



强力推进以国际化为引领的武陵旅游“三次创业”

武陵旅游：“开门红”后“持续红”

本报记者 代娟

“我们提前一个月就买了门票订了酒店，趁着假期全家出动来武陵看看仙女山、天生三桥，果然不虚此行。”来自北京的张先生将武陵作为了今年跨省旅游的第一站。

旅游大巴鱼贯而来，自驾车辆络绎不绝，游客排队秩序井然……仙女山、天生三桥、印象武陵演艺区频频上演“人从众”的火热场面。刚刚过去的“五一”小长假，武陵再一次成为重庆景区游版块的“爆款”。

数据显示，仅“五一”5天时间，武陵接待游客121.33万人次，旅游综合收入5.45亿元，同比分别增长4.47%、4.71%。而2023年第一季度，武陵接待游客883.68万人次，旅游综合收入31.82亿元，同比分别增长13.68%、14.47%，游客接待总量和团队接待量一直位于重庆榜首，“开门红”后“持续红”。这是敢想敢干武陵人交出的一份亮眼成绩单，也是武陵旅游“三次创业”取得初步成效的有力证明。

然而在经济逐渐恢复的当下，武陵为何能迅速提升旅游人气呢？



热烈欢迎安徽贵宾一行游秘境武陵

安徽团游武陵

“三次创业”引领发展

回首旅游创业，武陵已走过了20余年的岁月。以国际化为引领的武陵旅游“三次创业”迫切需要迭代升级，推动旅游产业实现由数量型向质量并重转变、推动由打卡向刷卡提升，推动由单一的旅游支撑向“+旅游”的多元产业支撑“三个转变”。

聚焦“做深产业链、提升贡献度”，以研学、运动、艺术、康养、婚恋、服务六大产业链条为抓手，发展“工业+旅游”“农业+旅游”“建筑业+旅游”“服务业+旅游”融合链，是当前武陵旅游“三次创业”的重要战略。“6+4”产业链条，充分激发了武陵人人都为旅游赋能的激情和动力。

位于白马山的茶文化研学基地，跨界融合了农文旅相关产业，开业至今已接待游客3万余人，不仅丰富了文旅产品供给，创造更多消费场景，还让游客有了沉浸式的旅游体验，带动了周边农户的收益，促进了餐饮酒店行业的发展。

当前，武陵正以“一主两辅多元”的发展思路拓展农业特色产业，依托田园风光、绿水青山、乡土文化、民俗风情、绿色农产品等特色资源延伸产业链条，主动“+旅游”、观光农业、休闲农业和康养产业应运而生，激活

着农业发展新动能。

在“三次创业”的大背景下，41万武陵人积极响应，头脑风暴提出了许多“金点子”。“城市门户更新”项目作为全区“十件大事”之一，汇聚了各行各业武陵人豪写“武陵”的206件作品，讲述着“一面墙如何诞生”的精彩故事，是城市会客厅的点睛之作，也是武陵人欢迎广大游客来武满满的诚意。

以国际化为引领的武陵旅游“三次创业”，正吸引着全区上下乃至全国各地的“创客”云集。“世界最佳旅游乡村”荆竹村、四川大学（重庆武陵）旅游国际化协同创新研究院、温铁军工作室、国际创客艺术村、青年创新创业基地……给足有智之士发展空间，在这方热土上持续发力，为加快建成世界知名旅游目的地、绿色发展创新示范区不断努力。



体验卡丁车



有序排队



重走红军路



我和舒航在天坑三桥

合影留念

满满诚意厚赠游客

从今年春节以来，武陵景区数据向好，捷报频传。大年初二，仙女山景区迎来兔年首个500人跨省游大团，大年初四，央视新闻联播点赞武陵冰雪旅游。

“今年开局早、部署早、启动早。”区旅游产业（集团）有限公司国际营销中心负责人介绍，今年的营销工作早在年前就作出安排，以媒体营销、活动营销、渠道营销、合作营销等方式，创新营销战略，掀起了武陵旅游营销热潮。

春节过后，31个市场营销人员立马奔赴驻外市场，在竞争激烈的旅游市场上演“抢客大战”。

针对来武旅游团队，武陵拿出满满的诚意，在重庆率先推出组团优惠政策。通过优惠政策+签订订单式营销，已经成功拥有100余家重要战略合作伙伴，推出600个武陵旅行专线。

同时长江三峡+武陵旅游和张家界+武陵景区两大通道的打通，郑渝高铁游大美武陵的规

划，进一步吸引更多的游客，扩大了武陵旅游市场。

“我们还抢占了飞机、火车、游轮三个资源，通过飞机切位、动车包列、整合游轮资源‘争夺’游客，每天来武陵旅游团队人数超万人。”这样的布局为武陵旅游人气带来了极大的提升，飞机万人游武陵、动车包列游武陵、游轮游武陵如今已经成为新时尚。

同时，各乡镇积极策划自驾线路，为沉浸式游览武陵的游客提供引导服务。归原小镇、堰塘村小沐田农场、呐溪原乡、大田湿地人家、后坪天池苗寨等乡村旅游景点也成为旅游市场的主流。

仙女山街道、芙蓉街道、火炉镇、后坪苗族土家族乡等地也提前做好规划，加强后勤保障，提前对辖区范围内景区的民宿、酒店、餐饮店等进行安全检查，开通24小时投诉咨询热线，为游客来武营造安全舒适的旅游环境。

为回馈广大游客，武陵景区推出了冰雪季、避暑音乐季、啤酒节等一系列主题活动，让游客有更多体验感和参与感。

尝到红利信心满满

“自2月份我接手酒店以来，很多团队游客来包酒店，我们酒店几乎天天爆满。”4月29日，仙女山街道华悦酒店老板舒天向记者透露，这是今年开业以来她家酒店第32次满房。

当天，与华悦酒店同样满房的酒店，仙女山街道就有近20家。住宿爆满的背后，是武陵旅游全面复苏的缩影。

通常3、4月份是武陵旅游的“淡季”，但今年的游客明显络绎不绝，满房现象在各地“上演”。仙女山天怡芳草度假酒店，酒店204个房间近一个月来几乎每天都被预定满房。

“5月份已经定出1000多间房，有团队、散客也不少。”仙女山天怡芳草度假酒店经营副总经理王结告诉笔者，随着天气逐渐炎热，他预计住宿火热程度将持续到10月中旬。

“4桌。”一个身穿黄色衣服的导游推开陈家花园酒店的大门，扯着嗓子吼道。

前台接待人员黄茜立马安排服务员快点收拾桌子，又转身快跑进厨房，安排厨师上菜，回到前台位置，整个过程只用了20多秒。

黄茜为何这么抢时间？是因为最近团队游客蜂拥而至，面对大量集中用餐的游客服务催生了他们整套上菜流程的优化。4桌菜上齐，也仅用了8分钟时间。

游客中有一个70多岁的老人团队，他们从山东济南出发，到重庆成功拼团5天4晚的旅行。而他们与武陵结缘，仅仅就是在旅行社看到了武陵的照片，大家一致决定就去武陵。

除了游客，各家导游也成为了一道亮丽的风景线。当记者频频向他们发出游客多不多、忙不忙等问题。

“你说我忙不忙，听我声音就知道了。”“别问我一年来几次武陵，我一个月都要带团来10次。”“现在来重庆周边旅游的游客，大多数都把武陵作为了必选项。”这样的话语给出了答案。

在堰塘村小沐田农场，欢乐农场里传来阵阵笑声，儿童乐园里小朋友正快乐嬉戏，卡丁车乐园里展现着速度与激情……处处都是欢声笑语。据农场负责人介绍，仅“五一”小长假首日，接待游客就达3000余人，收入2.6万余元。“我是地地道道的堰塘人，现在都吃上了旅游饭，我们大家对武陵旅游真是太有信心了！”这位负责人笑道，下一刻，他已回应着客人的咨询，张罗着为几名来野炊的游客提供炊具租赁。

以国际化为引领的武陵旅游“三次创业”，充分激发着武陵人发展旅游的信心和决心，从“旅游+”转变到“+旅游”。全产业链发展，正持续释放着效能，让每一个武陵人享受红利。



天生三桥人气旺。(王俊杰/摄)



仙女山大草原。(王俊杰/摄)