

# 主题公园如何念好年卡生意经?

一年之计在于春,各大主题公园近期陆续开始发售年卡。在延续以往政策的基础上,如何推陈出新,如何以个性化的产品和服务体验增强用户黏性?念好年卡这门生意经,对于主题公园口碑和品牌形象都有重要意义。

## 年卡营销重要性凸显

“95后”小朵决定把北京欢乐谷的年卡续上,因为“非常划算”。单纯算一笔经济账,单日门票是299元,加100元就可以成为指定日畅玩的银卡会员,专属餐饮和商品都有9折优惠。据了解,北京欢乐谷的会员分为5个等级,从399元到2888元不等。小朵观察大部分人会选择499元的金卡,可以全年不限次畅玩。价格再往上的白金、钻石、至尊会员可以获得数额不等的《金面王朝》演出票和游玩优先通道等权益。

在疫情常态化防控背景下,年卡销售的重要性更被凸显。“2020年受新冠肺炎疫情影响,跨省游、长线游基本停止,本地游、周边游成为主流,北京欢乐谷紧跟市场形势,瞄准女性以及亲子市场,加强年卡会员营销力度。2020年至今,年卡销量约百万张,为北京欢乐谷奠定了强有力会员基础。”北京欢乐谷营销总监女士说。

在中国主题公园研究院院长林焕杰看来,以前主题公园并无积极性以牺牲门票收入为代价争取会员游客,但受到疫情影响,主题公园高度依赖本地和周边市场,年卡营销无论是对于现金流,还是对积累用户口碑和品牌传播而言,都变得更加重要。

购买年卡的人群以青年、中青年为主,“我认为大部分消费者对价格还是有点敏感,特别是家庭亲子用户,要



买的话可能得买多个人的年卡,因此价格的高低会影响会员的拥有量。”主题乐园爱好者余光分析,消费者对年卡价格敏感度较高。欢乐谷的数据显示,年卡费用在门票的1.5到2倍之间更容易被消费者接受。

## 优势在于性价比

“一般而言,主题公园售出年卡有一定额度,量不能太多,否则会对正常营收产生影响。”林焕杰说,比如一个主题公园测算出年游客量,年卡销售量通常是年游客量的10%左右。但是年卡的联动效应不容小觑,年卡主要是针对个人,通常而言,一个人去主题公园玩的很少,一般都会邀请朋友一同前往,这样一来也会带动园内消费。

年卡的游玩时间限定不同,是不

同类型年卡的重要区别。和北京欢乐谷类似,上海迪士尼乐园年卡分为三类:周日年卡、平日+周日年卡、无限年卡。北京环球影城在2021年11月推出了两种半年卡,但是节假日都不能用,对上班族并不友好。

2021年5月,中国旅游研究院发布了《共建美好生活·共享快乐旅游——上海迪士尼度假区快乐旅游趋势报告》,游客数据表明,持有上海迪士尼乐园年卡的游客一年游玩次数多达10次以上。

上海迪士尼乐园相关负责人表示,年卡是游客游玩主题乐园最具性价比的方式之一。根据不同的年卡类型,上海迪士尼乐园年卡持有人能在全年多次游玩上海迪士尼乐园,享受诸多乐园独有折扣,并有机会受邀参

与特别活动、欢庆派对和迪士尼朋友体验等。

主题公园不断推出更新迭代的产品,对提升重游率是一个重要因素。林焕杰认为,越来越多的游客会为了一个新的主题园区、一项新的体验、一场新的娱乐演出甚至一款新的商品而反复来到主题公园游玩。这部分沉淀的游客数据价值巨大,对品牌忠诚度高。

## 会员黏性待提升

实际上,年卡用户在主题公园游玩过程中的二次消费不高,这也是困扰主题公园经营者的问题。一定程度上也造成主题公园并无积极性以牺牲门票收入为代价,争取会员游客。余光说,“这个问题需要从另一个方面看,抛开中国消费者的消费习惯问题,大多数主题公园的二次消费普遍不高,是因为缺少核心吸引物,引起不起消费兴趣。”

“园内必须要有多元化、复合性的消费业态,会员用户和住宿消费也有很大重叠。”有专家指出,“会员用户是主题公园的粉丝,是非常有价值的细分市场,提高用户黏性,加强主题公园与用户的互动性,能有效地减少旅游营销费用。”这也为主题公园整合创新、挖掘潜力,确保持续稳定的游客量提供了新思路。

在林焕杰看来,主题公园要改变目前年卡价格统一、全年入园无差别的会员策略,通过配套差异化的会员营销策略和权益设置,对平日入园的会员给予更多的倾斜和引导,以均衡淡旺季的入园人流。这对公园的口碑和塑造品牌形象都大有裨益。

(中国旅游报)

# 视频会员涨价 内容质量也要“涨”

腾讯视频近日宣布,自4月20日零时起,腾讯视频VIP及超级影视VIP会员费上涨,涨价幅度在5元至20元之间。消息一出,不少网友说:“追剧”越来越贵了!长视频平台会员费上涨已不是新鲜事。对于平台来说,涨价要与服务提升相匹配。从长远看,长视频平台要靠优质内容吸引用户,才能实现可持续发展。

## 平台会员费年年涨

记者发现,长视频平台上涨会员费已经成为行业普遍现象。去年4月,腾讯视频就对VIP会员费进行过调整,所有会员费均有不同程度上涨。爱奇艺、芒果TV、咪咕视频也都在去年底至今年初的几个月里陆续提高会员费。

通过视频网站“追剧”“刷综艺”,已成为许多人娱乐消遣的重要方式,为了收看热门电视剧或综艺节目,很多人开通会员。腾讯2021年年报显示,腾讯视频的付费会员数为1.24亿。

业内人士认为,长视频平台长期面临投入大、成本高的行业痛点。在版权

**丰台市场监管局之窗**  
丰台区市场监管局开展食品安全及疫情防控培训会  
为进一步加强辖区食品安全企业食品安全保障及疫情防控力度,丰台区市场监管局太平桥街道市场所联合区局相关科室、太平桥街道深入辖区食品安全经营企业,开展食品安全疫情防控培训会。会议讨论分析当前食品安全存在的风险隐患,及相应的预防措施。执法人员以《餐饮服务食品安全操作规范》为基础,从制度管理、人员卫生等多个维度为参会餐饮服务单位食品安全进行培训。针对近期疫情防控重点,从常态化疫情防控措施,冷链食品管理规定,冷库检查要点三个方面,对冷链食品生产环节疫情防控及环境消毒进行培训,并对企业如何落实防疫主体责任提出要求;对餐饮单位负责人、冷链从业人员等开展食品安全知识等讲解,执法人员结合具体案例,对如何预防食源性疾病进行介绍,要求企业提高风险意识,切实保障辖区群众食品安全。丰台区市场监管局太平桥街道市场所将继续按照相关工作部署,结合疫情防控工作要求,严格落实“四个最严”,以防控食品安全风险为主线,保障辖区食品安全。  
(林晨)

## 声明

我公司在生产、销售智能锁、空气能热水器产品过程中,使用了“清华紫光”标识,在企业名称中使用了“紫光”二字,侵犯了紫光集团有限公司的商标专用权,对其商誉造成了损害,产生了不利影响,为此,特向紫光集团有限公司郑重道歉。即日起,我公司将启用新的企业名称和产品名称,其中不再包含“紫光”相同或近似的文字,并保证:1、截至本声明发出前已下架所有侵权产品;2、消除自有网站及对外宣传中涉及到“紫光”侵权的全部内容;3、承诺今后不再对紫光集团有限公司实施任何侵权行为。

杭州紫光节能技术有限公司  
2022年4月27日

针对近期会员费又上涨,腾讯视频的解释是“提供丰富的视听内容和超值的服务”。爱奇艺方面也曾声明,调整会员费的目的是“建立更加良性的产业生态,让优秀的内容生产者有所回报,最终为会员提供更多、更好的内容”。

面对长视频平台的轮番调价,一些

后续服务须跟上

针对近期会员费又上涨,腾讯视频的解释是“提供丰富的视听内容和超值的服务”。爱奇艺方面也曾声明,调整会员费的目的是“建立更加良性的产业生态,让优秀的内容生产者有所回报,最终为会员提供更多、更好的内容”。

面对长视频平台的轮番调价,一些

长,视频平台或将拥有更强的造血能力和更多生产好内容的动力。用户是否愿意接受涨价,关键要看平台能否创造更多优质内容和提升用户体验。

记者某知名长视频平台上发现,VIP会员可参与一部热播电视剧的“抢先看”活动,但需邀请5位好友助力才能解锁最新剧集,且每位受邀者在活动期间还只能“助力”一次。不少VIP会员在评论区吐槽:“如果看剧还得拉人助力,那我开会员有什么用?”

此前,有关长视频平台VIP会员“超前点播服务”“免广告待遇名不副实”等话题屡屡引发热议。2021年10月,爱奇艺、优酷、腾讯视频相继宣布取消了VIP平台的版权成本;三是平台前期以高投入换取市场份额、打“价格战”的成本也在逐步收回。从内部看,目前一些长视频平台的企业发展规划不再一味强调价格竞争;在内部运营维护成本上升的情况下,平台方认为,累积多年的会员用户黏性足以支持适度涨价。

“目前,一些长视频平台在提供服务时还存在诸多问题,例如绑定套餐、霸王条款、频繁充值不受限、隐性广告植入等,严重影响用户体验,对其规范性监管治理任重道远。”陈佳指出。

## “内容为王”当坚持

会员费上涨后,长视频平台如何才能留住用户?业内人士指出,调整会员费能在一定程度上改善现阶段视频平台的生存困境。随着会员费这块收入的增

长,视频平台或将拥有更强的造血能力和更多生产好内容的动力。用户是否愿意接受涨价,关键要看平台能否创造更多优质内容和提升用户体验。

记者某知名长视频平台上发现,VIP会员可参与一部热播电视剧的“抢先看”活动,但需邀请5位好友助力才能解锁最新剧集,且每位受邀者在活动期间还只能“助力”一次。不少VIP会员在评论区吐槽:“如果看剧还得拉人助力,那我开会员有什么用?”

此前,有关长视频平台VIP会员“超前点播服务”“免广告待遇名不副实”等话题屡屡引发热议。2021年10月,爱奇艺、优酷、腾讯视频相继宣布取消了VIP平台的版权成本;三是平台前期以高投入换取市场份额、打“价格战”的成本也在逐步收回。从内部看,目前一些长视频平台的企业发展规划不再一味强调价格竞争;在内部运营维护成本上升的情况下,平台方认为,累积多年的会员用户黏性足以支持适度涨价。

“目前,一些长视频平台在提供服务时还存在诸多问题,例如绑定套餐、霸王条款、频繁充值不受限、隐性广告植入等,严重影响用户体验,对其规范性监管治理任重道远。”陈佳指出。

会员费上涨后,长视频平台如何才能留住用户?业内人士指出,调整会员费能在一定程度上改善现阶段视频平台的生存困境。随着会员费这块收入的增

长,视频平台或将拥有更强的造血能力和更多生产好内容的动力。用户是否愿意接受涨价,关键要看平台能否创造更多优质内容和提升用户体验。

此前,有关长视频平台VIP会员“超前点播服务”“免广告待遇名不副实”等话题屡屡引发热议。2021年10月,爱奇艺、优酷、腾讯视频相继宣布取消了VIP平台的版权成本;三是平台前期以高投入换取市场份额、打“价格战”的成本也在逐步收回。从内部看,目前一些长视频平台的企业发展规划不再一味强调价格竞争;在内部运营维护成本上升的情况下,平台方认为,累积多年的会员用户黏性足以支持适度涨价。

“目前,一些长视频平台在提供服务时还存在诸多问题,例如绑定套餐、霸王条款、频繁充值不受限、隐性广告植入等,严重影响用户体验,对其规范性监管治理