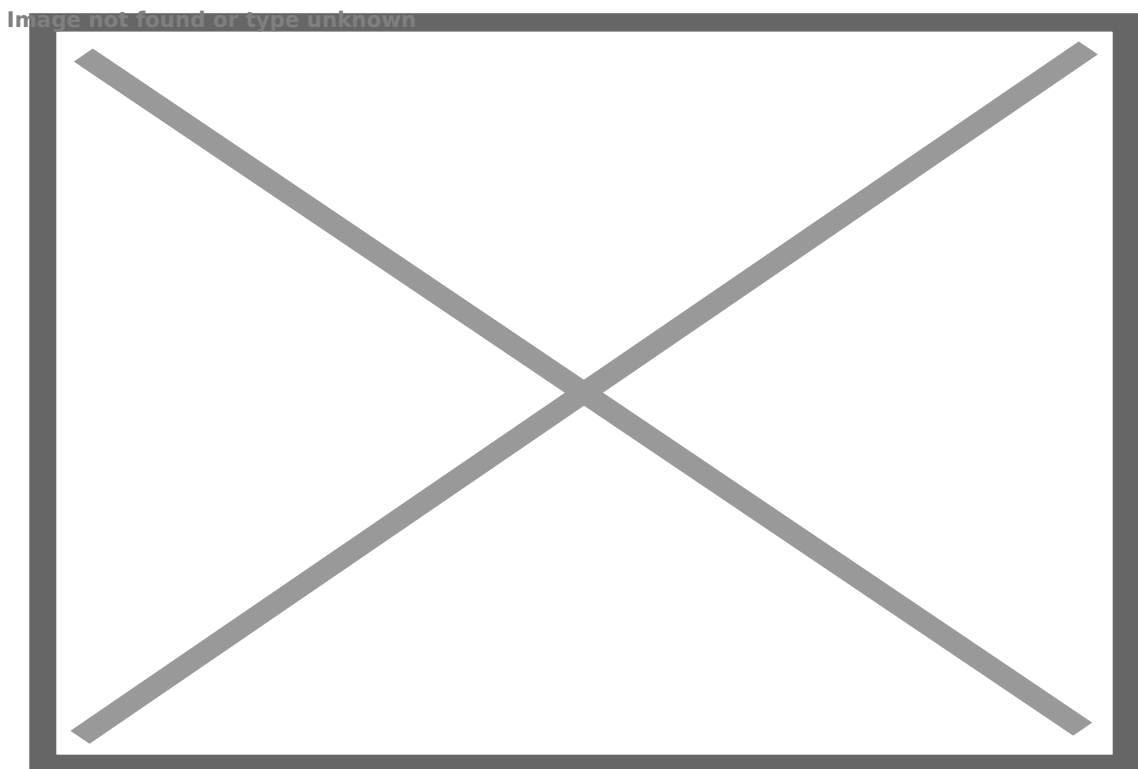


Hướng đi mới trong kết hợp du lịch và lĩnh vực bất động sản (Kỳ 4)

19:41 27/11/2021

Tác giả: Admin

Để du lịch Việt Nam dần phục hồi trong đại dịch Covid-19, rất cần có những ý tưởng mới từ các doanh nghiệp, doanh nhân. Phóng viên Tạp chí Người Làm Báo đã có buổi phỏng vấn ông Phạm Duy Nghĩa - Giám đốc Lucky Land, TGD Công ty Du lịch Bàn chân Việt (Vietfoot Travel).



Du lịch kết hợp với tham quan và mua bất động sản đang là hướng đi mới của các doanh nghiệp hiện nay

Phóng viên (PV): Là doanh nghiệp làm dịch vụ lữ hành, chắc hẳn, ông đã có nhiều chuyến tham quan du lịch các nước trên thế giới. Theo ông, đâu là khó khăn, thách thức của doanh nghiệp du lịch cần vượt qua sau dịch Covid-19 là gì?

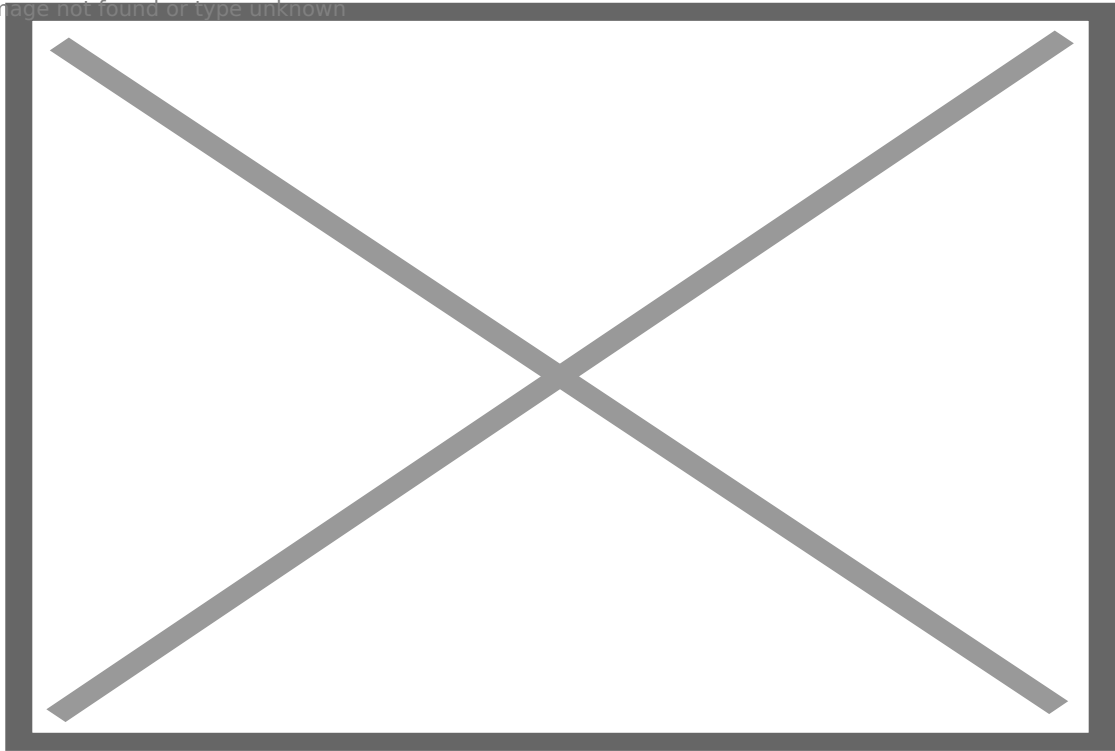
Ông Phạm Duy Nghĩa: Theo tôi, có 5 khó khăn, thách thức.

Thứ nhất, là nguồn khách (khách dè dặt đi lại, kinh tế cạn kiệt, dịch vụ bị ngắt kết nối do nhiều nhà cung cấp phá sản...., vẫn còn e ngại vì bệnh dịch nên chưa đi du lịch mặc dù một số tỉnh đã mở

cửa đón khách như Quảng Ninh, Đà Nẵng, Khánh Hoà, phú quốc và Cát Bà Hải Phòng....

Thứ hai, là nhân sự của công ty, phần lớn đã nghỉ do không có việc, nhiều nhân viên đã phải tìm mọi cách để chuyển đổi để ổn định phần nào cuộc sống, nên nếu cty còn hoạt động hoặc tái khởi động thì phần lớn phải lo kiếm nhân sự được việc nếu không thì cũng phải đào tạo để lành nghề, nhiều nhân viên ở công ty du lịch khác có ý chuyển công ty nhưng phần lớn không phù hợp với công ty đang cần do nhiều yếu tố như tuổi tác, trình độ nghiệp vụ...

Image not found or type unknown



Doanh nhân Phạm Duy Nghĩa

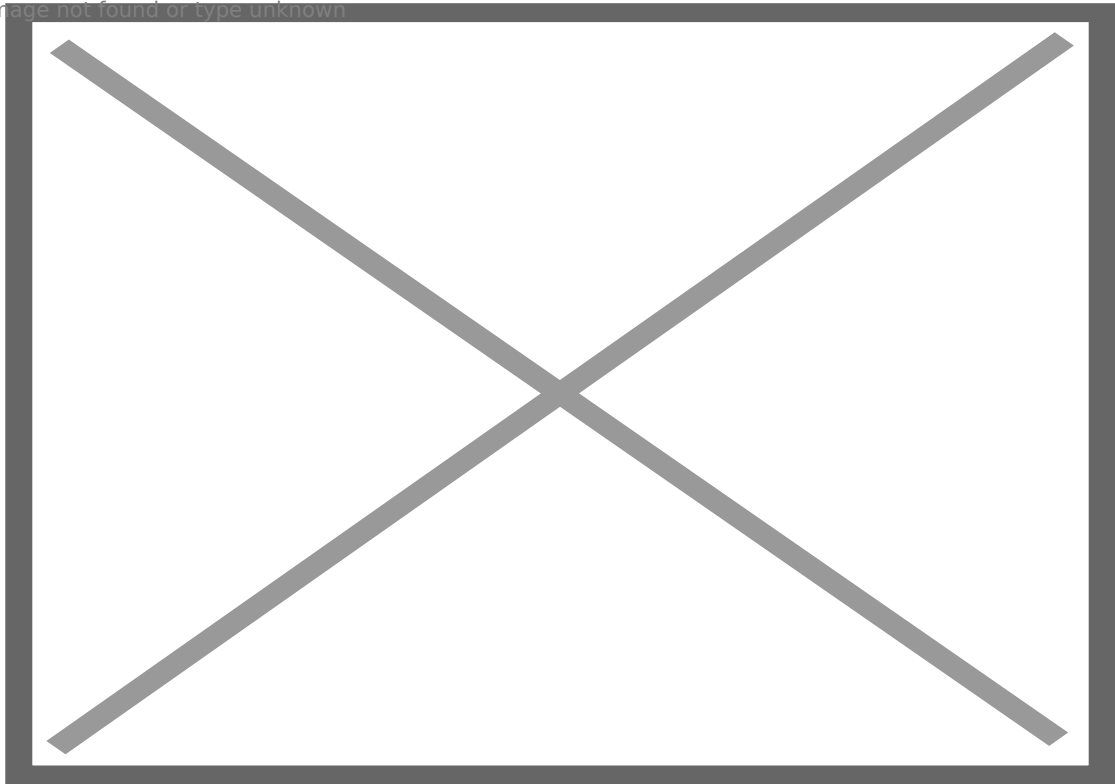
Thứ ba, trường vốn để làm ăn hoặc tái khởi động lại doanh nghiệp, cần phải chuyển đổi hoặc tìm sản phẩm thay thế để phù hợp, nhất là các công ty tư nhân phải tự lo về tài chính của doanh nghiệp.

Thứ tư, vấn đề về sản phẩm để phù hợp nhưng vẫn phải theo xu hướng (Trending) với xã hội, cần phải làm việc theo ekip, theo team mà hiện thì đang bị khuyết thiếu.

Thứ năm, là truyền thông quảng bá sản phẩm. Ngày nay xu hướng sử dụng công nghệ ứng dụng 4.0 đang nhiều. Đòi hỏi các doanh nghiệp phải đầu tư cả tài chính, công nghệ, nhân sự chuyên nghiệp ...trong khi hiện nay sau gần 2 năm vì dịch bệnh các 95% các doanh nghiệp du lịch gặp quá nhiều khó khăn, ngừng đông và đóng cửa cho nên thiếu thốn cả về nguồn lực và vật lực... Do vậy cần có sự chung tay của các cơ quan công quyền, hiệp hội, các tập đoàn, doanh nghiệp từ trung

ương đến địa phương cùng nhau sát cách truyền thông quảng bá các sản phẩm du lịch đặc sắc của từng địa phương nhằm kích cầu du lịch trở lại. Ví dụ như các các Chương trình famtrip liên kết ...

Image not found or type unknown



Những chuyến đi đây đó của doanh nhân Phạm Duy Nghĩa

PV: Là người đã có dịp đi nhiều nơi trên thế giới và học hỏi được các mô hình của nước ngoài, theo ông, các doanh nghiệp của chúng ta cần làm gì để phát triển mạnh mẽ du lịch và kinh tế xã hội?

Ông Phạm Duy Nghĩa: Về giải pháp, theo tôi, chúng ta cần kết hợp du lịch và bất động sản. Theo đó, một là, các đơn vị Lữ hành phải tạo ra những tuyến điểm, mô hình mới kết hợp với các Chủ đầu tư BĐS nghỉ dưỡng tại các vùng miền để tạo ra các chuỗi sản phẩm liên kết giữa BĐS Du lịch để lên kế hoạch Tour du lịch (2N1Đ, 3N2Đ, 4N3Đ) vừa tham quan các danh lam thắng cảnh kết hợp đầu tư BĐS tại địa phương... Hai là, phân bố 3 sản phẩm BĐS du lịch chính là: Condotel, Villa, Shophouse liên kết với các Chủ đầu tư tại các địa phương như: Hòa Bình, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Hải Phòng, Quảng Bình, Huế, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Nha Trang, Phú Quốc...

Trên thực tế sự kết hợp BĐS du lịch đã phát triển vài năm trở lại đây với việc Khách hàng mua Condotel, Resort villa tại các Tỉnh thành ... giao cho chủ Đầu tư BĐS quản lý, khai thác cho thuê và chia sẻ lợi nhuận theo lợi nhuận KD thực tế của căn hộ...

BDS du lịch tại nước ta đã có sự phát triển đa dạng về loại hình sản phẩm, gần như toàn bộ các loại hình sản phẩm BDS du lịch đều đã có mặt tại Việt Nam. Điều này thể hiện sự nhạy bén của các nhà đầu tư trong việc nắm bắt nhu cầu của khách, mở ra nhiều dòng sản phẩm khác nhau phục vụ nhu cầu đa dạng của du khách Du lịch & phù hợp với mục tiêu đầu tư, khả năng tài chính của các nhóm nhà Đầu tư BDS khác nhau...

PV: Xin trân trọng cảm ơn ông!

Hoàng Tuấn - Nguyễn Hời

Xem thêm: Loạt 4 kỳ: Báo chí đồng hành cùng du lịch Việt Nam vượt qua khủng hoảng Covid-19

>>> Du lịch Việt Nam trong đại dịch Covid-19 (Kỳ 1)

>>> Báo chí truyền thông - người bạn tri kỷ của du lịch Việt Nam (Kỳ 2)

>>> Đẩy mạnh chuyển đổi số trong ngành du lịch (Kỳ 3)

>>> Hướng đi mới trong kết hợp du lịch và lĩnh vực bất động sản (Kỳ 4)

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/public/huong-di-moi-trong-ket-hop-du-lich-va-linh-vuc-bat-dong-san>