



安徽银通假日国际旅行社有限公司董事长葛瑞丽 深耕文旅 初心如一



星报讯(记者 徐越蕾/文 周诚/图)她在旅游行业深耕十余年,把最好的青春献给了最爱的旅游事业;她坚守一生做好一件事的初心和信念,勇于创新,弘扬企业家精神,为安徽旅游高质量发展贡献自己的一份心力。她就是安徽银通假日国际旅行社有限公司董事长葛瑞丽。

“银通是老品牌,却是一家新公司。”葛瑞丽总结道。自执掌银通假日国际旅行社以来,她有着更深的考虑,“旅行社的经营范围太过单一,抵御市场风险能力低,只有多条腿走路才能走得稳。”

葛瑞丽是合肥人,她常说“世界那么大,我想去看看。”17岁生日时,葛瑞丽就一个人坐车去舒城旅行,还自己做攻略;填写大学专业志愿表时,她毫不犹豫地选择了旅游管理;大学期间为了积累经验,她跑遍大南地北,在火车站上一夜是常有的事。

工作之后,作为销售型导游,她努力



帮助客户选择合适的旅游线路,赢得了客户好评。她抓住一切机会去新的地方带团,曾经长达7年的时间里,她没有陪家人过一次春节,足迹踏遍了50多个国家和地区。

在旅游行业摸爬滚打多年后,当时的银通旅行社向她抛来了橄榄枝。2017年,距离银通旅行社从国内社升级国际旅行社刚过去一年,旅行社面临新一轮的改

制。当时,社内四大销售部门的资深主管们对拿下银通品牌志在必得,最终葛瑞丽脱颖而出,将银通收入囊中。

对葛瑞丽而言,无论是安徽省首批AAAAA级优秀诚信旅行社还是合肥市唯一一家旅游“文明窗口”单位,无论是曾经超亿元的年产值还是拥有过万家全球合作景区,银通旅行社的诸多荣耀都已过去。

“我们几乎是马不停蹄地展开了多元化发展之路。”自执掌以来,她便打出多元化发展这张“牌”,围绕“文旅”这一概念,成立了涵盖活动策划、教育培训、会议会展、旅游服务等多板块的银通文化集团。

当2020年新冠肺炎疫情下旅游业全面停摆时,葛瑞丽的新媒体代运营业务却如火如荼,为企业搭建微信公众号平台、策划设计企业在新媒体各大平台的营销内容、结合企业的需求定期策划营销活动、吸引消费者到店消费……

“今年以来,旅游行业发展呈现强劲复苏态势,也给我们带来了许多机遇。”葛瑞丽说,整体游客接待量逐渐增加,经营业绩较去年同期有明显增长。“我们现在在拓展更多线路和形式,助力安徽旅游服务品牌打得出、打得响。”

此外,葛瑞丽还有另外一重身份,那就是安徽省青年徽商商会副秘书长。“我们商会主打一个年轻,是省内首个以年轻一代非公经济人士与自主创业的青年企业家、新媒体人士和海外留学归来创业者为主体的商会组织。”葛瑞丽表示,商会也看到了合肥市瑶海区的前景,扎根安徽,与这里共发展成为大家的共同选择。

军大衣爆火,羽绒服变“价格刺客”?

记者走访发现买件合适的羽绒服不容易

记者 王珊珊

近段时间,物美价廉的军大衣火爆出圈,一跃成为“网红爆款”。军大衣如此火爆,羽绒服价格、销量又怎么样了?日前,记者走访合肥各大商场发现,动辄上千元的羽绒服已经屡见不鲜,而在一些网购平台上,“老穿搭引领新潮流”的军大衣销量持续走高。

买件羽绒服不便宜

近日,记者来到合肥一大型商场,各品牌羽绒服的款式让人眼花缭乱。见顾客进店,导购员热情地向记者推荐款式。记者看到,大多数平价短款羽绒服的价格都在599元以上,长款羽绒服的价格则在900元以上,该导购员表示由于下周要降温,所以这几天长款羽绒服卖的比较多。

“虽然今年羽绒服价格会比往年贵一些,但是我们也推出一些特价款式,目的是为一些学生做准备。”一名导购员向记者介绍了一款售价439元的短款羽绒服,就是该商家为了满足学生推出的特价款,该款也是该店卖得比较火的一款。“可能是因为近段时间合肥比较暖和,羽绒服销量不是太多。”该导购员告诉记者。

随后,记者来到一家知名羽绒服品牌店,记者看到售卖的羽绒服大多在1399元~1799元之间,店员告诉记者,目前店里的大多数款式都是上千元,只有一部分相对老气的款价格在1000元以内。在店里,记者注意到一款售价高达2899元的羽绒服。店员告诉记者,这款是明星同款,比较时尚,而且羽绒服轻薄暖和,比棉服舒适。

随后,记者随机采访了正在逛街的市民,“万万没想到,随便逛了逛商场,现在卖八九百的羽绒服都算便宜的了。”不少准备购置羽绒服的市民发出感慨。

军大衣销售掀热潮

“我们家去年并没有卖军大衣,因为看着今年军大衣在网络上比较火,所以也进了一批货,昨天已经卖出去一件了。”合肥一超市工作人员告诉记者,但是来店里相看的还是以户外工作者和老人为主。

记者随机打开多个购物应用,发现多家网店的军大衣销量都达到了1万+以上。在拼多多电商平台上,记者发现一家已拼6.5万件的军大衣商家,根据款式的不同,售价在68元至136元之间。该商家客服表示最近购买军大衣的大多是学生。买家可以根据气温的高低自行拆卸军大衣里面的内胆,非常方便耐穿。随后,记者打开该店铺的评论区,发现很多来自大学生的评论,“买了上课穿,实惠。”“内胆可以拆掉,性价比高,很实惠。”“适合年轻人穿。”……

“自己每月生活费只有1400元,除去日常开销1100元后,至少需要攒两三个月才能买得起一件保暖效果还不错的羽绒服,性价比过低。”前不久购买过军大衣的大学生小月表示,军大衣不仅可以抗寒保暖,而且非常实惠耐脏,还不容易穿坏,性价比非常高。

据淘宝等电商平台数据,今年双11期间,军大衣销售额同比增长181%。商品评价中,不少网友给出好评,有网友称:“商家说100%纯棉花填充,实惠又保暖。”



羽绒服涨价与多重因素相关

据中华全国商业信息中心统计数据显示,从2015年至2020年,中国的羽绒服均价从438元上升到了656元,而在市场产品中接近70%的大型防寒服的均价更是高达2000元。这使得很多网友都发出“月入过万竟难以承担一件羽绒服”的感慨。

一位服饰行业从业者吴女士告诉记者,虽然羽绒服新国标实施之后,对填充羽绒有了更高要求,绒子含量不低于50%才算是羽绒服,但是今年我们制作的普通鸭绒羽绒服的生产综合成本仍然在300元左右,鹅绒羽绒服会相对贵一些,但涨价的主要原因并不是来自基础款面料源头厂家的价格波动。

“羽绒服销售经过经销商、零售商等环节的助推,再加上近年来很多知名品牌都逐步开始走高端路线,还聘请明星代言,营销推广力度加大,可能也是导致消费者在门店买到的衣服价格越来越贵的原因。”吴女士说道。