



世界500强为啥频频来宁波开会？

宁波做深会奖旅游细分市场，用细致精准的服务留住客人



作为旅游行业的新蓝海，会奖旅游产业是诸多旅游目的地城市争相抢食的蛋糕。近年来宁波市旅游局也把目光瞄向了这一领域，不仅走出去在国内一线会奖旅游展会上推销宁波，也不断引入会奖旅游采购商了解宁波，提升宁波城市形象与知名度。

记者 周雁



泛太平洋酒店内举办的会奖活动。

世界500强企业频频相中宁波

在如今商业发达的时代，开一场会议，已经不是简单的会议，一场大型会议可能蕴藏着大商机。德国慕尼黑展览公司总裁门图特曾说，“如果在一个城市开一次国际会议，就好比有一架飞机在城市上空撒钱”。

会奖旅游即会展及奖励旅游，包括会议、奖励旅游、大会和展览四个组成部分。其中会议、大会和展览旅游是指利用举行各种会议、大会和展览活动的机会所开展的特殊旅游活动；奖励旅游则是公司为了激励成绩优秀的员工、经销商或代理商而专门组织的旅游活动。

令宁波旅游界人士津津乐道的是，世界500强诺华制药曾在宁波香格里拉酒店举行的一次上千人规模的会务活动，当年5天的会务时间里，会议团队在宁波“吃、喝、玩、游、购、娱”消费规模达到300万元。分享诺华制药会奖蛋糕的不止香格里拉大酒店一家，万豪、东港喜来登、凯洲皇冠假日当年都承接了这个团队的餐饮住宿。

近年来，像微软、壳牌、大众、西门子这样的大公司，搞会奖旅游，也不再钟情于北京、上海、杭州、苏州、厦门等城市，而是选择了宁波尝鲜。在国内众多会奖旅游采购商心目中，宁波正作为一个性价比高的会奖

旅游新兴目的地进入视线，这一观点也得到了去年携程网和大众点评网的大数据统计支持，有600万网民投票认为宁波是国内最具潜力的旅游目的地。

大型会议蕴藏着大商机，这是一个“金矿”。目前宁波具有5星级水准的饭店数量达到了39家，位列全国城市第7位，万豪、柏悦、朗豪、泛太平洋、洲际、雷迪森、香格里拉、希尔顿、豪生、开元等国际国内一流品牌相继进入宁波。宁波市旅游局副局长陈刚这样描述宁波发展商务会奖旅游所具备的优势，“随着宁波城市经济与旅游业的快速发展，从会奖旅游市场所聚焦的环境、交通、服务、价格、品质、安全、产业等多个要素与同类城市相比较，宁波都是价值发现的新洼地，具有很广阔的发展空间”。

除了上述要素的优势以外，宁波还有着丰富的美食、佛教、修学和休闲旅游资源，多家国家级和省级旅游度假区、60余家综合休闲旅游基地和专项休闲旅游基地，特别是宁波具有良好的金融、港口物流、汽车、新材料、生物医药、纺织服装、电子商务、文化创意、会展等方面的产业优势，可以实现多种方案的商务会奖旅游方案。

细致精准会奖服务留住客人

除了一流的酒店硬件设施与价格优势，留住会奖客人的脚步，宁波的酒店更是在服务上精耕细作。东钱湖恒元酒店不久前接待了来自上海春秋集团高管团一次会奖旅游，两天三晚的会奖活动结束后，春秋集团还与酒店达成意向合作——春秋航空飞行员的休假以及该集团承接的各类会奖旅游业务，都将与恒元酒店进行合作。

“做会奖旅游，拼的就是用心，我们有个积优团队，从总经理到基层员工除了日常工作之外，还要发挥特长为客人服务。比如我们总经理是高尔夫教练，我是瑜伽和太极教练，员工里有兼职魔术师等。”东钱湖恒元酒店销售总监梁慧说，正是这个积优团队的存在，为会奖客人提供了增值延伸服务，增加了酒店会

奖业务的吸引力。

香格里拉酒店近两年来每年都要承接1000人以上的大型团队。北京、上海的会奖团队来到香格里拉，酒店都会根据团队情况定制推荐古镇、佛教、山水等宁波周边的特色线路给客人。宁波周边景点的原汁原味特色，深受一线城市会奖团队的喜爱。

而来自泛太平洋大酒店的数据则显示，会奖团队占酒店业务的一半以上，超大型的会议场地，便利的停车条件和临近会展中心的区位优势，让各类会奖团队对其情有独钟。“特殊的区位优势是我们酒店的最大特色，大型会奖团队来此，没有塞车和停车的困扰，各类会奖服务一站式解决。”

会奖旅游具有最高达1:10的消费带动力

据介绍，会奖旅游具有规模大、档次高、成本低、停留时间长、利润丰厚等特点，对会议所在城市的经济发展起着巨大的推动作用。根据有关分析，相较于普通观光客人均消费对当地经济1:5的拉动作用，会奖旅游客人的人均消费对当地经济的拉动效应往往在1:8到1:10。世界上国际会议旅游发达的国家多位于欧美等地，美国更是世界最大的国际会议主办国，长期占据着国际会议旅游市场的领先地位。亚洲地区会议旅游市场做得最好的是香港，香港每年的大小会议就有上千个。很大程度上，香港就是靠这些会议带动了地区经济及旅游业。

基于以上优势，宁波市旅游局对会奖旅游的扶持与开发不遗余力。陈刚向记者介绍说，这几年来，宁波在城市旅游形象整体推广方面得到了市委市政府的高度重视和支持，专门成立了宁波旅游形象推广中心，强化了

会奖旅游市场开拓职能，在人财物方面加大了投入。出台了会奖旅游开拓扶持政策，对于酒店引进客源、会奖旅游专卖店开设、企业参加国际国内会奖旅游展会、加入ICCA等国际组织方面都有奖励和补助。设计开发了会奖旅游管理平台和会奖旅游专用网站，编制了会奖旅游手册，拍摄了会奖旅游专题广告片，每年组织企业参加法兰克福会奖旅游博览会及北京、上海、杭州相关会奖旅游展会，走访国、中、青总社以及众信旅游、携程等相关会奖旅游中介商洽谈对接具体合作。通过《MICE》《中国会议》《Biz Event》各类专业会奖杂志等渠道传播宁波。特别是今年十月市旅游局还将牵头成立宁波会奖旅游推广联盟，并将同步加入ICCA和中国会奖旅游推广联盟，成为继青岛之后的第16个会员城市，进一步加强会奖旅游市场开拓的资源整合和有效性。

宁波会奖旅游大事记

2011年9月23日

宁波商务会奖旅游采购商大会聘请了MCI(迈氏)集团中国区董事总经理高峰、联想集团全球采购部采购总监王小燕等成为“宁波市会奖旅游业特邀顾问”，并与其公司签署了战略合作伙伴协议，切实推动2012年宁波会议奖励旅游市场的业务增长。

2012年2月13日

在MICE China办公室设立“宁波会奖旅游北京推广中心”——这也是国内旅游局首次在北京设立推广中心。

2012年5月3日

宁波会奖旅游研究报告出炉。

2012年5月18日

宁波会奖旅游长三角采购商大会在沪举行。

2012年8月

按照“十二五”发展规划要求，推进旅游产业转型升级，重点开拓会奖旅游市场，并将其作为宁波休闲商务旅游发展的一个重要方向。

2012年9月14日

第二届宁波商务会奖旅游采购商大会

2013年11月18日

第三届宁波商务会奖旅游采购商大会

2012~2014 连续三年参加上海ITCM展

2013~2014 连续两年参加北京CIBTM展

2014年6月27日

宁波会奖旅游策划师培训

2015年

- 4月，参加上海ITCM展会并做推介；
- 参加上海CIMCF论坛及会奖推介；
- 5月，参加德国IMEX展会并做推介；
- 6月，申请加入中国会奖旅游城市推广联盟；
- 8月，参加北京CIBTM展会并做推介；
- 8月，举办宁波会奖旅游会奖策划师（北京站）培训；
- 9月，参加杭州CITIF交易会及会奖企业推广对洽；
- 9月，参加中国会奖旅游城市推广联盟推广活动；
- 10月，组建宁波会奖旅游推广联盟；
- 10月，举办第四届商务会奖旅游采购商大会；
- 12月，争取成为中国会奖旅游推广联盟会员城市。