



红色旅游 持续走热 红色航线为革命老区插上翅膀

中青报 中青网记者 张真齐

这次南昌之行意义非凡,老一辈革命先驱抛头颅、洒热血的事迹,让大家都很受鼓舞,守好当下革命来之不易的成果,吾辈当自强。在和家人一同前往南昌旅游后,家住济南的李智民在朋友圈写下这样一段感悟。

来南昌这个红色旅游胜地,本想让孩子受一下洗礼,没想到一家人都收获满满。作为一名党龄近20年的老党员,李智民感觉红色旅游的体验感非常好,表示以后要多尝试。

近几年来,像李智民一家一样重走红色经典路线的旅行者并不在少数。携程旅行发布的《2021上半年红色旅游大数据报告》显示,上半年红色旅游景区预订量同比增长超两倍。其中,80后、90后用户占比达七成,通过携程下单红色旅游景区的00后也比2019年同期增长约2.5倍。

这份大数据报告释放了一个鲜明信号,红色旅游人群正呈现出年轻化、亲子化的特点。这或许能带给我们不少启发。威尔森分析师徐宏分析说,一方面,红色旅游主打年轻派,这其中大有潜力可挖;另一方面,年轻一代是国家和民族的希望和未来,让红色文化在年轻人中的认知度和影响力不断提升,进而入脑入心,树立正确的人生观、价值观,意义尤为深远。

不过,革命老区往往地理位置较为偏僻,交通往来相对不便。为了更好地满足人民群众对红色旅游航空出行的需求,中国国际航空公司(以下简称“国航”)近年来积极拓宽红色旅游航线网络,精心打造红色旅游精品线路,助力红色文化传播。

扎根老区只为打造“红色精品”

2004年5月18日上午10:30,随着国航北京-井冈山CA1525航班平稳降落在江西省吉安井冈山机场,中航集团开启了支持革命老区建设、促进地方经济振兴发展的新篇章。

作为在井冈山机场开通第一条航线的航空公司,经过17年持续耕耘,如今国航在井冈山已开辟发展出每天两班、往返北京首都和两大枢纽机场的红色旅游精品线路。



2004年在井冈山机场开通第一条航线,经过17年的持续耕耘,如今国航在井冈山已开辟发展出每天两班、往返北京首都和两大枢纽机场的红色旅游精品线路。

17年前,北京-井冈山通航时,我们面临着经济不算发达、机场远离市区、公共交通不便利、本地航空客源不足等问题。国航南昌营业部总经理周静回忆说,如何让革命老区更加通达,提高航班保障能力,提升井冈山航线盈利能力,这些都成了摆在国航红色航线开拓者们面前的一道新课题。

井冈山巍巍五百里,山险道路远,且每年11月至次年2月,井冈山景区受自然条件和冰雪天气影响,无法开展旅游活动,曾一度面临“本地人出不去、外地人进不来”的尴尬局面。航线经营也经历过“寒冬”般的艰苦岁月。说到航线刚运营时候的艰难,周静发出这样的感慨。

不过,在周静眼中,要让国航品牌扎根老区,就必须担当好传播红色基因、发扬革命传统的使命。因此,国航始终坚持与老区人民在脱贫和扭亏的道路上并肩作战。

为了更好地发挥“红色航线”这一巨大的交通优势,2015年12月,经国航总部批准,国航南昌营业部设立了井冈山城市经理。

城市经理一上任,就立刻着手进行市场调研,下县城、进村镇,快速掌握了当地的市场情况。通过对进出港流量的观察、信

息的对比,总结出了井冈山-北京航线的特点。周静表示。

得益于包括深入一线的“城市经理”等创新性举动,国航南昌营业部及时转变思路,推出一系列销售措施,取得了显著效果。2016年4-6月,井冈山-北京航线客座率不断刷新历史纪录,盈利能力得到提升。

周静回忆说,随着北京-井冈山航线越来越受欢迎,同事们都全面支援井冈山城市经理的工作,组织旅行社上井冈山召开推介会,通过组织团队客源,将周边地区的旅客导入井冈山-北京航线。

在联程产品的制定上,我们始终秉持井冈山航线的竞争优势。针对井冈山主要培训机构参训学员班期,南昌营业部还将航班信息编制成《汇总表》,便于学员查阅。周静说。

为了打造更具红色气质的红色航线,周静和同事多次围绕生产销售工作组织调研,并开展讨论。

每次讨论,大家谈到最多的话题就是国航开通井冈山航线的“初心”便利,即如何让老区人民享受到通航的好处,拥有越来越多的获得感和幸福感。周静感慨说。

为了更好地开展当地工作,周静所在



携程旅行发布的《2021上半年红色旅游大数据报告》显示,上半年红色旅游景区预订量同比增长超两倍。其中,80后、90后用户占比达七成,通过携程下单红色旅游景区的00后用户也比2019年同期增长约2.5倍。

的国航南昌营业部利用“分类管理法”模式,根据航线结构、客源特点等将江西区域内航线划分为“主干航线、地市航班、新开航线”等类型,并在营销创新上下功夫,不同类型的航线辅以不同的销售措施,匹配不同的产品,从而使得各类航线在不同的航季都得到精细化管理。

周静和同事还发现,民航业淡季的主要客源来自于企业、机构前往井冈山地区短期培训和专题研修的学员,且时间相对集中。如何提高航线淡季客座率,更好支撑航线运营,成了南昌营业部亟待解决的问题。

与此同时,有城市经理提出,以往是通过宣传,吸引其他地方的游客前来旅游,随着近年来老百姓的生活水平逐年提高,能不能反其道行之,吸引井冈山的居民乘坐国航飞机更多地走出去看看,去其他地方旅游。

随后,国航决定对井冈山-北京航线以往销售模式进行调整,城市经理从旺季就开始在当地寻找客户群,为淡季作准备,根据需求推出了“夕阳红”“北京欢迎您”等旅游产品,并根据客户特点等因素,制定合适的运价。

从此,在井冈山-北京航线的飞机上,

多了很多去外面旅游的当地旅客面孔。一位当地旅客在登机前对城市经理说:“以前是北京的游客来我们这里参观,现在咱们也能乘坐飞机去北京看看天安门了。”

为革命老区打开“空中经济走廊”

显然,红色旅游的潜力巨大,充分利用红色文物资源,激活红色旅游消费潜力,搭建起乡村振兴的大平台,让红色文化资源焕发时代活力。徐宏分析说。

周静同样看到了这个趋势。据记者了解,随着飞往北京的游客增多,国航南昌营业部又开始深挖本地商务资源,以适宜的价格吸引商务客人乘坐国航飞机走出去,补齐销售短板,收益水平呈现逐年提升。

数据显示,自2004年CA1525首飞以来,国航在井冈山累计运行了8800多个进出港班次,促进了当地的经济增长和旅游业的发展。2017年,井冈山率先脱贫摘帽,成为我国贫困退出机制建立后首个脱贫摘帽的贫困县。

2020年,国航从提升旅客服务感受上找突破,利用井冈山机场搬迁新候机楼的硬件提升契机,陆续开通了“无纸化通关和通程登机服务”,营业部实现了“旅客行

李一票到底、直挂目的地,并圆满完成了首例人体器官运输快速转运,为第十七届赣台会会务组提供“一对一”服务,与当地干部学院建立起航班动态联系机制。

此外,当地营业部还将红色主题教育与市场推介活动相结合,在井冈山、瑞金等红色革命根据地开展渠道推广活动。代理人、旅行社、客户对国航四地航线结构更加了解,对各方资源互补共同开发特色旅游产品提供了更大便利。

随着红色旅游持续升温,井冈山-北京每天一班的航线安排已经难以满足旅客前往革命圣地学习游览的需求。为了吸引更多的旅客前往井冈山,营业部努力争取时刻,加密航班,终于在今年3月29日开通了北京(大兴)-井冈山航线。6月1日,北京(大兴)-井冈山航线由每周三班加密至每天一班。

现在,井冈山每天有两趟固定进京航班,来往北京、井冈山的旅客可以“打飞的”直奔目的地,实现了“早出晚归”。航班的加密,不仅让旅客受益,更让当地百姓尝到了“甜头”。周静介绍说。

上世纪90年代,从吉安市泰和县到北京,每天只有一趟绿皮火车,要坐30多个小时。泰和县的乌鸡全国知名,一个名叫彭建军的老乡从1995年开始养乌鸡。但是头几年他只能在当地做生意,想把乌鸡卖到其他省市,尤其是需求量大的一二线城市,只能靠火车托运。

由于火车速度慢、耗时长,生鲜产品的品质很难保证,经常出现产品损耗,这让彭建军心疼不已。因为物流原因,那时北京的订单我都不敢接。彭建军回忆说。

这样的状况持续了很多年,直到2004年井冈山-北京航线开通,这为彭建军的乌鸡带去带来了极大便利。他告诉记者,新航线扩大了产品销售的辐射范围,也改变了当地特色产业的发展面貌。

彭建军回忆,自己第一次从井冈山机场坐飞机,就是去北京参加农产品国际交易会,为他的乌鸡事业寻找更大的舞台。

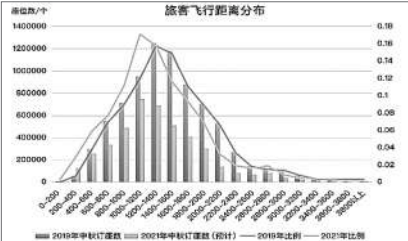
要是在过去,他可能就去了,因为路上实在太折腾。今年,一个有意向合作的北京电商平台因为担心交通问题,就把合作的事先搁置了。但是彭建军告诉电商平台负责人,现在到北京一天有两个航班,一班到首都机场,一班到大兴机场,交通不是问题。于是,双方顺利达成了合作。

航线开通打破了革命老区原先交通不便的局面,经过国航的努力,井冈山的“空中经济走廊”越走越宽。彭建军如是说。

作为这班“红色航线”的见证者,周静也不禁感慨:“17年持续耕耘,国航在井冈山的努力,大家看见了,感受到了,也体验到了。未来,国航将携手各方,不断改善交通条件,助推当地民航发展的新跨越。”

中秋、国庆假期接踵而至

金九银十出行有哪些“利”与“防”



航旅纵横发布的数据显示,受新一轮局地新冠肺炎疫情疫情影响,旅客中秋假期出行意愿下降。同时,与2019年中秋相比,今年中秋节更临近国庆假期,旅客更倾向于短途出行。

中青报 中青网记者 张真齐

今年中秋假期和十一假期安排一出来,我就发现可以通过请假连在一起,于是和朋友开始计划长途旅行。我们打算从宁夏出发,途经甘肃和青海,来一次“解放天性”的自驾旅行。今年中秋节假期的前一晚,刘倩和朋友正在收拾行李,准备第二天一早出发从上海前往银川。

今年的中秋和十一假期离得较近,这样的情况会进一步激发人们的出行欲望。北京大学经济学院副教授薛旭分析说,预计中秋假期期间,公众出行以中短途探亲、旅游行为为主,十一出行预计以中长途探亲和朋友为主。

目的地住宿热度数据更加佐证了民众出行的热情。Airbnb平台数据显示,自北上广城市群出发的短途滨海游成为中秋假期爆款,华北地区备受青睐的山东威海、河北秦皇岛,江浙沪地区的热门目的地浙江舟山、宁波等海边目的地,其中秋出游搜索

量较去年同比增长超100%。以山东威海为例,今年中秋假期的搜索占比已跃升至清明假期的3倍以上。

针对出游时间更为充裕的“十一”假期,游客则会更多地考虑长线游。Airbnb平台数据显示,十一假期1600公里以上旅行的搜索量相较五一小长假增长近3倍,其中4800公里以上旅行占比激增12倍。就目的地而言,以云南大理、丽江、海南三亚为代表的度假胜地的搜索热度位居前列。

不过,近日以来,福建厦门、莆田,黑龙江哈尔滨等地出现的局部新冠肺炎疫情,给中秋、十一长假蒙上了一丝阴霾。

自驾出行成了年轻人的新宠

近些年,随着中国汽车市场的快速发展和消费水平的成熟与升级,汽车早已不是一个简单的代步工具,一台冰冷的铁皮机器,而成为消费者彰显个性、表达情感、实现自由追求的一个伙伴。

正因如此,越来越多的人渴望和向往开车出行的自由生活,自驾俨然成为新时代年轻人放松交友的新方式。

尽管诗和远方很美好,但是购买一辆车需要的大额资金,却成了困扰许多人尤其是年轻人的问题。对于很多“月光”的年

轻人而言,动辄几万元甚至十几万元的购车首付,像是一座横在自己与汽车之间的一座大山。

在这种巨大的购车与用车成本压力下,即租即用、灵活方便、的租车自驾游,成为了当下兴起的出行新方式。得益于低成本、高自由度、还车用车便捷等优势,国内的租车市场,已经悄然成为了极具潜力的发展新蓝海。

易观数据发布的《2021年中国租车市场年度综合分析》显示,截至2020年年底,全国汽车驾驶人保有量达到4.18亿人,而私人汽车保有量仅为2.44亿辆,两者之间的差距进一步拉大,有本无车人群的快速增加,为租车市场提供了充足的用户基础。

尤其是在中秋、十一假期期间,租车潮将更加火爆。薛旭分析说,现在部分租车软件“十一”的租车价格已经涨了数倍,但热门旅行目的地的车辆还偶尔供不应求,足以看到租车市场的旺盛需求。

神州租车相关负责人表示,目前用户对于出行便利性及安全的重视度不断提升,租车自驾已成为首要出行选择之一。此外,在双减政策落地的背景下,再叠加暑期被抑制的出行需求,预计家庭亲子游将热度高涨,点燃十一黄金周旅游市场。

据罗兰贝格预测,2025年中国的分时

租赁汽车将达到60万辆,未来中国共享出行将达到每天3700万人次,对应的市场容量高达每年3800亿元,而潜在需求带来的关联市场容量有望达到1.8万亿元。因此,租车不仅是假期人们的新宠,或将成为汽车市场的下一个发展蓝海。

不过,薛旭提醒消费者,租车不能放松警惕。首先要选择正规的租车公司,价格方面也要货比三家,如果车况不佳,即使再便宜也应该慎重选择。

此外,租车时不能只关心租车价格的高低,车辆哪些保险也同样值得关注。因为经常会出现租车人因为保险问题和汽车租赁公司发生纠纷的情况,这一点也必须多加注意。薛旭补充说。

严格防疫,民航业仍有发展空间

除了铁路和公路出行外,民航业虽然去年受到了新冠肺炎较大的影响,但随着防护措施的升级和弹性运营更加有经验,让如今的民航业能够稳步恢复发展。

今年7-8月,境外输入病例和本土多地散发疫情叠加,导致民航传统的暑运旺季遇冷。不过,即将到来的中秋国庆假期,一部分在暑期被抑制的出行需求将得到释放。

航旅纵横大数据预测,中秋假期计划

航班数(不包含计划取消航班)预计超过5万,较五一假期实际航班量减少8.09%,恢复到2019年同期实际航班量的99.75%,基本与2019年同期航班量持平。

此外,中秋假期期间,全国各航司计划可供座位数超过940万个,较五一假期实际可供座位数减少9.65%,但超过2019年中秋同期可供座位数。

中国民航局运输司副司长商可佳表示:与去年双节重叠延伸为8天长假不同,今年将形成长短相邻的假期组合。民航运输会呈现前后两组周末出行高峰。从近日OTA搜索和预订情况看,比较乐观,客运量与暑期相比将实现大幅提升。

商可佳介绍说,民航局积极支持航空公司灵活组织安排运力和时刻资源。目前,已在每周超过10万班国内定期客运航班计划的基础上,安排多家航空公司执行中秋加班计划4250班,国庆加班计划4406班。

不过,商可佳也提醒,目前境外疫情形势依然复杂严峻,双节期间仍然不是出境游的好时机。她解释说:目前,中外航司运营国际客运航班每周约200班往返,占疫情前2.2%。当前国际航班主要以最低频次保障基本联通,暂不具备恢复和增长条件,所以目前仍然不是出境游的好时机。谈及境内出行这一话题时,商可佳提

全新智能系统与战略产品 双拳出击

五菱如何下好创新先手棋



Ling OS将逐步覆盖上汽通用五菱全系车型及更多移动终端

中青报 中青网记者 张真齐

当合资品牌和国外品牌产销纷纷下滑时,自主品牌乘用车的市场表现好于整体车市,市场份额大幅提升。

中国汽车工业协会发布的数据显示,8月自主品牌乘用车销量为70.4万辆,市场份额达45.3%,市场占有率同比上升7.8个百分点。今年1-8月,自主品牌乘用车共销售561.2万辆,同比增长36.7%,市场份额为42.8%,较上年同期提升了6.5个百分点。

从数据不难看出,智能化和电动化

的发展趋势已经得到全行业的认同,无论是驱动模式的变化,还是智能化带来驾乘体验的升级,都让汽车不再仅仅是出行工具,而被赋予了更多的属性和含义。汽车行业分析师刘志超直言。

在刘志超看来,在智能化与电动化的驱动下,中国品牌的快速崛起已经成为不可否认的事实,无论是销量占比还是品牌口碑,自主品牌产品都有了质的飞跃,现在甚至有了隐隐约约“弯道超车”的趋势。

刘志超的预测在上汽通用五菱身上得到进一步的印证。近日,在上汽通用五菱品牌之夜上,售价6.98万-9.98万元的五菱星辰凭借出色的性价比、智能化水平和内外造型,成了SUV市场的新焦点。

作为一款10万元以内级别的SUV,除了2750mm轴距提供的更大空间外,在配置和性能上,五菱星辰也是诚意满满。上汽通用五菱五菱事业部副总经理周研介绍说,在驾乘体验方面,五菱星辰配备18寸铝合金轮毂、超大全景天窗、

菱形衍缝皮质座椅以及LED日间行车灯等功能。在生态打造方面,星辰配备了10.25英寸触控大屏、256色随心切换氛围灯等功能,进一步提升了驾乘的体验感。

据了解,五菱星辰配备的是1.5T与新一代模拟8速CVT的动力组合,搭配荷兰KONI FSD减震阀,兼顾舒适与驾驶乐趣。此外,五菱星辰的电机稳定系统采用了最新的博世9.3版本,百公里紧急制动距离仅为37米,让驾乘可靠性再度升级。

至于以往自主品牌车型都不太关注的“静谧性”领域,五菱星辰同样进行了探索。据悉,新车采用低风阻风噪造型,整车风阻系数达到0.334,既能达到降低风噪的目的,又能降低日常用车过程中的油耗。

去年5月,上汽通用五菱举办第2200万辆整车下线仪式,成为首家产量突破2200万辆的中国汽车企业,彼时下线的新车就是银标首款新车五菱凯捷。截至目前,上汽通用五菱的用户已经累计有2300万人,五菱品牌的用户也已经累计

到2000万。

半年后,五菱凯捷正式上市,并连续5个月蝉联中国品牌乘用车MPV市场的销冠,成为10万元级家用车的新宠,标志着五菱银标迈开发展的第一步。

如果说五菱凯捷为五菱银标开了个好头的话,那么五菱星辰则是五菱银标真正的“重头戏”。在五菱星辰发布的当天,上汽通用五菱还发布了Ling OS灵犀系统。

通常来说,智能车机系统的传统宣传点,会更多侧重在芯片数量、屏幕尺寸、语音交互流畅度等领域。但在这个“无大屏、不车机”的年代,消费者对于这种单一的卖点灌输早已厌烦。人们更需要的,并不是冷冰冰的功能,而是一个具备人工智能的出行伙伴。

显然,所有的硬件、软件、生态都不是目的,而是手段,是与用户建立联系、为用户服务的依托。而这正是Ling OS灵犀系统与其他多数智能车机系统最核心的

区别。

以Ling OS灵犀系统为原点,消费者将会有多样化的出行场景,在每个场景下用户能够获得更便捷、更舒适的体验。周研介绍说。

在他看来,Ling OS灵犀系统是新的社交载体。它打破了车与外界空间的隔绝,连通了人、车、智能手机和外界世界。通过专属的LING ID,用户不仅能享受到五菱品牌全链路生态的服务,还能在不同用户之间实现位置共享、实时对讲,都拥有专属自己的交互环境,而OTA升级进一步让Ling OS灵犀系统不断成长,用户更常用常新,冷冰冰的科技因此有了温度。

Ling OS灵犀系统也是智慧出行的伙伴。车辆的智慧出行是一个讨论不完的话题,想要实现功能数不胜数,但是Ling OS灵犀系统的做法是聚焦用户核心痛点,优先把导航、音乐、车控、支付四项使用频次最高的功能做出好的体验。周研解释说,它是一个集出行、社交、身份、特权于一体的可进化智能生态系统,是五菱品牌从造好车跨越至全方位服务好用户的关键环节。

其实,自主品牌崛起的原因不仅是它们在研发、造车实力等方面在快速提升,更是基于对用户诉求和痛点的深刻洞察和满足,是情感的认同与共鸣。刘志超直言,显然,这也是Ling OS灵犀系统发力的重点。

正是凭借着更具情感温度的Ling OS灵犀系统和五菱星辰车型,上汽通用五菱发布“超越驱动·越生动力”的全新品牌理念,宣布迈入银标2.0时代。

过去五菱品牌主要聚焦硬件和品质。如今,五菱已经洞悉到消费者开始对品质和出行生态有了更高要求。上汽通用五菱五菱事业部副总经理周研表示,秉承着“人民需要什么,五菱就造什么”的理念,全球银标2.0战略将更聚焦品质和生态。

未来,五菱将把用户需求与科技进步紧密联系在一起。希望接下来五菱每一个小进步、每一个小发展,都能让每一个车主分享五菱品牌升级所带来的美好。周研总结说。