

<<导游促销技巧>>

图书基本信息

书名：<<导游促销技巧>>

13位ISBN编号：9787503213960

10位ISBN编号：7503213965

出版时间：2004-1

出版时间：中国旅游出版社

作者：黎泉 编

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<导游促销技巧>>

### 前言

前言 导游促销的范围很广，从促销商品、促销地方美食、促销新兴景点，到促销旅游线路、促销旅行社，都是导游的工作范围。

现在各旅行社促销的方法主要有两种，一是大量广告，二是专职的促销人员上门找客户推销。这两种方法各有特点，但都是费用大、效果也不一定好，比如报纸广告，半个版就是好几万，电视广告更厉害，拍一个短片就要十几万，在电视台轮播又是数万，效果肯定有，但巨大的资金投入给旅行社带来极大的经济负担。

那么专职的促销人员促销又如何呢?这就要看促销人员的水平了。如果一个促销人员水平高还好说，如果水平差能把

## <<导游促销技巧>>

### 内容概要

导游员需要掌握促销方法。

这本书就是谈谈导游员怎样促销旅游商品、地方美食、新兴景点、新开发线路等方面的技巧和注意事项，希望能为导游朋友带来一些帮助，同时也为游客带来真正开心快乐的旅程。

## <<导游促销技巧>>

### 书籍目录

前言 促销商品 旅游购物的重要性 1.旅游目的地对旅游购物的作用 2.旅行社对旅游购物的作用 3.游客对旅游购物的作用 4.导游员对旅游购物的作用 怎样进行促销讲解 1.前后态度要一致 2.要在旅程中多讲，不要讲完就入店 3.要教客人鉴别知识 4.要讲产品的缺点 5.与客人接近心理距离 6.要有敏捷的反应 7.要带客人到货色真好的店 8.要安排入店的适当时间 9.要教游客一些防骗方法，给以诚信 10.要教客人几人凑买多件常可得批发价 11.要正确处理客人买到不满意的商品问题 12.不要安排重复的购物点，特别是联线团 13.不要因为客人不买而变脸，那样只会越来越糟 最后一条，也是最重要的一条：不要欺骗客人！

导游词举例 1.翡翠玉石导游词 2.珍珠导游词 3.水晶及生日石 4.钻石及其他宝石 促销美食 促销美食的重要性 1.美食是旅游文化的一个重要方面 2.美食给游人留下深刻印象，扩大宣传效果 3.丰富旅游者的节目 ..... 促销新点 促销新线 促销自己

## &lt;&lt;导游促销技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 2. 美食给游人留下深刻印象, 扩大宣传效果 某些地方风景并不出众, 但当地的美食却让游人津津乐道, 从而使城市因美食名扬四海, 也一样起到了宣传、吸引客源的目的。

比如著名的德州扒鸡, 它的特点是五香脱骨、肉嫩味纯、味透骨髓、鲜美异常, 它的造型也很奇特, 两腿盘起, 爪入鸡膛, 双翅经脖颈由嘴中交叉而出, 全鸡色泽金黄, 黄中透红, 远远望去似鸭凫水, 口衔羽翎。

小小的一个德州从无什么大山水闻世, 但是借着一个烧鸡, 也一样闻名遐迩, 让远近的过客都要经停一下当地, 一尝正宗美味。

而如果一个地方又有风景又有美食那真是相得益彰了。

记得我有一次带团爬华山, 众人下得山来累得半死, 但人没到齐又不能回宾馆去用餐, 就在这时看到路边一个卖肉夹馍的小店, 于是有人就去买了一个肉夹馍。

一尝, 那个好吃啊! 差点把舌头都吞下去了, 于是一做广告, 全团都去买, 一个馍三下两下就吞下去了, 不过瘾, 买两三个, 还要带几个回去当夜宵, 看那小店老板嘴角都乐到了耳朵根了。

而且这个团回去之后还向亲朋好友广为宣传, 以致以后我带团来华山竟有客人指名要找那个小店买肉夹馍! 最出奇的就是以后竟然有客人来找我报名去西安、华山旅游, 说主要是想带孩子去吃这肉夹馍, 叫我保证安排的线路要去到这个小店! 看看, 美食的力量有多大啊! 还有一次我去贵州赤水, 离赤水市不远的十丈洞大瀑布和四洞沟瀑布是非常漂亮的, 不过赤水市区本身就相当普通, 没有给我留下太深刻印象, 但我在这里吃了一顿“石子鸭肠”却让我永远记住了它。

那天我们在赤水市区的一家小饭店中坐下来吃中饭, 拿过菜谱一看, 只见“特别推荐”里有一个奇怪的名字“石子鸭肠”, 于是问老板这是什么东西, 但老板说了半天, 由于他的普通话着实够呛, 最后还只是知道就是用石子和鸭肠做成的菜, 看看才18元, 于是就决定试上一试。

接着又看到菜谱上有一个“鸡豆花”, 我们在贵州一路行来倒是知道豆花就是比豆腐嫩比豆腐脑儿老的一种豆制小食, 那这“鸡”豆花呢? 老板还是讲不清爽, 只是一个劲地用当地话说: “好吃! 好吃!” 好吧, 那也来一份吧。

再想要一个蔬菜, 他又说有一种“什么香”的菜, 又是“好吃! 好吃!” 于是也要了一份, 就这样点了一桌子糊涂菜。

过了一会儿, 只见一个伙计端了一个小脸盆上来, 里面半盆清水泡着一层小鹅卵石, 我们正看得糊涂, 另一个伙计端着一碗用泡红辣椒碎生拌的鸭肠往我们桌上一放, 红红白白, 软软黏黏的一大碗, 他放下就走了, 我们一桌子人面面相觑: “难道赤水人吃生拌鸭肠的?” 我伸筷子从泡辣椒里挑起一根生鸭肠, 它一滑, 扑地一声掉回碗里, 这这这……这实在太难以下咽了! 这时一个伙计大概是看不下去了, 走上来, 把那碗鸭肠忽地一声倒入那个浸着石子的小脸盆, 只听“刺啦”一声, 气雾蒸腾, 噢! 原来那盆里不是清水, 是滚油啊! 只见那些鸭肠在石子间翻滚着, 一下子就被烫熟了, 小伙计说: “快吃! 快吃!” 原来赤水人吃这个菜都是自己动手, 那才能掌握最脆嫩的火候, 所以小伙计开始时没有帮我们倒, 直到看见我准备生吞鸭肠才赶上来救了我一命! 这次在赤水每个菜都给我一份惊喜, 原来那“鸡豆花”是把鸡肉剁成泥, 然后像做豆花一样凝结, 再切块下锅煮, 端上来时和平时的豆花一模一样, 但一入嘴, 哇! 差点把眉毛都鲜掉下来! 而那个“什么香”, 是一种绿色有齿的小叶片, 一嚼之下满嘴清香, 从来没吃过这个滋味的蔬菜。

后来向熟人打听才最终弄明白是“藿香”, 这种我们拿来入中药的东西原来人家赤水人拿来当蔬菜炒着吃的! 这一餐真叫是“不走不知道, 世界真奇妙”啊! 回来后我写了一篇“石子鸭肠”, 在《中国旅游报》上刊登了出来, 顺便也帮赤水市做了宣传。

3. 丰富旅游者的节目 美食对于旅游者来说是非常重要的环节, 人们出来旅游除了眼睛看到许多未见过的良好风光, 耳朵听到许多从未听闻的传奇故事, 嘴巴也要尝尝各种从未品尝过的滋味。

全中国有无数极具特色的风味小吃, 比如北京的烤鸭、涮羊肉、天津的狗不理包子、呼和浩特的蒙古烤肉、延吉的狗肉、西安的羊肉泡馍、饺子宴、山西的刀削面、兰州的拉面、四川的担担面、夫妻肺片、灯影牛肉、上海的南翔小笼包、南京的盐水鸭、无锡的肉骨头、扬州的蟹粉狮子头、湖州的鲜肉粽、洛阳的水席、湘潭的毛家红烧肉、井冈山的烟笋烧肉、海南的文昌鸡、竹筒饭、湖北的热干面、

## &lt;&lt;导游促销技巧&gt;&gt;

桂林马肉米粉、昆明的各种菌菜、云南蒙自的过桥米线、西双版纳的傣家酸食、新疆的羊肉串、烤全羊、广州的老火靓汤、海鲜，还有清远鸡、梅州客家酿豆腐等等，真是数不胜数，要开列名单足可以说上三天三夜！同时品尝各地美食也是一种增进交流的过程，一个人如果总守在一个地方，吃一类食物，会限制大脑的发展，科学家说为什么人类聪明，就是因为杂食，其实恐怕不单单是化学物质的影响，人的大脑在受到丰富的外来信息刺激时神经元连接点会越来越长越多，人也就越来越聪明。

我们惊讶于别的地区人们的食物之时，我们的大脑也就受到了许多外界的刺激。

比如我上次去西双版纳的时候听导游介绍说当地的傣族人喜爱吃一种奇特的食物，叫“撒撒”，是杀牛时，从牛胃到进入牛肠的那个部位取出的，可以说就是“准牛粪”了！它是一种墨绿色的汁水，用来蘸肉类吃，据说味道微苦但又有一种清凉的感觉，在炎热的西双版纳吃这种东西非常舒服，是傣家人待客的菜式呢！我听得目瞪口呆，真是世界之大，无奇不有，如果不是来这里旅游，真是不知道还有这样的吃法。

可惜这种奇食在城里几乎是吃不到的，而那次的行程又太紧，没能有机会深入到傣族村寨中去，但心里却埋下了一粒种子，以后一定要找机会再访版纳，见识见识这个奇菜！

烫皮时水浇得既不能过多也不能过少，多则易使脂肪溶化，会在鸭皮晾干后从毛孔向外流油。

油流过的地方不易着色，烤出来的鸭色泽不匀；水浇少则毛孔不能紧闭，容易跑气，并且皮面松弛，外形不美，也不要将尾泡在开水锅中，以免把尾部烫得抽缩难看。

晾皮因季节而异，夏季阴雨连绵，可在第一次打糖后，先放入冰库内保存，在烤制前两小时取出晾干，冬季须在0C左右的室内晾干；春、秋两季在812的室内晾10小时。

晾时鸭身不能互相挤碰，以免碰破外皮而跑气。

临烤之前还要“灌水”，先在肛门处塞上高粱秆一节，尔后从体侧刀口处灌入八成满的开水。

这样，外烤内煮，熟得快，并且可以补充鸭肉内水分的过度消耗，使烤好的鸭子外皮油黄，鸭肉鲜嫩，肉肥而不腻，味美醇香。

烤制的木材也是十分讲究的，一定要选用果木，以梨木和枣木最佳，也有用苹果木和柿子木的，果木燃烧时游离出的芳香物质可使鸭子有一种特殊的异香。

挂炉烤鸭是依靠热力的反射作用，即火苗发出热力由炉门上壁射到炉顶，将顶壁烤热后，再反射到鸭身的结果，不完全用火苗的直接燎烤。

炉温必须稳定在230 ~ 250 之间，过高会令鸭皮收缩，两肩发黑，过低会使鸭胸脯出皱褶。

烤制时间要根据季节不同和鸭的大小、数量多少而定，不能过长过短。

一般说，冬季烤1只2000克的鸭子约45分钟，夏季只需35分钟，所以必须随着气温的不同随时更改。

烤制时，胸脯不能直接对着火烤，因为此处肉嫩容易烤焦，甚至会发生裂缝起泡现象。

两腿肉厚，最不易熟，烤的时间应长。

鸭裆部最不易上色，须用人工来挑燎，然后再检查，哪里缺色就燎哪里，还不能影响其他部位，所以技术是十分讲究的，这也是为什么一定要到正宗名店去吃的缘故了。

刚刚出炉的鸭子色呈枣红，油润发亮，皮脆肉嫩，腴美香醇，外焦里嫩，香气扑鼻。

全聚德店里规定，烤好的鸭子必须在5分钟内送到顾客面前，只有这样，才能保证烤鸭的品质。

鸭子上来后还需经过烤鸭师傅们最后一道绝活才能奉献给食客，那就是片鸭。

传说片鸭高手要把一只鸭子片出108片，还片片皮肉相兼。

看片鸭高手片鸭也是一件很舒心怡情的事情。

只见师傅下刀快如闪电，先使鸭脯朝上，从鸭脯前胸突出的前端向颈部斜片一刀，再以右胸侧片三四刀，左胸侧片三四刀，切开锁骨向前掀起，每一片上面既要有瘦又要有肥，既要有皮又要有肉。

片完翅膀肉后，将翅膀骨拉起来，向里别在鸭颈上。

片完鸭腿肉后，将腿骨拉起来，别在膀下腋窝中，片到鸭臀部为止。

右边片完后，再按以上顺序片左边，最后将鸭嘴剁掉，从头中间竖划一刀，把鸭头分成两半，再将鸭尾尖片下，并将附在鸭胸骨上的左右两条里脊撕下，一起放入盘中趁热上席。

片好之后就要开始吃了，怎么吃也有许多讲究。

全聚德的烤鸭一定要配上葱段、黄瓜、甜面酱、薄饼一起来吃。

据说形成这样的吃法也和创始人杨全仁有关。

## <<导游促销技巧>>

一开始吃饭的客人要吃主食，叫小徒弟在隔壁小饭铺买正直，他看到当时的王公贵族们穷奢极侈，挥金如土，吃完宴席后，把供应的发面荷叶饼沾去嘴边的油腻后随手扔掉，很是愤慨，便对店里人说，咱们全聚德可不能干这种事。

从此定下规矩：全聚德不做发面主食，烤鸭的吃法是用烫面荷叶饼卷进鸭肉而食，凡吃烤鸭者，无论贫贵，一律自己下手卷。

所以现在最传统的吃法就是拿起一块荷叶饼，用筷子夹上三至四片片好的烤鸭，蘸上甜面酱，放在荷叶饼上，再放上几根葱条，将荷叶饼卷成一卷，送进嘴里一咬，酥、香、脆、鲜一齐涌上，腴美醇厚，回味无穷。

烤鸭的皮吃起来酥脆、皮下的脂肪融化渗透到肌肉纤维里面，吃来皮脆肉嫩，鲜美酥香，肥而不腻，瘦而不柴。

酱料选用“六必居”面酱，大葱也必须精选山东大葱，又嫩又香，面饼的烙制也十分讲究，薄薄一张呈半透明状，韧性十足，任你在手中捏放多次，摊开后仍平整无损。

这样的饼在卷鸭的时候不穿不烂，入嘴又有咬劲，才是卷烤鸭的最佳配料。

除了烤鸭，早年的全聚德，为了调剂一下花样，同时也为了表示本店的“买卖公平，童叟无欺”，绝不揩顾客的油。

全聚德将片烤鸭时流在盘子里的鸭油，做成鸭油蛋羹，将烤鸭片后较肥的部分，片下切丝，回炉做鸭丝菜；将片鸭后剩下的骨架，力口冬瓜或白菜熬成糟骨鸭汤，也全给顾客吃。

这便是深得人心的所谓“一鸭四吃”。

.....

## &lt;&lt;导游促销技巧&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

前言导游促销的范围很广，从促销商品、促销地方美食、促销新兴景点，到促销旅游线路、促销旅行社，都是导游的工作范围。

现在各旅行社促销的方法主要有两种，一是大量广告，二是专职的促销人员上门找客户推销。这两种方法各有特点，但都是费用大、效果也不一定好，比如报纸广告，半个版就是好几万，电视广告更厉害，拍一个短片就要十几万，在电视台轮播又是数万，效果肯定有，但巨大的资金投入给旅行社带来极大的经济负担。

那么专职的促销人员促销又如何呢？这就要看促销人员的水平了。

如果一个促销人员水平高还好说，如果水平差能把客人吓得再也不敢登这家旅行社的门。而且这些促销人员有一个倾向，在游客面前拼命许诺，把旅途中的一切都说得天花乱坠，但真的旅游起来有这么完美吗？所有的导游员都知道，“食、住、行、游、购、娱”环环相扣，哪里会如促销人员吹得那么美好？所以常常有导游一边带团一边批评某些促销人员。

现在，也有一些旅行社开始用导游员当促销人员。

他们的优势是非常明显的。

首先，他们非常了解行程，能够回答游客提出的一切问题，比专职促销人员要强；二是导游员本身都是能说会道的人，让他们发挥这个特点那真是用人所长了；三是导游员是准备自己带这个团，所以他要照顾到以后在行程中是否能兑现，就不会乱下许诺。

过度提高客人的希望度，这无论对于游客还是对于旅行社都是没有好处的。

因为如果将游客希望度提得过高，那么失望会更大，影响客人的旅游感受；第四导游员不用贸然敲开一个公司的大门进去促销，他们可以利用带团的机会进行促销。

带团时，他们都要与客人一起吃住行几日，在这个过程中可以适时地抓住一切机会进行促销。

而且正因为一起吃住行几日，一般导游都与客人建立了朋友般的关系，对于他们的促销，客人更容易接受。

而且一回生，二回熟，导游员也是游客半个朋友，以这种身份去推销，导游员比促销人员更容易进入。

同样，导游员也是促销当地旅游商品、地方美食等的最佳人选，在“食、住、行、游、购、娱”六大旅游要素中，购物是非常重要的环节，它不仅是游客参观游览活动的必要补充，还是国家或地区旅游收入的重要来源。

因此，努力促销旅游商品也是导游员的重要工作之一，导游员也需要掌握这些方面的促销方法。

这本书就是谈谈导游员怎样促销旅游商品、地方美食、新兴景点、新开发线路等方面的技巧和注意事项，希望能为导游朋友带来一些帮助，同时也为游客带来真正开心快乐的旅程。



## <<导游促销技巧>>

### 编辑推荐

这一下车里面简直是一片死静，到了何处点司机要停车的时候，游客的头头突然大声说：“我们不何处，全体不上厕所，往前开！”结果可想而知，这个团的全程购物记录都是零。

<<导游促销技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>