

“一码游”全域智慧旅游平台产品介绍



政府管理 缺乏数据

- **难以了解行业现状**
以用户量为优势的OTA企业，通过市场销售地位获取了大量旅游产业数据和产业利润，导致政府通过数据了解行业发展情况受限。
- **市场推广难度大**
由于政府缺乏数据，旅游产业市场推广多数采用传统的推广方式，难以实现精准营销。

产业融合 缺乏手段

- **景区经营互联网程度较低**
去门票化发展趋势下，景区经营困难；景区各自独立发展，缺乏行业间合作；数据不互通，产业合作难以形成。
- **旅游商业模式无法突破**
大量旅游服务企业依然以线下服务为主，在当前“互联网+旅游”趋势影响下，很难实现销量的快速提升，难以构建新的商业模式。

游客服务 缺乏新意

- **OTA服务不完整**
OTA是以产品代销为主的逐利经营模式，对本地旅游资源支持较少，游客难以找到真正有价值的资讯。
- **“一机游”服务发展受限**
“一部手机游”发展模式遭遇瓶颈，政府投入较大，企业参与弱，难以保证可持续化发展。

全国疫情影响下，智慧旅游发展需要突破，亟待构建以游客为中心、产业融合的智慧旅游服务生态体系

“一码游” 全域智慧旅游平台

一个“数据汇聚、产业带动，管理高效、营销精准、服务贴心”的“一码游”全域智慧旅游全产业共建共赢的旅游生态模式。



01
LBS定位
LOCATION BASED SERVICES

02
小程序
MINI PROGRAMS

03
多方运营
OPERATION WITH MULTI-STAKEHOLDER

04
AI智能
ARTIFICIAL INTELLIGENCE

05
功能服务
FUNCTION AND SERVICE

06
开放生态
OPEN ECOLOGY

政企合作 · 市场运营

政府与央企全力合作，共同打造“政府引导、政企投资、企业运营”的产品模式，推动平台实现可持续性发展

政府

政策推动

- 打造“一码游”品牌
- 推动旅游产业融合发展
- 实现全面游客服务

产业数字化融合推动全域旅游发展
实现高效的行业管理和优质的游客服务



中国联通

企业运营

- 全省分支机构推动一码游快速落地
- 专业文旅企业长效提供技术支持
- 企业运营创新发展模式

创新商业模式
破局旅游产业互联网
实现商业和社会价值

数据集中·服务分离

六大功能特点，打造全国领先的智慧旅游服务平台
全面超越一机游，形成游客需要、产业融合、数据共享的一码游

开放生态格局

以生态合作为核心的游客服务平台，景区、酒店和各涉旅企业均可以在一码游上开展业务合作。

小程序，轻应用

服务游客的轻量型应用，不需要进行繁琐的APP下载，游客即时使用。

多功能的一站式服务

全面覆盖游客的游前、游中、游后的各项需求，为游客提供多样化一站式服务功能。

多方运营体系

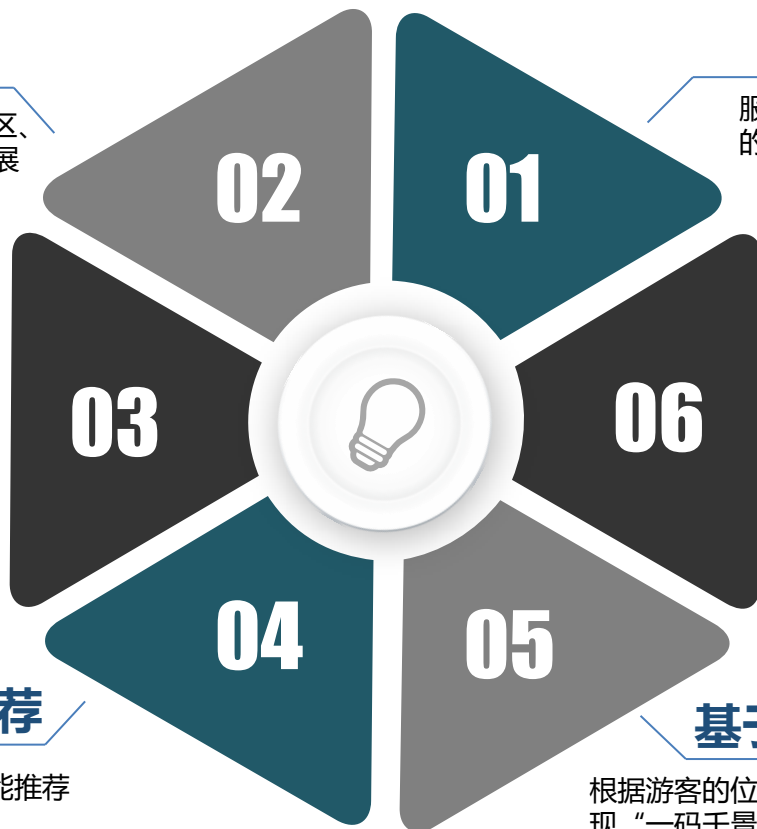
地市旅游局、景区独立运营“一码游”，企业独立开设服务账户，形成数据融合的产业运营生态体系。

AI智能推荐

根据游客的位置属性和兴趣，智能推荐当地旅游产品和服务。

基于LBS精准定位

根据游客的位置不同提供不同的服务，实现“一码千景，千景千面”。



互利共享 · 生态自营

以数据融合为核心，建设旅游产业数据库，通过数据联动产业合作，形成产品到平台、平台到企业、企业到游客的旅游互联网供应链



“一码游”

全域智慧旅游平台

全面整合涉旅产业，并进行数字化运营



旅游景区

餐饮酒店

旅游商品

农副产品

文娱活动

乡村旅游

交通服务

景区端

全面整合旅游资源，实现景区自营生态建立



自营产品销售

- **门票销售**所得全部归景区，**无任何佣金**。

周边产品销售

- **景区平价引入**：景区引入**周边**酒店、餐馆等产品在景区展示页面销售，产生交易后，平台将所收系统服务费的按比例**反补奖励景区**。
- **景区差价引入**：景区差价引入产品，产生交易后，**所赚差价全部归景区**。
- **平台方产品引入**：平台引入**景区周边**业态在景区端展示页面销售，产生交易后，平台将所收系统服务费按比例**奖励景区**。

其它经营收入

- **语音讲解**：由景区定价语音讲解费用，游客每点击一次，录制导游、景区、平台方按比例获利。
- **广告**：可由平台方或景区拉取广告，展示在景区页面，景区将获得相应佣金。

商户端

省级官方平台带货，促进企业共同发展



“一码游” 全域智慧旅游平台

平台提供

- 商城销售
- 景区页销售
- 物流跟踪
- 5G营销工具
- OTA分销
- 官方政策扶持
- 全能后台
- 产品组合销售

商家盈利点

- 商城页面销售产品
- 景区商城销售产品
- 入驻平台电子商城甄选礼包
- 官方涉旅企业政策扶持
- 景+酒+特产等方式组合带货

01

完善“一码游”功能 精选数据内容

提升服务体系为玩家提供完善服务

02

持续性做好 “一码游”平台运营

开展运营工作，推动市州、景区、企业应用一码游为玩家提供服务

03

做大用户规模 推动产业融合

政府和联通共同推动一码游发展，让旅游产业通过一码游发展并融合

实现全省游客服务数字化升级

实现全省旅游产业深度融合

实现全省旅游管理智能化、营销精准化、服务标准化

实现全省智慧旅游品牌化发展

构建长期有效可持续发展的游客服务运营体系和产业生态

“一码游贵州” 成功案例

一码游贵州 全域智慧旅游平台

广纳贵州文化和旅游信息资源，为广大游客提供“吃、住、行、游、购、娱”等方面的智慧旅游服务，全面提升游客的入黔旅游体验，让游客即刻享受到“扫码即达”的贵州之旅，全面构建贵州“科技革命+文旅创新”的全域智慧旅游新模式。



“一码游贵州” 成功案例

建立了省级、市州级、景区级、涉旅企业级的多端口全域智慧旅游平台，全面提升贵州省游客数字化服务能力



官方省级智慧旅游平台



9个地市级地方平台



400余个旅游景区和N各涉旅企业

“一码游贵州” 成功案例



2020年5月19日，
“一码游贵州”全域智慧旅游平台正式上线
受到社会各界和广大游客的高度认可

自上线以来，“一码游贵州”得到了社会各界和广大游客的广泛使用和认可，真正实现了平台的落地发展，让广大游客通过一个二维码实现全方位的智能服务，极大增强游客在贵州旅游的舒适度、体验感、便捷性和自主性。

“一码游”全域智慧旅游平台 将全面赋能全国文旅产业发展 构建全国文旅产业生态