金融行业奖励旅游效果显著 参与者体验为重中之重

■ 本报记者 袁 远

众所周知，在金融服务和保险行业，给予员工旅游奖励效果最显著，而且大部分奖励旅游是为获奖者量身定做的。

近日，在一项以5400代理商（主要为美国和加拿大地区）为对象，名为《国家奖励旅游研究之代理商》的调查中发现：83%的金融和保险销售代表认为奖励制度激发了自己的工作热情。

以员工关注为核心

尽管奖励和认可在旅行中扮演了重要角色，但该研究却得出这样一个结论：传统的奖励旅游线路已如明日黄花，不再受青睐。那些想要改善业绩的公司，在设计奖励旅游项目时必须以销售代表的需求为核心。

Maritz Travel公司金融服务部门负责人Tom Wilson表示：“这项研究表明在今后的工作中，奖励旅游要花更大气力进行设计，以吸引金融服务代理人参与其中。”

为此，Maritz Travel公司对处于不同业绩水平的代理商按照下列步骤进行了测评，以掌握他们的需求。在该公司就代理商喜爱的奖励旅游项目的特别组成要素开展的调查中，调查人员取得了重大发现。

康辉国际商务会展总经理陈伟告诉《中国贸易报》记者，奖励旅游是以旅游作为奖励为目的的，成本以及旅游效果是首要考虑因素。

出于对员工旅游新需求的考虑，开始有不少企业将平日旅行团队少有问津的“小众”目的地列为首选。海岛旅游一直是会奖旅游的热门，目前会奖旅游团队更倾向于前往毛里求斯、塞舌尔、斐济等这种小众、新兴的岛屿。另外，很多金融类企业即使选择法国、意大利等传统目的地国家，也不会限于巴黎、罗马这种大城市，而是选择像卢瓦河谷这种以往团队游很少涉及的城市和地区。

“员工出境经历丰富，常规目的地已无多大吸引力。另外，年底热门目的地游客扎堆，酒店房间、活动场地等预订也有诸多不便。”陈伟表示。

不少业内人士认为，随着企业旅游消费者观念的改变，加上各国签证政策也越来越宽松，新鲜的小众旅游线路开始成为会奖旅游的首选。

青睐休闲体验

Maritz Travel公司还发现，食宿都涵盖的四星级酒店要比仅提供住宿的五星酒店更具吸引力。

皖能文星阁酒店总经理夏锐表示，四星酒店是设施相对完善、有一定档次与规模的酒店。大多数四星酒店内部都采用中央空调，可以提供正规的会议桌餐。另外，四星酒店在市场营销策略方面也更为灵活，如可以为会务组人员提供免费的客房、免费的会场使用、来酒店开会退房时间可以延长等一系列营销措施。而高档五星酒店由于运营成本很高，价格无论如何也不可能降得太低。同时，中档水平的四星酒店经过整改，硬件和服务设施不断向五星级酒店靠拢，消费价格却上涨不大。这对希望节省旅行开支的年轻消费群体还是有很大吸引力的。

Maritz Travel公司在调查中注意到，奖励旅游活动策划人员更青睐休闲的体验活动。英国某保险公司市场总监告诉记者，她在为员工安排奖励旅游活动时，非常关注员工的兴趣，尽可能少安排“枯燥”的工作会议，奖励员工的晚会也安排得别出心裁，要时时带给员工惊喜，让他们获得非常舒适的旅游体验。

“公司大部分员工都喜欢时间较短的实地商务会议，时长最好不要超过2小时。”这位市场总监表示。

目前，类似泰国四季常青、印尼红树林探险之类的项目，越来越成为会奖旅游的“宠儿”。一方面年轻人有精力、爱冒险，另一方面他们也会在活动中受到感染，更加自觉保护环境。

此外，泰国常年绿色，非常适合热爱休闲旅游的人旅行，参加诸如划船、攀岩、观鸟等探险活动。

通过询问5400名代理商的价值观，Maritz Trave还发现，代理商们喜欢的会奖旅游组成要素分别是：第一自我引导（20%），即面对抉择，创造和发掘独立的思考和能力；第二“成就”（18%），即能达到预期的目标；第三“安全”（16%），即在同事和企业文化之间保持和谐和稳定的关系。

在调查中，76%的受访者表示他们会尝试争取自己青睐的旅游活动，而另有70%的人表示会全力争取。

Tom Wilson表示：“中间商对公司的整体印象和公司为他们提供的旅游项目之间存在很强的关联。基于这些，公司必须调整项目的重心。在设计奖励旅游项目时，参与者的感受才是重中之重。”

业界焦点

越南打造东盟会奖商旅重要目的地国家

■ 本报记者 傅立钢

越南旅游资源丰富，共有5处风景名胜被联合国教科文组织列为世界文化和自然遗产。旅游网站《旅游顾问网》（Tripadvisor）“2012年亚洲最佳旅游目的地”奖亦颁发给了越南首都河内、胡志明市、广南省会安古城和广宁省下龙湾。

会奖旅游增速超过传统旅游

越南旅游总局新闻处阮巧玉告诉《中国贸易报》记者，2012年到越南旅行的海外游客达到6,847,678人次，比2011年增长13.86%，其中出于商务目的的高端游客为1,165,966，同增长16.25%。

2012年，中国大陆赴越南旅游人数达到1,428,693人次，位居第一位。2013年前6个月，中国赴越南旅游总人数达到825,664，远超过其他国家游客数量。

越南交通运输市场旅游集团入境旅游部总监潘安海向记者表示，MICE旅游是一种在欧美早已盛行的旅游类型，越来越多企业选择这种奖励方式。近几年来越南MICE市场不断扩大，以传统旅游项目为主的经营模式正逐渐改变。越南相关机构聚焦于MICE产品，特别注重开发中国市场，取得了非常明显的效果，有越来越多中国的奖励旅游团、参展团及商贸投资团赴越南考察。

目前，越南的MICE中国市场集中在上海、北京及昆明等地，其中上海与北京以奖励旅游团及商务团为主，产业类别以保险业、医药业及制造业等为多，昆明则有许多参展团前往越南参加纺织、汽车零组件和机械展览等。

致力开发多样化MICE产品

阮巧玉介绍，目前越南旅游业基础设施建设日益受到重视。迄今，全国旅馆酒店数量共1.37万家，其中5星级酒店60家、4星级酒店153家、3星级酒店362家。

除具有丰富多样的旅游资源外，越南位于经济发展活跃地区，是东海重要交通枢纽，因此发展邮轮旅游较为便利。2012年，越南共接待邮轮游客28.5万人次，主要集中在海防、岘港、庆和芽庄、巴地头顿、胡志明市等省市。

越南会奖旅游业资深人士黄宏汉表示，邮轮旅游日益受到亲睐，这是越南和东盟沿海国家成为邮轮旅游目的地的良机。越南各地应快速投资和改善升级邮轮旅游基础设施和人力资源，同时继续简化通关手续，开发多样化旅游产品和促进旅游推广活动。

目前，越南政府正计划对来自主要客源市场的游客实行签证减免，并增开更多直飞航班。黄宏汉还指出，除了传统的胡志明市和河内之外，越南中部从顺化市一直延伸到北部的岘港，南部连接会安这两大区域对国际旅游市场来说仍相当陌生，但却拥有非凡魅力。当地延绵无尽的白色沙滩、田园般的热带岛屿、独树一帜的饮食传统，以及联合国教科文组织世界文化遗产的——风光如画的古老香料之路贸易港口会安、传说中的美山占婆庙宇遗迹都充满了吸引力。

在胡志明市旅行社从业者看来，虽然这些地方拥有风景秀丽、海滩迷人的优势，MICE旅游基础设施也在不断发展，但是由于价格较高，仍难以和其他市场相竞争。

借助展会推介越南高端旅游

越南会议展览协会林伟宏告诉记者，为了加强越南与世界各国的经济贸易联系，越南国际会展中心早于1975年就成立了，到目前为止，国际会展中心是越南最大的室内展览会议中心，拥有7万平方米的展览面积，并举办过多场重要的展览与会议。

但越南会展业的发展没有借势而上，近些年，越南政府意识到会展业对国内经济，尤其是旅游等相关行业巨大的经济带动作用，才开始重点发展会展业。

胡志明西贡会展中心是越南新建的、达到国际标准的会展设施，能够满足开办国际大型会议和博览会的要求，室内面积4万平方米，包括4个展馆，室外展览面积增加了1.5万 至2万平方米，拥有两个国际标准酒店。

几年来，越南推出了几个品牌展会，如越南国际工业产品展览会已办到第22届，每年一届的展览会凭着良好的声誉及广泛的宣传，吸引了来自国内外同行业的关注，现已成为越南最具规模的国际性和专业性强的工业制造技术装备展览会。

另外，越南国际农业展览会、越南国际医药制药、医疗器材展览会，越南（胡志明）国际贸易博览会、越南国际纺织及服装面辅料展览会也都在积极拓展市场，具有一定的知名度。其中，有不少展会都有大量中国企业参展。

此外，每年一届的胡志明市国际旅游博览会（ITE HCMC）已经成为越南最大的旅游展。今年，泰国将加入湄公河旅游联盟，与柬埔寨、老挝、缅甸、越南一起，形成今年博览会的新主题，即“五个国家，一个目的地”。

主办方informa国际展览公司的Theodora Soh告诉记者，截至目前，2013年ITE HCMC已经吸引了全球50多个国家与地区的300多家展商参展，国内外观众数量将超过1.8万人次，为计划开发越南及整个湄公河地区的旅游企业提供了一个绝佳的商务交流平台。

商旅关注

商旅资讯

“十一”出境游价格普涨

距离“十一”黄金周还有1个多月，受签证等因素影响，黄金周长线出境游线路报价已出炉。

记者从各大旅行社获悉，由于《旅游法》将于10月1日正式实施，该法明确规定，旅行社不得指定具体购物场所，安排任何形式的另行付费旅游项目，因此国庆出境游线路报价普涨，一些东南亚线路价格更是翻倍增长，如新马泰纯玩团“十一”期间的报价，已达1万元/人；日本东京一地的纯玩自由团报价也在7500元/人左右，比往年同期有了较大幅度上涨；在欧美等长线出境游方面，由于以往游客购物主要集中在奥特莱斯、DFS免税店等地，旅行社指定购物场所很少，因此在《旅游法》实施后，团费价格与现在相比，大约上涨了15%-20%，这主要是节日机票、酒店价格上涨所致。

“虽然一些线路的‘十一’报价出现了明显上涨，但游客在整个旅游中，也无需再额外多花钱，其实整体算下来价格是差不多的，同时也不会再因为被迫进购物点影响心情，这才是一次真正意义上的旅游。”国内某旅行公司负责人杨毅表示。

在《旅游法》正式实施后，旅游市场将有效地得到规范、净化，同时旅行社的经营行为和模式都要进行相应调整。比如以往一些消费者是受着“低价团”的价格诱惑选择旅行的，今后这种旅游冲动将逐渐消失，以打低价牌为主的旅行社今后将难以生存，出境游行业面临着洗牌。

海棠湾打造“45分钟旅游经济圈”

在海南建设国际旅游岛的大背景下，海棠湾热带滨海复合型旅游度假区已初具雏形，区域发展逐渐成为助力海南国际旅游岛建设，实现绿色崛起的强大新动力，并逐渐开始辐射周边市县，形成势不可挡的力量。

近日，海棠湾联合万宁、保亭、五指山等周边县市，分别前往西安、成都开展了2013年夏季旅游营销推广活动。高端旅行商，包括旅游协会、旅行社、会展公司等都参与了推介会。

海棠湾将自身的旅游产品和周边市县的产品打包宣传，以立体展板和多媒体的方式重点向当地旅游企业推介多款高端旅游度假产品和特色旅游资源，包括家庭亲子游、热带海洋游、健康养生游、有氧运动游、会议活动游以及主题旅行婚礼游等。

在现场，布置推介会的工作人员直呼：“太火爆了，本来就准备了150多个座位，结果来的人大大超出了预期，只好不断加座。”

据海棠湾管委会相关负责人介绍，他们把夏季营销活动的首站放到西安，一个目的是为了“取经”，另一个目的则是推广三亚新的旅游目的地——海棠湾。

据海棠湾管委会旅游局局长叶凯中介绍，海棠湾长长的海岸线犹如孔雀开屏，辐射开来，似一艘停靠在海岸线上的航空母舰，由此出发，45分钟车程内处处都有惊喜。海棠湾东南面2公里处是神州第一温泉南田温泉，占地9.05平方公里，温泉单井每天喷水量达3780立方米，自喷高度7.8米，世界罕见。

（本报综合报道）