

《认清文旅招商新形式新难题 掌握招商洽谈新对策新技巧》

主讲：王成慧老师

【课程背景】

2023年疫情结束以来，旅游行业复苏向上，文旅市场火热，文旅消费新热点、新现象、新玩法不断涌现。文旅消费成为扩大消费、提振消费的生力军，“旅游产业作为国民经济新增长点、国民经济战略性支柱产业”的重要作用愈发凸显。伴随“旅游赋能效应的扩大”，各省各地政府、文旅部门高度重视文旅产业的投融资工作，各省相继组织召开“文旅产业投融资大会”，全国掀起一轮文旅项目投资签约热潮，并在文旅融资创新方面不断探索，拓宽企业融资渠道。但在具体的文旅项目招商过程中，许多地方却面临各种困境和招商难题，招商人员缺少招商方法和技巧，导致在文旅项目不易谈拢，“跑”项目多“落”项目少，“真”项目少“虚”项目多等系列问题。如何破解文旅项目招商难题？如何设计科学的文旅招商方案，如何创新文旅项目招商策略，如何搭建有效招商平台和推介渠道，如何进行高效招商洽谈和接待服务，如何提升招商人员素质与技能。这是本课程要解决的问题。

【课程收益】

把握我国文化旅游产业发展新时代新挑战新格局
研判我国文化旅游项目招商新形势新矛盾
掌握我国文旅招商面临新困境新难题
学习文旅项目招商引资的流程策略技能

【课程对象】

地方政府分管文旅领导、文化旅游局负责人、招商局负责人、文化旅游企业中高层管理者、战略管理人员和一线经营者。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程方式】

专题讲授、案例讲解、实操演练、小组研讨等，并通过大量情景案例和案例的分析讲解使教学过程寓教于乐、深入浅出、贴近实际。

【课程大纲】

第一篇章 文旅产业发展新时代新挑战新格局

一、旅游进入新时代

- 1.全球化变迁
- 2.不确定性影响
- 3.从小康到中等发达
- 5.高质量发展
- 6.中国式现代化

二、旅游面临新挑战

- 1.资源型时代早已过去
- 2.产品化时代强化进行
- 3.场景化时代正在来临
- 4.市场精细化更加深入

三、旅游发展新格局

- 1.城市大休闲，乡村微度假
- 2.升级老项目，拓展新项目
- 3.强化老要素，融入新要素
- 4.世界级景区，综合式产品
- 5.发展夜经济，活跃夜旅游
- 6.运用新科技，拓展智慧游
- 7.亲子驱动力，风口研学游
- 8.多业态融合，康养大赛道

四、旅游战略新转型

- 1.以导游为中心的旅行社转型
- 2.以城市化为中心的酒店转型
- 3.以目的地为中心的景区转型
- 4.以沉浸式为中心的演艺转型
- 5.以营地为中心的自家车转型
- 6.以旅居为中心的度假区转型
- 7.以烟火气为中心的休闲转型
- 8.以生活为中心乡村民宿转型

第二篇章 文旅项目招商新趋势新矛盾新难题

一、文旅项目招商三大形势

- 1.投资主体规模将进一步缩减
- 2.投资决策将更加理性和谨慎
- 3.投资领域更加跨界和多元化

二、文旅项目招商三大矛盾

- 1.有限资源与连续增长贡献的矛盾
- 2.招商考核指标与权限的矛盾
- 3.政府社会效益与企业经济效益的矛盾

三、文旅项目招商五大困境

- 1.如何兼顾政府和投资商利益
- 2.如何进行可信投资可行性分析

案例讨论：甘肃会宁国防主题公园的投资可行性分析

- 3.如何找到对的人对的钱？
- 4.如何进行专业的辨别？
- 5.如何持续性沟通和保障落地

四、文旅项目招商六大难题

- 1.“新”项目越来越看不懂
- 2.“大”项目越来越看不准
- 3.“小”项目越来越看不上
- 4.“好”项目越来越谈不拢
- 5.“跑”项目多“落”项目少
- 6.“真”项目少“虚”项目多

五、文旅项目投资新特点

- 1.文旅投资运营的长期价值属性

2. 文旅投资国进民退与去地产化
3. 文旅消费从投资驱动转为产品驱动

六、文旅项目投资六大考量

1. 项目自然禀赋
2. 辐射人口范围
3. 经济发达程度
4. 项目核心内容
5. 项目开发空间

案例分析：江西百里红山项目的拓展空间

6. 投资回收风险

第三篇章 文旅项目招商新流程新策略新技巧

一、文旅项目招商“八步骤”

1. 有效梳理资源

课堂讨论：青海班玛县文旅如何梳理资源

2. 精细包装项目

课堂讨论：新疆阿克陶县如何包装文旅项目

3. 建好推介渠道

4. 营造投资环境

案例分析：四川省洪雅县康养旅游投资环境的营造

5. 精准对接项目

案例分析：某沉浸式演艺小镇的精准项目对接

6. 设计谈判策略

7. 提供良好服务

8. 重点客商跟进

案例分析：济源市文旅项目的招商重点客户跟进

二、文旅项目招商接待“三准备”

1. 前期接待准备

2. 招商资料准备

3. 项目专业准备

三、文旅招商项目洽谈“四选择”

1. 洽谈时间选择

2. 洽谈人员选择

3. 优惠条件选择

4. 推进方案选择

四、文旅项目招商人员“八能力”

1. 捕捉信息能力

2. 文旅专业能力

3. 语言表达能力

4. 痛点抓取能力

课堂讨论：新疆喀什古城招商如何能抓住痛点

5. 判断决策能力

6. 细致接待能力

7. 以情感人能力

8.后续服务能力