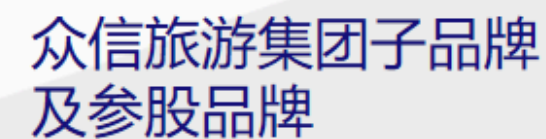




全景旅游
WWW.QTRAVEL.CN

全景旅游
WWW.QTRAVEL.CN

日本事业部
Japan Business Department



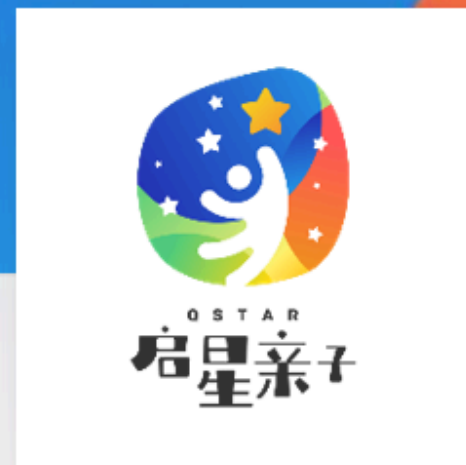
中国民营旅行社第一股 股票代码 002707

2014年1月23日，众信旅游成功在深交所挂牌上市，成为A股市场上首家民营旅行社上市公司。



全景旅游 & 启星亲子

Q-TRAVEL & Q-STAR



“全景旅游”为竹园国际旅行社旗下出境游品牌

“全景旅游”为竹园国际旅行社有限公司旗下的出境旅游品牌。2014年上市后，“全景旅游”形成了各类业务间“客户+渠道+资源”的有效转化。持续多年在中国国家旅游局全国旅行社百强名单及年度利税贡献中名列前茅，连续10年荣获“中国出境游风云榜”各大产品批发商大奖，近年来，从出境游到出境游+国内游、从跟团游到定制游，从常规旅游到专项、主题旅游，从出发地组团到目的地参团，集团产品不断丰富，持续引领着市场发展，“全景旅游”每年为200万人次以上的游客提供旅游服务。

“启星亲子”为竹园国际旅行社旗下高端亲子旅行品牌

作为竹园国际旅行社在亲子陪伴、亲子出游、能力启发等领域的“尖峰班”，启星亲子依托于20年出境游从业积累下的服务经验和渠道资源，企业核心班底齐心共创，致力于打造覆盖华东乃至全国中高端人群的亲子游知名品牌，产品类型主要分为亲子陪伴和独立成长，努力让父母和孩子都能有所收获，努力让亲子关系变得更为融洽，短短3年时间，服务标准已成为行业口碑标杆。

日本产品坚持：

所见即所得

What you see is what you get

JAPAN IS BEAUTIFUL

随着日本业务的逐渐扩大，
公司对于产品的要求越来越高，
2018年我们在东京成立了“竹园株式会社”，全方位
把控资源、产品、服务质量。



日本
再発見
Re-discover
True Japan

10:00

壹場迷人的『紅葉狩』

japan *is Beautiful*
紅葉

原野紅葉的自然景觀
庭園紅葉的古風寫意
紅葉之姿皆是耀眼盛景

全景旅游
WWW.QTRAVEL.CN

所见即所得

- 设立东京分公司
- 培养上百位全职导游
- 360度全景VR展示指定入住酒店
- 社会餐厅公布名字网址、餐标
- 每一份行程体现其应有的价值

日本产品坚持：所见即所得

华东首家-360度全景VR展示指定入住酒店



扫一扫看VR实景

臻选酒店

日式庭园环绕，景致优美
地段好/交通便利

东京樱花塔王子酒店

The Prince Sakura Tower Tokyo

在都市中沉醉自然美色

9.0 好极了

Hotel Overview

在日式庭园中浅眠小酌是何等体验?东京樱花塔王子酒店能让你流连忘返,在拥有一片占地2万平米的日式庭园内,客房住宿、餐厅等设施一应俱全,窗外是怡然的庭园风景,还能远眺到东京塔的美景。更难得的是这里交通便利,距离品川站仅需步行3分钟。无论是商务出行还是私人休闲,宾客都能在喧闹的都市中感受到自然的美丽和难得的宁静。

地址:东京都港区高轮3-13-1
电话:+81 3-5798-1111

Rooms, Dining and Activities...

扫码查看VR全景

注:酒店星级及评分皆来自于Booking网站评级

臻选酒店

海湾景致
国际五星品质

大阪凯悦酒店

Hyatt Regency Osaka

坐享大阪湾边风景

8.3 非常好

Hotel Overview

这座国际五星品质的酒店位于大阪湾港口地带,紧邻大阪国际展览中心、亚太贸易中心和大阪县政府大楼,Nakafuto地铁站步行可达,地理位置便利。共有480间舒适客房,每间客房皆可观赏城市或海湾景致,你可以在酒吧中依着海景小酌一杯,或是在泳池边享受惬意的度假生活,还可以乘坐酒店提供的环球影城免费班车,随时投入都市欢愉。

地址:大阪市住之江区南港北1-13-11
电话:+81 6-6612-1234

Rooms, Dining and Activities...

扫码查看VR全景

注:酒店星级及评分皆来自于Booking网站评级

臻选酒店

赏海景泡温泉
万豪集团国际五星品质

南纪白滨万豪酒店

Nanki-Shirahama Marriott Hotel

旖旎海色中的度假生活

8.5 很棒

Hotel Overview

对于想体验和歌山精彩生活的旅客来说,南纪白滨万豪酒店提供了另一种令人惊叹的住宿感受。不仅坐拥水清沙幼的白良滨海滩,更以万豪国际品质打造出格调高雅、温馨舒适的居所,典雅清新的客房享花园美景或壮阔海景,提供拥有Nanki-Shirahama温泉(被誉为日本三大古泉之一)水的独立温泉浴池,每一刻都是惬意时光。

地址:649-2211 和歌山县,白滨,2428
电话:+81 739-43-2600

Rooms, Dining and Activities...

扫码查看VR全景

注:酒店星级及评分皆来自于Booking网站评级

日本产品坚持：所见即所得

社会餐厅公布名字网址、餐标；每一顿特色餐安排在最适合的城市

美食图片皆为探店实拍



Inovative

Creative

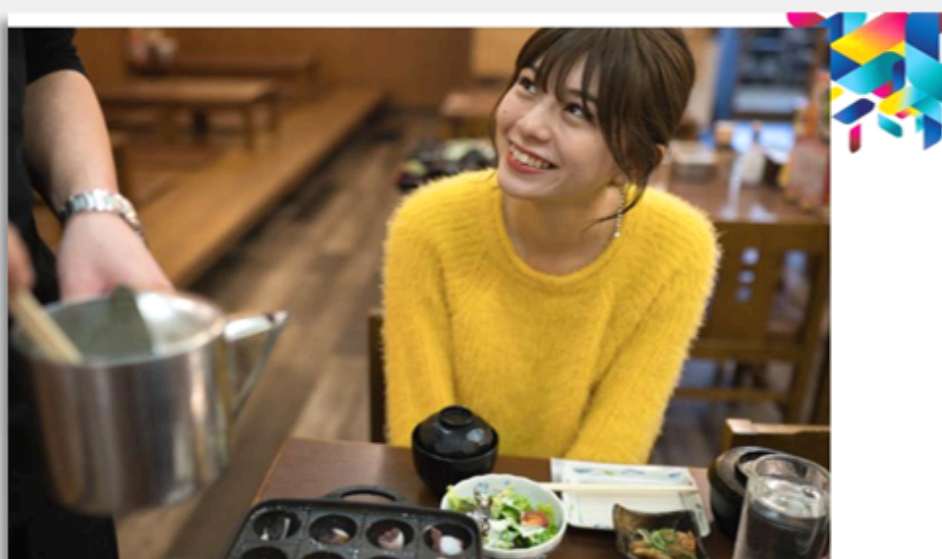
Cool

Inspiration

俺の焼肉



京都SoDOH庭園料理



串かつ たこ焼き
大阪 味の大丸



おばんざいの店
京都ことこと



ラーメン工房

疫情前日本业务数据（2019年）：

*收客人数、营业额、游客满意度数据

***收客人数**

上海、浙江、江苏、安徽

50000₊人

环比2018年增长30%

***游客满意度**

96%好评

复购率高、口碑传播快

***营业额**

3.5亿元

占总营业额25%

***经营理念**

肯担当

重服务

讲产品



上海竹园国际旅行社有限公司
日本部总监
孔婕

- 从事出境旅游业务近10余年，前后服务于国内知名OTA旅行平台和国内知名出境国际旅行社2家公司；
- 拥有丰富的平台运营经验，并且深耕于日本目的地销售，产品设计，资源市场多年，对于中国赴日旅游市场的需求变化，以及访日客人需求的产品形态有敏锐的洞察力，以及响应能力；曾设计的旅行产品在平台销量领先，并或得有高GMV和GP成绩，现公司赴日旅行产品类型涵盖：会务会奖、修学旅行、主题旅行，大众旅行商品，私家团定制商品，以及落地拼团，自由行等产品类型；



热门目的地&新兴趋势

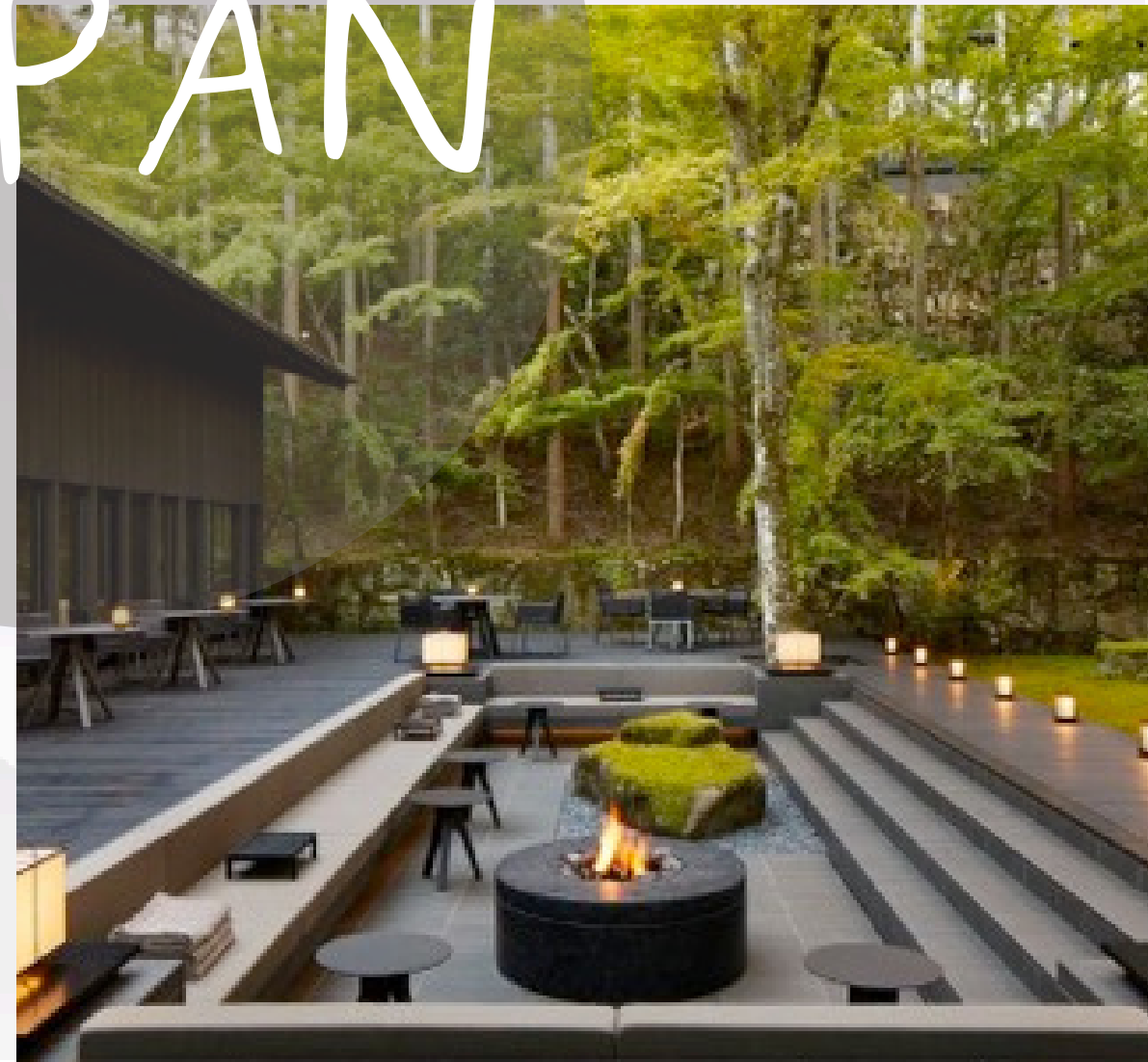
热门目的地&新兴趋势

传统热门城市（东京、大阪、京都）VS新兴目的地（小众地方）

深度文化体验&轻松自由行（如：露营、温泉、美食、动漫）

高端定制VS价格敏感客群

JAPAN





业务挑战



业务挑战

供应链成本上升

竞争加剧

客户需求变化

日本地接资源整合困难



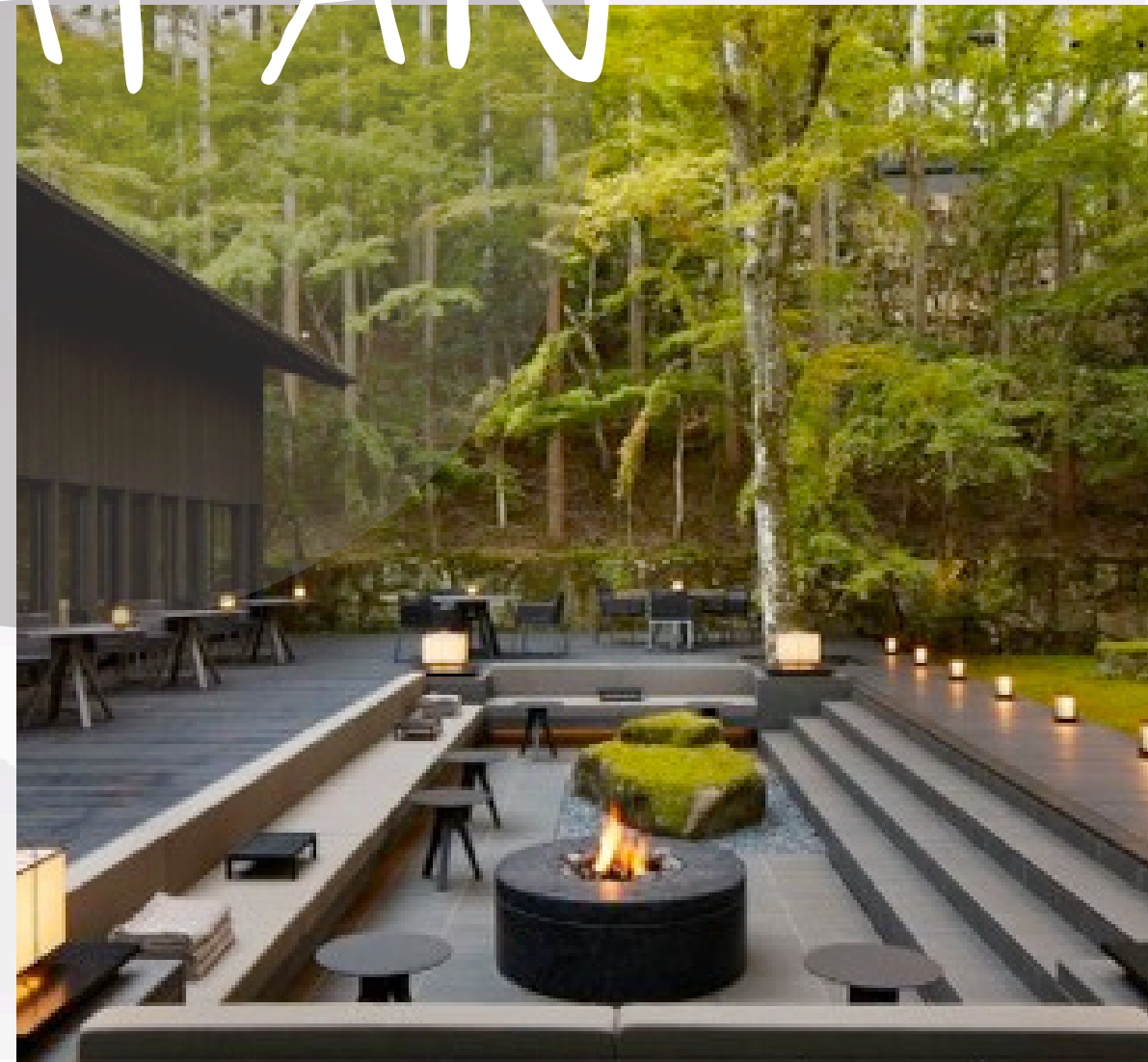


市场机遇

深度文化体验

- 目标客群：高净值人群、文化爱好者
- 机会点：推出茶道、和服制作、寺庙禅修、匠人体验等深度行程，满足对日本文化有更高追求的客人
- 案例：京都的“侘寂文化”体验、金泽的九谷烧 & 加贺友禅手工课

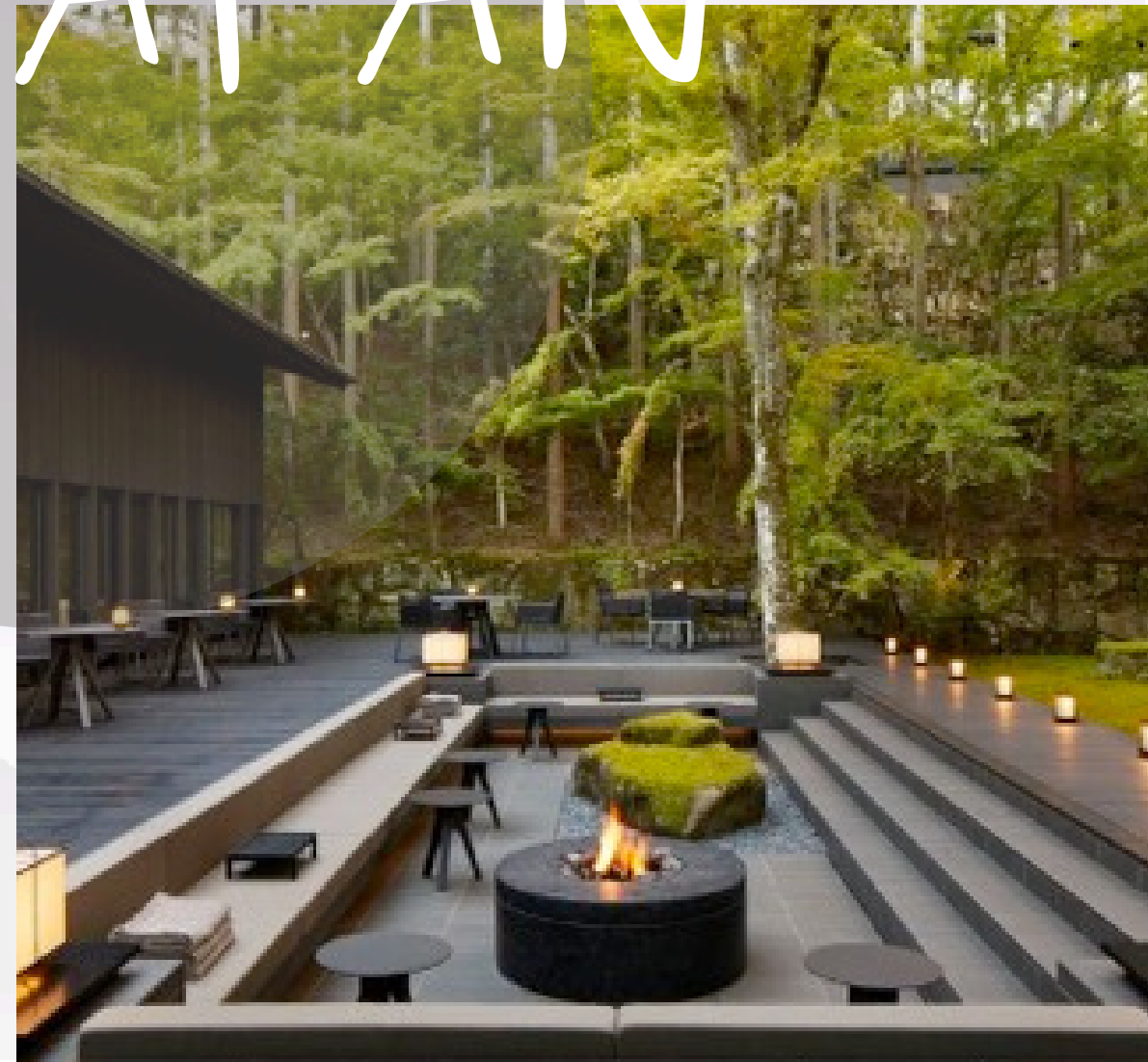
JAPAN



轻松 & 便捷自由行

- 目标客群：年轻人、小白游客
- 机会点：提供“无压力行程”，结合自由行套餐，无导游服务、智能翻译、交通套票等，打造“省心自由行”
- 案例：提供日本地铁 & JR规划+自由行套餐行程，让游客自己掌控节奏，也能享受旅行社服务

JAPAN



旅游+X新模式

旅游+健康

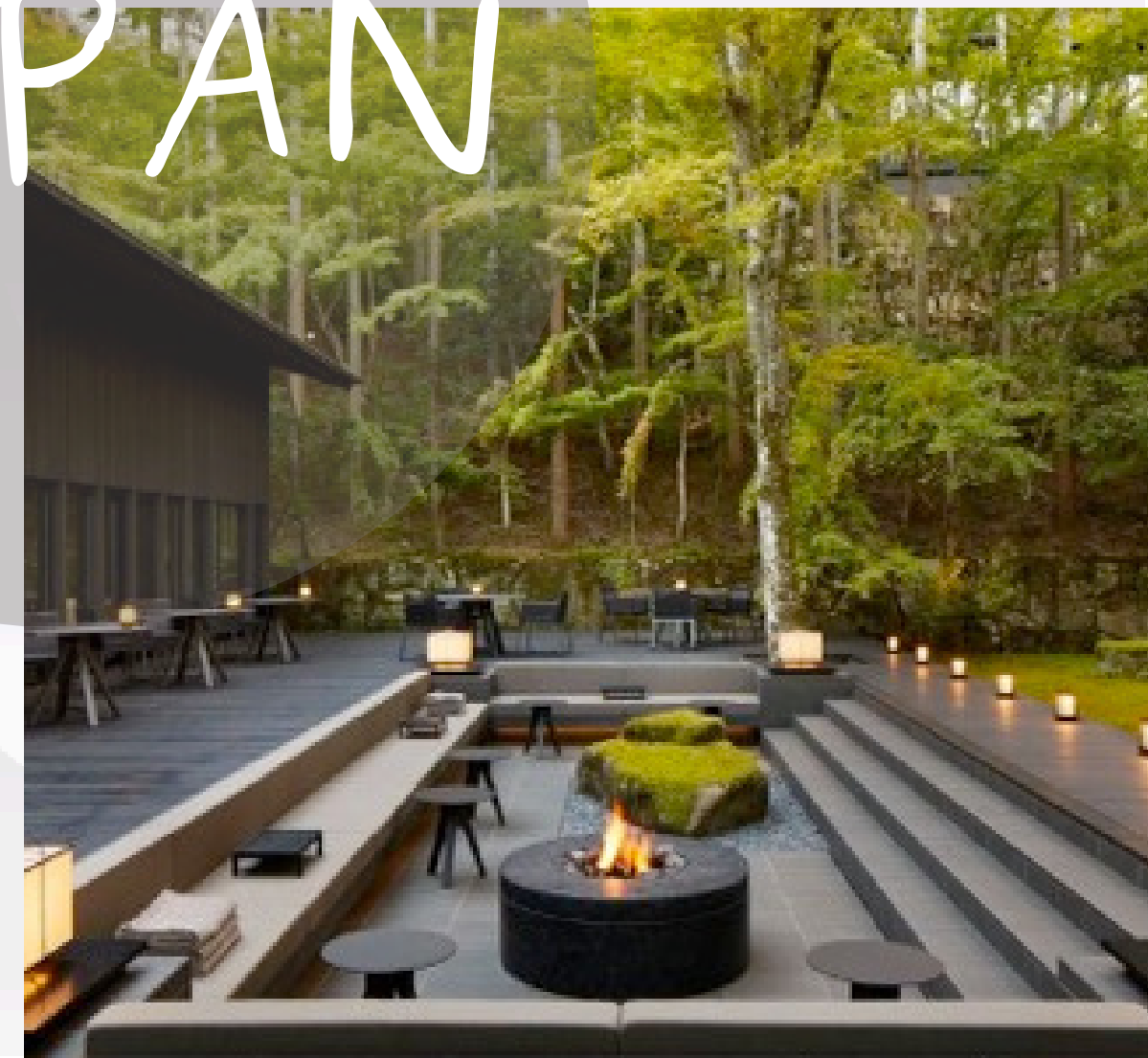
旅游+研学

旅游+赛事

...



JAPAN



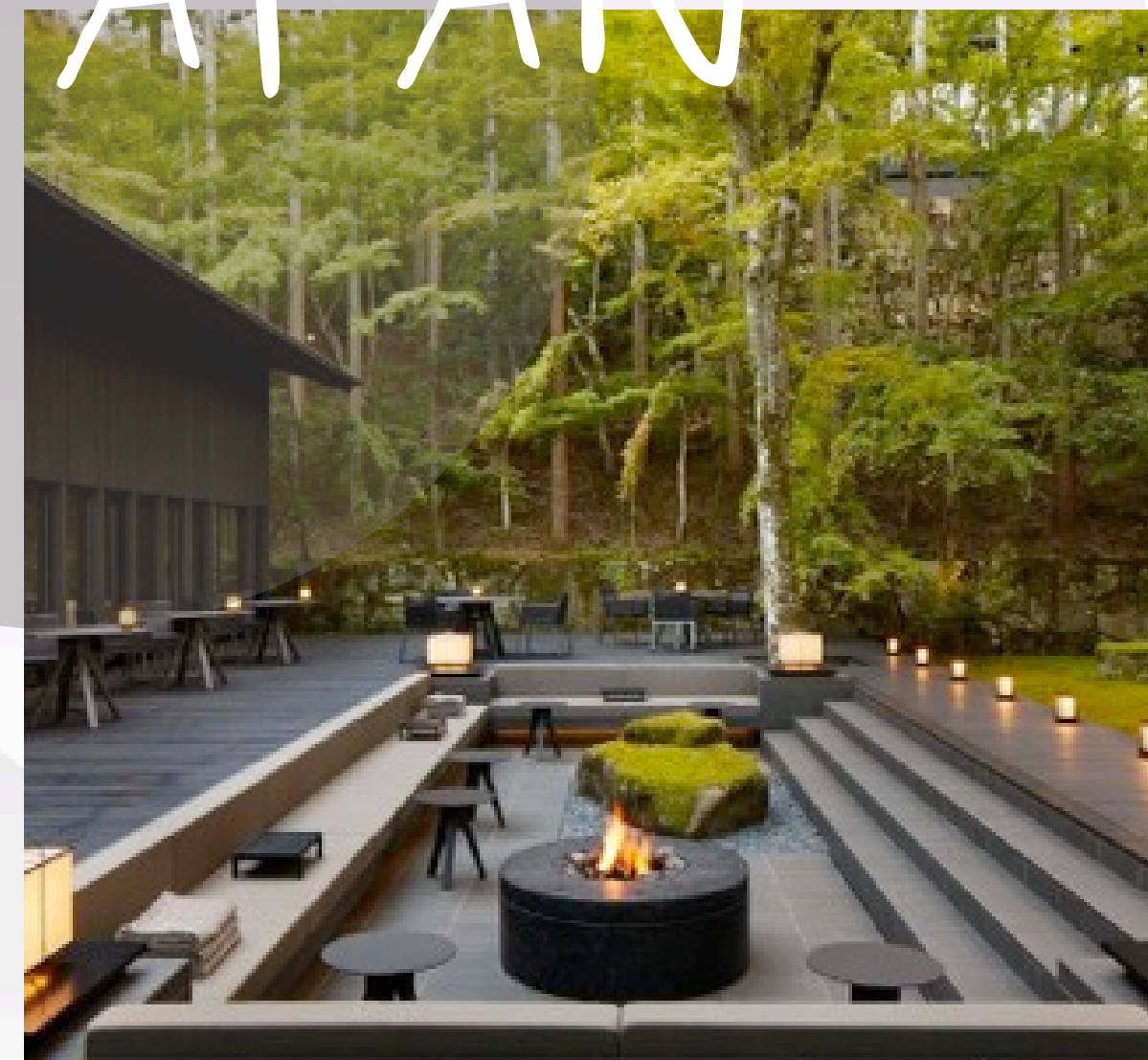
地方振兴的机遇

小众目的地 + 日本政府扶持

- 市场痛点：东京、大阪、京都竞争激烈，但二三线城市需要游客
- 机会点：利用地方政府补贴，推广九州、四国、北陆等地的“小众高端体验”
- 案例：富山县五箇山+金泽传统工艺之旅、高知县四万十川原生态徒步



JAPAN

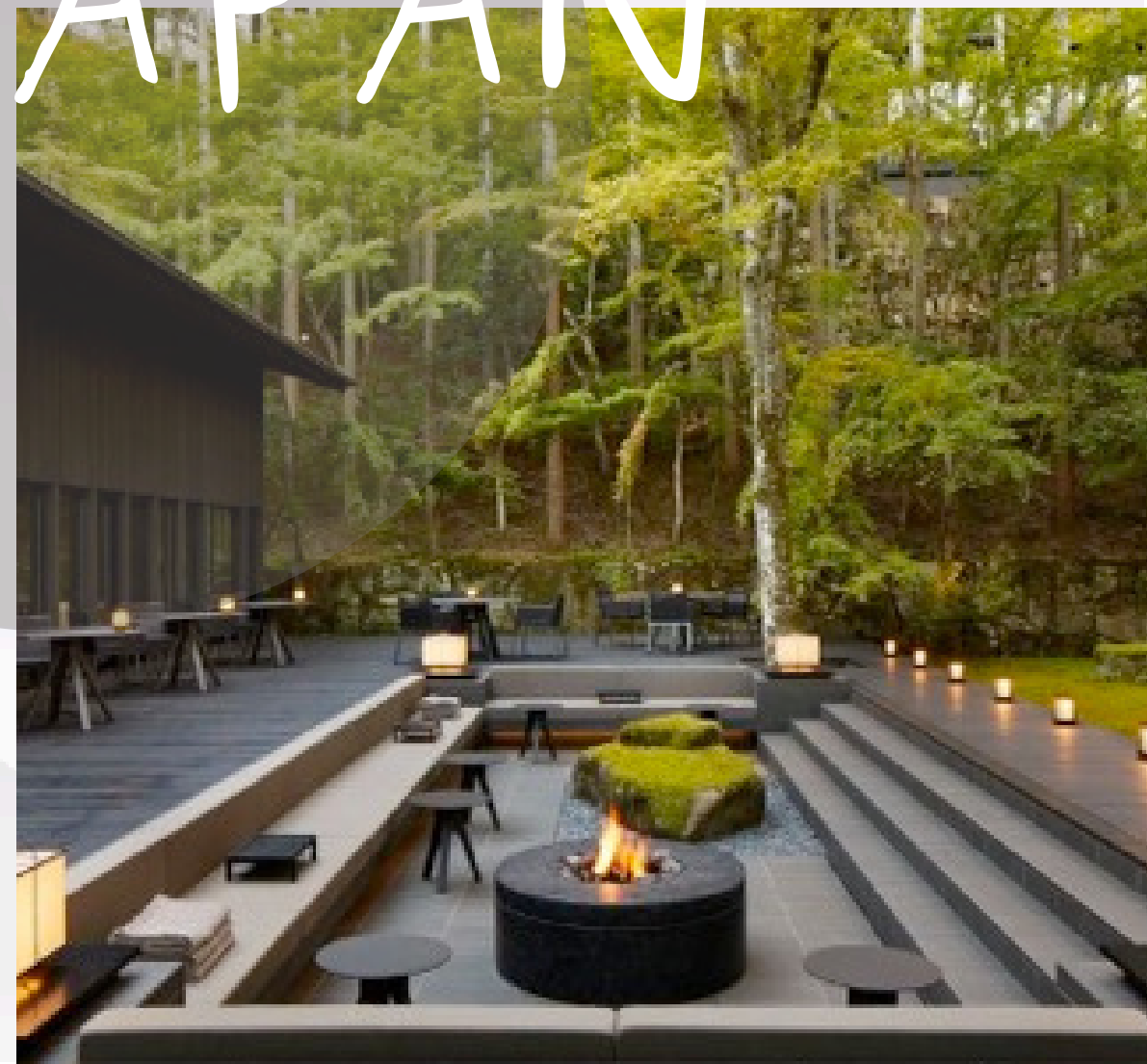


地方振兴的机遇

#地方资源+异业合作（农业观光、清酒体验）

- 目标客群：对日本地方文化感兴趣的游客
- 机会点：旅行社可以和清酒酒庄、农场、寺庙、传统工坊合作，打造独特产品
- 案例：新潟酒庄品鉴 + 制作清酒标签体验、鹿儿岛茶园采摘+茶道体验

JAPAN





中日合作课题&建议

课题

- 语言 & 服务适配（中文导览、酒店 & 景区中文服务）
- 支付 & 便利性（银联 & 数字支付的普及情况）
- 供应链稳定性（旺季房源、巴士、导游供需失衡）
- 可持续发展旅游（环保旅游、文化保护）

JAPAN



合作建议

- 加强B2B合作（组团社 & 日本地接社 / 景区 / 交通企业）
- 优化产品设计（结合日方资源，创新行程）
- 联合营销（社交媒体 & KOL推广、跨境合作）
- 提升服务标准（培训导游 & 司机、提升中文服务）

JAPAN





小众目的地推广 & 资源整合难，
如何建立与中国旅行社的联系？

建立官方B2B合作平台 & 信息库

- 推动地方政府 & 旅游局设立B2B对接机制：

例如：中国旅行社 & 日本地方旅游局定期举办线上洽谈会、FAM Tour（考察团），让旅行社更直接地了解资源。

- 打造目的地数据库：建立中文信息平台，提供详细的酒店、景点、交通、体验活动、地接社等资源信息，方便旅行社使用。



设立日本地方政府 & 旅行社联合推广基金

- 政府 & 旅行社联合营销：比如联合长野、四国、东北等小众目的地，在小红书、抖音、B站等平台开展针对中国市场的推广，并提供产品补贴（如包机、巴士费用减免等）。
- 政府 & 旅行社共同开发产品：例如高松、九州的地方政府可以和中国组团社合作推出特色主题产品（温泉、美食、历史文化等），并给予旅行社政策扶持。



探索“DMC（目的地管理公司）+ 旅行社”合作模式

- 在小众目的地推广上，引入DMC模式，由当地的专业团队负责整合酒店、交通、体验项目，让中国旅行社可以更便捷地对接整套产品，而不是单独寻找碎片化资源。





婕

日本 小樽市



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

kongjie@qtravel.cn

Thank you
END