

“后黄金周”商机您抓住了吗? PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E2_80_9C_E5_90_8E_E9_BB_84_E9_c123_280945.htm 十一黄金周告一段落, 大多数商家都赚了个盆满钵满。对于不少商家而言, 随后的一段日子将步入淡季。一些聪明的商家却不停步, 他们抓住了“后黄金周”商机, 引领着黄金周后的消费再创新高。“蜜月游”拽着旅游业再攀新高 黄金周刚过, 新婚的朱女士就开始了“蜜月之旅”。按照她的想法, 此时出游既可避免“只见游人不见景点”的拥挤, 又可节省开支。往年, 在经过黄金周的充分放量后, 旅游市场一般就进入短暂的市场低谷。不过, 随着市民旅游观念的成熟, 再加上“婚庆年”的烘托, 济南不少旅行社开始瞄准节后旅游市场“发威”。各旅行社针对节后出游人群可自由安排时间的特点, 在国内线、出境线上兵分两路, 一路主推以“浪漫”、“爱情”为主题的“蜜月游”, 一路发兵以“怀旧”和“休闲”等为主要内容的“夕阳游”。为应对十一过后的旅游淡季, 早在今年9月, 济南的旅游社就开始制定并推出“蜜月游”、“夕阳游”等旅游产品。为此, 许多旅行社还增加了线路、调整了行程, 针对新婚人士适时推出豪华团和无购物团。某旅行社国内部经理告诉记者: “黄金周后, 由于团队游数量的减少, “蜜月游”、“夕阳游”已占到该旅行社业务量的绝大多数。”汽车租赁“淡季不淡”“平时吃不饱, 节日吃不了”, 是两三年汽车租赁行业的写照。但是, 今年十一长假过后, 济南的汽车租赁公司仍维持着较高水平的出租率, 有的达70%以上, 回落迹象并不明显。业内人士表示, 商务、公

务车租赁市场的壮大，以及租赁公司“随行就市”的灵活定价手段，是汽车租赁业“淡季渐旺”的主要原因。黄金周刚过，济南几家规模较大的汽车租赁公司就马上推出了打折的优惠措施，“所有车型租满3天送1天”、“租7送1”等变相降价手法，吸引了不少假期无暇出游的市民。同时，为开拓商务、公务车租赁市场，瑞风商务、别克、帕萨特等排量在1.6升以上的车型，被着重推出，优惠力度甚至“可以面议”。一汽车租赁公司的负责人告诉记者，汽车租赁业一度以个人、家庭出游用车为主，但随着租赁业的发展和消费观念的转变，汽车租赁正转变为以商务、公务租车为主。此外，由于今年新婚人士较多，新婚出游、婚嫁用车等需求也构成了巨大的市场。经济型酒店节后持续发威 黄金周期间，我市的经济型酒店以其价廉、温馨吸引了游客的入住。节后，商务人士、度蜜月者和节后休班者接踵而来，使经济型酒店火爆依旧。苏先生在黄金周期间加了7天班，节后带家人来济南旅游做的第一件事，就是在工业南路的一商务酒店订了两间房。他告诉记者，既然是自助旅游，就不需要档次，只要能舒服地洗澡、睡觉就可以了。“经济型酒房设计温馨，设施卫生安全，刚好满足我的要求，而且房价才100多元。”苏先生说。据了解，随着旅游业的兴起，三口之家、有车一族、大学生，小业主、推销员逐步成为酒店市场的主力，他们多不愿花冤枉钱，又想住得好一些，经济型酒店正好满足了他们的要求。一些地理位置方便的酒店，甚至出现经常客满的情况。虽然实惠了客人，但酒店走低价路线，是否还有赚头？一家经济型酒店负责人告诉记者，酒店标准间售价仅198元，协议客户可以拿到168元的低价，因为价格低廉，

平时的主要客人是公务出差的外地旅客，而节后完全被济南周边的自驾游客与自助游客取代。客人来经济型酒店一般只使用拖鞋、床单、洗漱用品和水电等一些消耗品，因此耗费不会太多。自行车、电动车，节后卖得更好了相比起其他行业来，电动车的“后黄金周”效应比较明显。记者在纬十二路、济泺路一带看到，多家电动车、自行车专卖店都还挂着促销招牌，前来看车、选车的顾客也比较多。据某车业连锁的总经理李先生介绍，十一黄金周开始前两天，电动车、自行车生意都比较好，中间四五天比较冷淡，最后一天又开始出现复苏迹象，济南整个电动车、自行车市场基本上都是这样一个状况。李经理认为，十一黄金周期间，很多市民都选择了外出游玩，这也是中间几天生意比较冷淡的原因。李经理告诉记者：“黄金周期间我们推出了很多优惠措施，包括降价、送赠品等，但是效果不太理想。黄金周以后，前来购车的人相反多了起来。很多人表示，黄金周因为在外地，没有时间出来买车，因此希望能够照顾一下，继续享受黄金周优惠。考虑到这种情况，我们就采取了一个新的策略，让连锁的品牌电动车、自行车延长黄金周各项优惠措施，制造我们这一行业的‘后黄金周’。”记者随后又与其他多个品牌电动车、自行车专卖店联系，其负责人大多认为，对于他们这一行业来说，“后黄金周”不容忽视，应该采取一些积极策略，抓住其中的商机。商场遭遇“节后冷”与其他行业相反，“节后冷”不可避免的再次在商场出现。记者9日在济南各大商场看到，商场里与黄金周时热闹的场面形成了极大反差，只能看见零星的顾客，各商场的促销活动也基本停了。一位商场人士告诉记者，估计各商场要在一两周后才会推出

促销活动。记者9日上午在济南多家大型家电商场和百货商场看到，黄金周里热闹的场面不见了，很多商场都是整个商场只能见到零零星星的顾客，销售人员也显得比黄金周时悠闲了许多。大型超市要略好一些，可以看到不少顾客在选购商品，但商家关闭了部分收银台，即使这样，收银台前也不再像黄金周里长长的排队付款的队伍。近几年来，每个黄金周后的第一个星期，商场都会遭遇“节后冷”。“黄金周期间，消费者该买的都买得差不多了。”一家家电商场的人士说，黄金周时厂商的促销活动多、力度大，消费者该买的当时就买了，再说这两天刚上班，也没有精力和时间来逛商场。一家百货商场的负责人也告诉记者，每个黄金周后都是这样，更要命的是，这几天天气比较热，这对于穿着类商品来说也很不利。记者注意到，这两天鲜见了商场的广告，商场里的促销活动也没了。“黄金周里能用的促销资源都用得差不多了。”一家家电商场策划部门的负责人告诉记者，再说经过黄金周前的备战及黄金周时的连续作战，所有的员工都已经相当疲劳，“应当好好休整一下。”同时，“节后冷”是谁都难以改变的现实，商场没有必要在此时投入过多的精力和人力。某百货商场的相关负责人告诉记者，他们至少要等到下周才会推出促销活动。据了解，很多商场都有意休息一到两周，“估计大家要到10月下旬才会重新活跃起来。”另一家百货商场的负责人说。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com