



DTA 产品创新奖



云南旅游企业服务平台

云南腾云信息产业有限公司



DTA 数字旅游奖
DIGITAL TRAVEL AWARDS



目录



- 1 产品概述
- 2 创新点概述
- 3 产品定位
- 4 目标用户\目标市场

- 5 产品功能
- 6 应用场景
- 7 商业模式
- 8 未来商业潜力



产品概述

“云南旅游企业服务平台”由云南腾云信息产业有限公司（以下简称腾云公司）自主研发，通过对旅游产业链上下游各业务主体进行调研分析，结合云南本地旅游资源特色，基于分布式微服务架构、大数据、云计算、边缘计算、AI人工智能等技术，突破了原有产业链条内的信息流通壁垒；通过融合全场景旅游资源的交易流通，覆盖了旅游行业全业态，聚合打通了产业链上下游商户商品发布、交易结算等信息流转；通过构建B2B2C模式，打通产业供应链上下游资源流通渠道，为涉旅商户解决旅游资源供给，为C端游客提供旅游产品服务。

To C商家在“云南旅游企业服务平台”使用一系列在线工具沉淀私域流量，提高服务价值，To B商家在“云南旅游企业服务平台”管理供应及分销渠道，扩大规模效应。

平台面向全产业链提供自闭环的供给流通服务及金融等增值服务，对全省文旅产业发展具有重要的战略意义。



产品功能

1.打造多样化和个性化的旅游产品

通过将单个产品元素（SKU）进行自由组合和动态打包，形成功能多样化、内容个性化、选择自由化的旅游产品，解决旅游单品同质化问题。

2.为涉旅企业提供全流程信息化服务

平台为涉旅企业提供一体化SaaS工具，解决涉旅企业库存管理、在线预订、订单处理、在线渠道对接等全流程的信息化问题。平台通过云端技术手段，实现旅游资源数字化，通过互联互通的方式实现服务在线化，降低旅行社、导游等各旅游服务主体获取旅游资源的成本，帮助涉旅企业实现旅游产品资源管理，提升供应端资源整合能力和效率。

3.提供供给流通和金融等增值服务

平台面向全产业链提供自闭环的供给流通及金融等增值服务，对云南全省文旅产业发展具有战略意义。



创新点概述

1.平台填补了省级旅游资源交易平台的空白

从2020年7月提出概念以来，经过3个月的调研，于2020年10月启动架构设计，2021年初完成了系统搭建，并于2021年5月上线运行。该平台填补了省级旅游资源交易平台的空白。

2.永久0佣金、最短T+0结算

平台的最大特点是永久0佣金、最短T+0结算。平台将最大限度缩短涉旅商家及资源供应商的资金占用周期，对于优质合作商家提供T+0结算周期。

3.把资金流、数据流还给企业

平台为涉旅商家提供旅游全产业链的生产能力及在线服务，为企业提供智慧化工具，助力涉旅企业发展，实现从“自己干”到“大家来”，把资金流、数据流还给企业。

4.产生多项技术创新专利

在技术层面，现已申请发明专利两项，待申请的发明专利方案6项，其中包括用于解析票务闸机系统实现去重唯一的技术方案、抽象核心交易环节的标准化B2B交易引擎技术方案、以及实现文旅产业串货功能的技术方案等。

产品定位

核心定位：将云南旅游企业服务平台打造成为云南涉旅企业的OTP平台

1.将平台建设成为面向游客的市场化平台、面向云南涉旅企业的流量平台，为云南旅企提供自营化触达游客的渠道，帮助企业摆脱低价竞争怪圈，从低价竞争转向品质竞争。

2.通过建设涉旅企业B2B批发平台，对云南省的旅游产品进行整合，为涉旅企业提供商品推广平台，大大降低云南旅游产品的经营门槛，降低涉旅企业经营成本，提升云南省旅游产品面向全国销售终端的覆盖能力，促进云南旅游经济发展。

3.通过平台的整合能力，为文旅部门实时掌握云南省旅游交易真实情况提供保障，为旅游经济形势分析、疫情防控、行业监管等提供数据支撑和决策参考。

- 为云南旅企提供自营化触达游客的渠道
- 帮助企业摆脱沦为OTA平台工具陷入低价竞争怪圈
- 降低旅企交易成本
- 为涉旅企业提供商品推广平台
- 降低云南旅游产品的经营门槛、经营成本
- 为政府决策提供数据参考
- 促进云南旅游经济发展



DTA 数字旅游奖
DIGITAL TRAVEL AWARDS



目标用户/目标市场



通过构建B2B2C模式，打通产业供应链上下游资源流通渠道，为涉旅商户解决旅游资源供给，为C端游客提供旅游产品服务。



To C商家在“云南旅游企业服务平台”使用一系列在线工具沉淀私域流量，提高服务价值。



To B商家在“云南旅游企业服务平台”管理供应及分销渠道，扩大规模效应。



DTA 数字旅游奖
DIGITAL TRAVEL AWARDS



应用场景

“云南旅游企业服务平台”是在腾云公司技术中台沉淀的文旅基础服务能力的基础上，在商业端之间以及商业端与用户端之间建立的跨商家、跨品类的全平台文旅交易系统，突破现有系统只能实现商业端之间的链接或者商业端与用户端之间的两端链接的局限，以及现有平台资源整合无法满足用户需求的局限，建立一级经销商（商业端1）—分销商（商业端2）—用户的全产业链文旅交易模式，惠及商业端和客户端，为云南省的文旅产业提供高效、诚信、数字化的全平台交易解决方案。

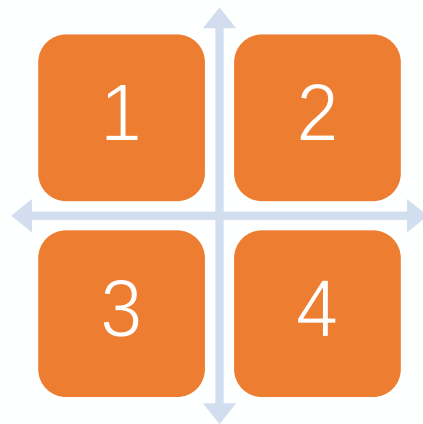


DTA 数字旅游奖
DIGITAL TRAVEL AWARDS

商业模式

平台通过云端技术手段，实现旅游资源数字化，通过互联互通的方式实现服务在线化(SAAS)，降低旅行社、导游等各旅游服务主体获取旅游资源的成本。

项目的核心技术几乎全部来源于腾云公司的自主研发，有部分技术引入了腾讯云的技术能力，在商业模式、应用场景、风控模型、交易类型等文旅交易关键性商业问题上均有创新，依托这些商业创新，腾云公司持续发力产品研发，力求技术赋能于商业，实现平台功能和能力的不断提升。



平台将最大限度缩短资金占压周期，对于优质合作商家提供T+0结算周期。为本地涉旅企业提供开店、运营、营销、经营管理在内的一体化SaaS工具，帮助涉旅企业实现旅游产品资源管理，提升供应端资源整合能力和效率。

通过将单个产品元素（SKU）进行自由组合和动态打包的方式，解决旅游单品同质化问题，并解决涉旅企业库存管理、在线预订、订单处理、在线渠道对接等全流程的信息化问题。为涉旅企业建立零成本、零资金占压的直销通道，提升涉旅企业运营效率和综合竞争力。

未来商业潜力

截至目前，腾云战略合作伙伴已达120家，合作伙伴类型涵盖了政府单位、院校、研究机构、协会以及文旅产业链优质合作伙伴。院校研究机构为项目提供智力支撑，包含90%以上的行业TOP专家，10余家专业院校，包含南开大学、华中科技大学、北京第二外国语学院、浙江大学、云南大学等名校；“一部手机游云南”项目整合了产业链供应商超过150家。有互联网公司、大型文旅集团、产业服务商、技术开发商、文化创意类企业、媒体平台等……通过各领域深度合作，引入优势资源，联合发展创新模式、创新产品、创新服务，全方位保障“一部手机游云南”项目可持续发展。

2021年5月平台启动上线试运行以来，入驻企业已达120家，交易额累计超过1亿元。目前，“云南旅游企业服务平台”已与大理旅游集团有限责任公司、丽江市旅游开发投资集团有限责任公司、石林风景名胜区管理局等省内头部涉旅企业和机构开展合作。后续平台将为更多涉旅企业提供专业的产业服务。