

旅游规划
旅游管理
旅游投资
专业书籍

热点区域



机构博客



案例展示



酒店管理



最新职位

旅游企业应在错位营销中显现竞争优势

作者: 廖珍杰 张丽娟 来源: 中国旅游报 责任编辑: kchance.com

阅读次数: 发布日期: 2009-9-1 18:40:43

错位营销是在营销竞争中避开趋同性的竞争手段, 竞争理念和竞争策略独树一帜、别具一格, 拓宽自己的市场空间, 引导品牌树

立自我特色和自我风格, 走一条个性化的产品推广和品牌宣传之路, 以此激活竞争氛围, 让消费层面从三维空间得到无限的拓宽和延

展。通俗来讲, 错位营销是“不做别人做的, 只做别人不做的”这样一种营销策略。目前, 国内的旅游业面临着同质化竞争的难题,

为避免市场重叠而导致的恶性竞争, 旅游企业应选择错位营销模式, 这样不仅可增加旅游者的选择余地, 而且避免了针锋相对的竞争

, 为旅游企业在市场上找到一个属于自己的独特空间, 创造旅游产品独特的消费群体, 从而推动旅游企业健康成长。

旅游业错位营销的首要基本点是旅游形象非趋同性互补, 如果旅游形象相同就没必要通过错位的方式来做了。趋同性的东西再通

过整合不但起不到1+1大于2的效果, 反而浪费了人力成本、时间成本与机会成本。应当强调的是, 旅游业错位营销策略作为标新立异

战略的一种, 并不意味着旅游企业可以忽略成本, 但这个时候成本不是旅游企业的首要战略目标。旅游业错位营销需洞察旅游者的内

心需求, 迎合旅游者消费心理, 把旅游地品牌的利益点集中在旅游者的满意点上, 着力向旅游者传递旅游地能够给他们带来核心价值

的气氛和感觉, 推出不同风格的旅游新形象, 创造出更新或再生吸引力因素的新机遇。具体可以分为市场错位和产品错位两种主要形

式。

(1) 市场错位营销, 明确定位

旅游市场错位营销就是寻找市场空位, 找准自己具有相对优势的旅游细分市场进行开发。旅游市场细分是市场营销的基础, 是实

施旅游市场错位营销战略的前提。它一方面使旅游市场更好地满足旅游者的需求; 另一方面有利于旅游企业发现新的市场机会, 为淮

确地锁定目标市场, 拓展旅游市场提供依据。目前旅行社产品的细分状况不容乐观, 针对某些特定受众的旅游产品较少。针对这种状

况, 首先要做的是加强市场细分, 确定商务旅游、会展旅游、修学旅游等旅游项目的消费人

热点新闻 更多>>

热门文章 更多>>

群，明确的市场细分也是避免旅游产品雷同

的最好手段。一旦明确特定产品针对的特定市场，就确定了旅行社产品的定价依据，同时也会针对一定的细分市场进行促销和销售

。可以说，会不会在竞争中错位营销，决定着旅游企业的发展前景。

(2)产品错位开发，避免雷同

旅游产品错位开发主要指产品特色错位，即找出旅游资源开发亮点，在产品质量、服务水平上做文章，通过规模建立自身的优势

与个性，进而打造旅游精品。

旅游景区错位发展是实现旅游产品优势互补的策略之一，强调景区开发应具有互补性，发挥各自的优势，开发区别于相邻景区的

产品，避免不必要的重复建设和两败俱伤的对抗性竞争，变替代性竞争为互补性合作，在发展“大旅游”、开发“大市场”中建立良

性竞合关系。例如，在发展红色旅游方面，应重点围绕乡村军事指挥部和野战战场的特色打造产品、设计旅游活动及开展经营。通过

深挖红色旅游产品内涵，打造以国防教育和军事体验为特色的产品体系，并结合现代军事科技，开发军事体育旅游产品，跳出传统的

观光型旅游产品发展模式，实现错位式发展。

总之，旅游业错位营销是一种高层次的营销手段，如果运用得好，经常有化腐朽为神奇的力量。

但倡导错位营销，并不是说旅游企业要不顾自身实际去刻意追求标新立异，它的依托是市场，在适应市场变化的同时，尽可能地

去实现与竞争对手的错位，从而使得不同层次、不同地域、不同消费习惯的游客都能在“错位营销”中得到消费满足。

更重要的是，通过“错位竞争”，推动旅游企业充分发挥自己的智慧，在更高、更新层次上丰富市场竞争色彩，使潜在市场成为

现实市场，潜在游客变为现实游客。

相关内容：

- 酒店关系营销策略
- 旅游网络营销何去何从
- 团队自助游成新趋势 景区营销亟待跟进
- 渠道制胜：景区渠道营销的应用与创新
- 四川酒店业探索网络营销之路

上海奇创旅游景观设计有限公司(总部)

上海市金沙江路3131号3号2F

邮编：201824 传真：(86) 021 6910 8777

商务直线：021 69108787/69108786

总机：(86) 021 6910 8666

24小时热线：13901848087 13585907182

北京奇创旅游规划设计院

北京市朝阳区曙光西里甲1号第三置业B座602室

邮编：100028 传真：(86)010 5822 2902

总机：(86)010 5822 0731/32/33

直线：(86)010 5822 2901

24小时热线：13901848087 13911535290

奇创旅游咨询运营机构深圳公司

深圳市福田区商报路奥林匹克大厦6楼F

邮编：518000

传真：(86)0755 83522970

总机：(86)0755 83522950/60

机构商务联系：kchancebd@gmail.com

香港奇创国际旅游咨询运营集团

香港铜锣湾告士打道255号

信和广场12楼1205室

电话：(00852) 3519 7746

传真：(00852) 3020 4306

网站意见反馈：kchanceweb@gmail.com