



转型升级 产业融合 提质增效

滨州：全域旅游迈出新步伐

中国特色社会主义进入新时代，旅游发展面临新的机遇、承担新的使命。日前闭幕的省经济工作会议指出，要按照高质量发展的要求做好今年经济工作。省旅游发展委也启动了

旅游质量大提升计划。滨州市旅游发展委顺应旅游时代发展新趋势，以创建“黄河入海”文化旅游目的地为目标，以转型升级、提质增效为主线，以创建全域旅游示范市为总抓手，深入实施

“旅游+”发展战略，着力提高旅游管理和服务水平，加快培育旅游市场新主体、构建旅游产业新体系、拓展旅游发展新空间，推动旅游产业发展水平再上新台阶。

□刘兵 于鹏

百舸争流扬帆进。在刚刚过去的2017年，滨州旅游创造了新的历史记录。预计全年接待游客1700万人次，实现旅游消费总额155亿元，占全市GDP比重接近6%，占全市服务业增加值的12%以上，主要指标均保持两位数以上的快速增长。滨州旅游正从一般产业向支柱产业转变，从部门发力向整体联动转变，从单一行业向复合行业转变，大旅游、大产业的格局正在加快形成。

凝心聚力 全域旅游迸发强大活力

过去一年，滨州旅游业上下联动，凝聚起发展的强大合力，全域旅游取得丰硕成果。旅游重点项目建设、旅游线路开发、乡村旅游、“黄河入海”品牌建设等被列入滨州市工作要点，宣传、财政、文化、体育、农业、卫生、教育等部门积极与旅游部门对接，加强协作；各县区纷纷出台政策措施，把旅游业作为战略

支柱产业来培育，形成了竞相发展、百舸争流的良好局面。

滨州旅游发展的良好态势，得益于政府的协调引领，也少不了旅游企业的自我发力。面对旅游市场竞争，走合作发展之路，才能保持健康稳定的发展环境。对此滨州旅游企业深知其理。2017年8月，该市八家景区自发组成旅游景区联盟，共同协商景区联合，相互学习相互借鉴，成为滨州旅游的新亮点。

全域旅游的快速发展，也推动了滨州的经济发展转型。2017年，滨州市旅游发展委坚持全域旅游为发展方向，支持无棣县扎实推进国家全域旅游示范区创建，积极探索跨行政区域的全域旅游创建工作。在充分调研的基础上，创新提出并实施黄河风情旅游度假区创建工作。县域旅游规划推陈出新，编制完成了旅游发展总体规划和乡村旅游规划。

“今年，我们要筹办高规格的全市全域旅游发展大会，把全域旅游作为大众旅游时代全市旅游产业发展的总抓手，按照全域化的要求配置旅游资源、规划旅游布局、推进景区建设、加强执法管理、融合产业发展，把一个区

域整体作为功能完整的旅游目的地来建设、运营和管理。”滨州市旅游发展委主任铁金福介绍，重点推进旅游供给侧结构性改革，实现新时代的新突破。

激活引擎 旅游项目提质增效

2017年12月底，在山东旅游政务网国家4A级旅游景区网上公示名单中，惠民县魏集古镇旅游区赫然在列，拿到国家4A景区“入场券”。这是旅游有效投资促进景区升级的典范。

以旅游投资激活社会投资。据了解，2017年一年，滨州在“黄河入海”旅游目的地品牌建设120个调品牌项目中，完成年度投资36.2亿元。沿黄重点旅游项目进展顺利，狮子刘片区及黄河古村风情项目去年“五一”正式开业，且“狮子刘及黄河古村风情带PPP项目”入选2017年全国优选旅游项目。魏集古镇、徒骇河度假区、阳信水落坡基础设施建设等9个项目入选省十大文化旅游目的地品牌招商项目

手册。旅游业成为各类社会资本聚集的“洼地”，一批龙头企业加快成长。

据了解，今年，滨州还将着力推进重点项目建设。重点推动黄河古村风情带、孙子国际兵学文化产业园、水落坡民俗文化产业园、无棣古城、沾化大高航空城、博兴地球村、麻大湖、樱花山等项目建设，建立旅游重大项目动态管理和跟踪服务信息化系统，以大项目建设促景区创建和提升，创成一批2A级以上旅游景区。引导发展红色旅游，以“英雄后方，支前粮仓”为主题，弘扬“老渤海精神”，打造“渤海老区”红色旅游片区。

精准发力 有效满足游客需求

游客服务无小事。过去几年，滨州旅游围绕厕所、交通、饭店等直接关系到游客体验的重点区域或场所，实施了精准整治与建设。数据显示，2016年新改建旅游厕所328座，100%通过省级验收，2017年完成新改建旅游厕所80座，旅游厕所建管模式成为全省先进典型。此

外，该市还推进全市旅游交通标识系统建设，完成标识系统一期工程建设，在国道省道设置旅游交通标识牌31块；积极推进星级饭店和文化主题饭店评定工作；制定《滨州市优秀旅行社评选标准》，开展行业评优创先活动……各项基础设施、软硬件环境得到极大提升。

旅游环境改善的同时，滨州旅游业态也在不断丰富。在增加中高端供给上，滨州市旅游发展委积极推进黄河风情旅游度假区建设，集聚发展黄河风情旅游带；在增加差异化供给上，开发推广航空、研学、工业、温泉等多样化旅游线路；在补旅游发展短板上，突破餐饮、购物、娱乐等传统短板的同时，大力实施“旅游+”工程，着力推进旅游融合发展。

在日前召开的全市旅游工作务虚会议上，围绕旅游产品的有效供给，铁金福表示，将努力做到“老树发新芽，小树成大树，聚木成森林”，加快传统景区提升，增强“新鲜感”与“体验感”，并对低空旅游、温泉滑雪旅游、红色旅游、研学旅游、健康旅游、自驾房车营地等新业态，加大培育力度，让其不断成长壮大。

从旅游扶贫到乡村振兴

□刘兵 于鹏

打赢脱贫攻坚战，旅游业大有可为。

刚刚过去的一年，滨州旅游坚持旅游精准扶贫和品牌创建两手抓，实现了乡村旅游发展和精准扶贫双促进。该市全年争取旅游扶贫项目和乡村旅游项目省旅游发展专项资金150万元；与市扶贫办联合，为滨州20个旅游扶贫重点村申请省级特色产业发展扶贫基金2000万元；30个旅游扶贫村全部成立旅游专业合作社。为进一步加快旅游扶贫协作，滨州还制定《2017年度淄博市、滨州市旅游扶贫工作方案》，两市

旅游扶贫实现了携手共进。

乡村旅游，重在环境改善。2017年，滨州市旅游发展委下大力气推进乡村旅游基础设施建设，开发区狮子刘片区乡村旅游项目、沾化区下河乡庞家村生态旅游项目、无棣县埕口镇水沟村乡村渔业文化主题馆、邹平县长山镇回家村长丰生态农场提升项目等人选省重点支持项目。西纸坊·黄河古村风情精品民宿、魏集古村落主题民宿以及“枣乡人家”、“海上渔家”等特色民宿蓬勃发展。

步入2018年，乡村旅游振兴战略来袭。突出特色，集约发展，全面促进乡村旅游提档升级。围绕于

此，滨州着力丰富旅游业态和产品，打造“黄河人家”、“湖滨农家”等乡村旅游品牌，丰富各类主题乡村旅游目的地和精品线路，发展富有特色的购物、民宿基地。年内建成10处以上多业态、成片连片的乡村旅游集聚区，打造5条以上特色乡村旅游购物主题线路，建设一批农业文化旅游“三位一体”、生产生活生态同步改善、一产二产三产深度融合的特色旅游村镇，开展乡村购物节、乡村美食节、年货大集等一系列营销活动。落实《旅游精准扶贫实施方案》，组织旅游企业与扶贫村“结对子”，开展对口帮扶。

推广特色旅游商品 创建国家知名品牌

□刘兵 于鹏

近日，一场“迎新春 滨州特色旅游商品年货大集”的活动正在滨州商圈火热筹备。建设本地特色旅游商品网上销售商城，大力推广特色旅游商品，滨州市旅游发展委勇担其责，推动其创建国家知名品牌。

据滨州市旅游发展委主任铁金福介绍，此次年货大集的举办，创新之处有四个方面：一是把全市特色旅游商品做成年货大集在滨州尚属首次，属于典型旅游行业工作创新；二是政府搭台、媒体承办、企业唱戏，从近几年全市范围内举办的各种推介活动看组织形式属于创新；三是顺应互联网+潮流，本次活动“线上线下”同步推出，从旅游行业来对比在全省同行业是创新

做法；四是把活动放到滨州人气指数最高的万达广场举办，每天上万人流量，把传统意义上的年货大集创新升级。

借此次活动举办，该市继续对旅游商品进行细致地调研，完善全市旅游商品信息资料库。据初步统计，滨州全市旅游商品有185种，涵盖旅游纪念品、工艺品、土特产品、旅游用品和旅游装备等多种门类。

在发展中，滨州市旅游发展委重点开发特色旅游商品，培育诚信旅游商贸企业，提高旅游购物对旅游经济的贡献率。“把已经形成的、富有本地特色的商品进行有效的组合、包装和推介，制作成精美的滨州旅游商品，丰富市场供给。”铁金福介绍，目

前，该市共培育出9家旅游商品示范企业，其中2家山东省旅游休闲购物街区、5家山东省旅游商品研发基地、2家山东省金牌旅游购物商店。自2011年来全市在省旅游商品创新设计大赛上就有21项系列商品分获金银铜奖。

此外，滨州市还充分发挥自身加工制造业发达的优势，积极发展工业旅游、购物、考察和旅游商品制造业，包装、策划一批工业旅游项目。扶持一批龙头企业，通过品牌化建设，提高旅游商品经营集约化程度。目前，依托滨州网，该市正打造滨州人自己的区域特色电商平台，借此提高旅游商品经营和服务水平，优化旅游购物环境，促进滨州的旅游商品走向市场化、品牌化，形成产业链。

“活化”旅游营销 彰显“孙子故里”魅力

□刘兵 于鹏

没有营销，难以实现传播；没有卖点，难以持续留客。这就是旅游的规律。

抓住规律，创新做法，精准营销，活化旅游。2017年，滨州旅游发展委做到了这一点。过去的一年，滨州旅游营销活动精彩纷呈——山东省首届低空旅游发展大会暨旅游装备博览会，“黄河入海”主流媒体营销走进滨州，第二届旅游商品展评会，滨州旅游摄影大赛，“滨州人游滨州”旅游电视栏目，《滨州旅游》创刊，滨州市旅游发展委员会微信公众平台上线……

除了这些，滨州旅游还积极走出去，与其他地方联合起来，共同前行——加入中国旅游城市新媒体

营销联盟，参加北京国际旅游博览会、中国国际旅游交易会等重大旅展，“滨州万人游祁连”……无论线上还是线下，无论引进来还是走出去，滨州大力整合旅游营销手段，不断创新旅游营销方式，全面提升旅游宣传促销的针对性、专业性和有效性，“孙子故里 生态滨州”旅游形象实现了进一步提升。

伴随全域旅游工作的深入推进，全国旅游市场竞争进一步加大。面对竞争与挑战，滨州不畏艰难，2018年，该市结合实际，整合营销资源，加强区域合作，积极拓展旅游市场。

据了解，滨州将继续实施“联合推介、捆绑营销”，旅游营销与各级宣传、外事、商贸、文化、体育等重大活动相结合。加大“滨州

人游滨州”活动力度，鼓励引导旅游企业进行全方位、立体化、高密度、深层次的宣传推介，讲好滨州旅游故事、传递滨州旅游好声音。运用市场化运作方式，委托专业机构进行联合营销、复合营销等，放大旅游宣传推广效应。

此外，该市还以德大铁路、济滨高速开通为契机，加大对京津冀及省内重点客源市场的旅游宣传营销力度。深度推进区域合作，搭建“两区两圈”城市间旅游合作平台，共同打造跨区域旅游线路产品、跨区域旅游品牌、跨区域旅游服务平台。重点整合滨州与济南、淄博、东营、德州等市旅游资源和产品线路，共同开发“一程多站”、优势互补的精品旅游线路，联合拓展培育市场。

- ①泰皇河第四届国际郁金香节
- ②魏集古村落
- ③低空飞行体验
- ④黄河风情带魏集西纸坊(精品民宿)
- ⑤沾化冬枣园