邮轮巨头歌诗达也同样别出心裁。据歌诗达邮轮的策划人陈先生介绍,在码头上,歌诗达会特意安排意大利式的欢迎仪式,让每一位上船的乘客一开始就感受到邮轮之行可能带来的奇妙感受。船上的安排可谓独树一帜:船上可高高悬挂贵公司的Logo旗帜,还有免费使用的会议室和茶歇,包括热情奔放的意大利歌舞以及享有盛名的意大利美食。除了船上常规的娱乐、游戏以及互动项目之外,歌诗达还为公司职员度身安排各类日间活动,在娱乐中学习和体验更多乐趣;意大利pizza饼制作、红酒品鉴会、手工艺术和意大利电影欣赏等,更有甲板上的“星空自助宵夜”化妆晚会等等。

政策助力邮轮旅游发展

国家旅游局规划财务司副司长胡书仁表示,国家旅游局致力于发展旅游产业,满足旅客需要,将邮轮旅游、邮轮度假纳入中国现阶段重点培育的旅游业态。他透露,近期将启动编制《中国邮轮旅游经济总体规划》、确定中国邮轮旅游发展试点城市、开展建立邮轮旅游人才培训体系等多项基础工作。

在“海峡号”高速客轮去年首航台中港,搭载着大陆观光客抵台之后,邮轮旅游未来也将成为两岸旅游新方向,前景看好。台湾“观光局”表示,今年已开始实施针对送客达250人次以上的岛外邮轮公司,依到港旅客人数提供每人10美元至25美元的奖励金的政策,今年1月至7月已有32艘国际邮轮赴台。业内人士指出,目前世界邮轮市场以“嘉年华”集团占最大65%,其次是“皇家加勒比”集团的20%,再加上“丽星”的10%,3家大集团就占了全球市场的95%。若以航行海域及载客率分析,加勒比海以50%居冠,地中海占18%,再就是阿拉斯加占12%,亚太海域占9%,最后是美东海域的3%和美西海域2%。

业内人士预测,随着中国经济的持续发展、政府政策的大力支持、消费者认知度的不断提高、邮轮不断改善产品及提高服务水平,中国邮轮市场将会呈现蓬勃发展之势,中国的邮轮“蛋糕”将会越做越大。

新标准、新技术、新产品

第十一届中国国际摩托车博览会

THE 11th CHINA INTERNATIONAL MOTORCYCLE TRADE EXHIBITION

2012年10月11日-14日

重庆国际会议展览中心(南坪)

www.cimamotor.com

浦发银行
SPD BANK

浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

离岸金融服务

10周年

帷幄千里
感恩同行

离岸银行服务

浦发银行离岸银行服务竭诚为客户国际化经营提供多渠道、全方位、快速便捷的海外银行服务,全面满足客户全球化贸易、生产、投资的海外银行服务需求。

■ 离岸银行账户服务

■ 离岸贸易结算融资服务

■ 离岸保函担保服务

■ 离岸网上银行服务

■ 离岸避险理财服务

■ 离在岸联动融资服务

浦发银行 20年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn