

暑期繁忙的昆明火车站 邹鹏

澄江市抚仙湖游人如织 郝亚鑫



这些雪中送炭的纾困措

施，为处在“寒冬”的云南旅游业带来了生机和信心。在一系列制度政策、一笔笔真金白银的护航下，云南文旅市场平稳运行。从2021年开始，凯撒世嘉旅行社每月省下2600元房租，3个点的税率也全部减免，还获得50万元的“引客入滇”奖励。

“这两年，文旅产业受疫情冲击大，但在困局中我们也不能‘躺平’，而要随时做好恢复旅游的准备。”云南省文化和旅游厅相关负责人表示。依托丰富的旅游资源优势，云南应主动适应常态化疫情防控下旅游消费新趋势、满足新需求，积极推进旅游业转型升级、高质量发展。

## 行业企业创新自救

在政府强有力的激励政策、综合措施保障以及产业转型升级的引导下，涉旅企业也通过转型实现自救。

在张静看来，疫情加速了旅游行业的优胜劣汰，把云南旅游业转

型的时机提前了。“你不转型，就只能转行。”张静说。

凯撒世嘉旅行社正是在困境中依靠转型升级实现自救的。出入境游受限后，他们把更多力量转于拓展国内、省内旅游市场，从旅游产品和销售方式方面发力，实现低端旅游产品向高端旅游产品转变、传统销售向网络销售转变。

“前几年，市面上有很多低价旅游团，99元可以玩好几天，但对旅行社来说收益较小，现在几乎看不到这种低价团。”张静说。近两年来，人们的旅游消费观念发生了变化，游客出游更加注重体验感。于是，旅行社顺势而变，推出高品质的旅游产品，受到不少消费者的欢迎，销量高于低价团。

定制游是旅行社转型升级的积极探索。为满足游客多样化的需求，拓宽收入渠道，今年，凯撒世嘉旅行社与携程网合作推出定制游，携程网2万名定制师会根据客户需求，定制专属个性化旅游产品。该定制游产品销量占到凯撒世嘉旅

行社旅游产品销量的三分之一。

同时，凯撒世嘉旅行社不断更新旅游产品推广渠道。“以前我整天都在外面推销产品，收效甚微。现在，我只需把产品上传到网络平台，客户自然就来了。”张静说，如今旅行社有五分之二的客流量都是通过网络平台引来的，她和同事还尝试通过直播方式推介旅游产品。

看着旅游业一步步向好，张静身边的旅游从业者已在准备注册旅行社。张静认为转型升级是他们逆流而上的底气。“现在政府对旅游业的支持力度很大，不少旅游从业者找到了转型升级的发展路径，迎来了新的发展机遇。”张静说。

如今，云南的旅游新业态产品不断涌现，“吃住行游购娱”产业链不断完善。在疫情趋稳可控的前提下，云南旅游业将破局突围。

本刊记者 曾永会