

数字文旅专业系列教材 · 教学课件

贵州文旅新玩法：票根经济——以一码游贵州为例

第 8 章 票根经济的运营机制与商业模式

授课对象：安顺学院旅游管理学院 · 旅游管理专业本科生

主讲：祝刚

本章导览

- 8.1 票根经济的价值链分析
- 8.2 多方参与主体的角色定位与利益分配
- 8.3 票根经济的盈利模式
- 8.4 票根经济的运营流程与标准化
- 8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 掌握票根经济的价值链构成
- 理解多方参与主体的角色定位与利益分配机制
- 分析票根经济的盈利模式
- 了解票根经济的运营流程与标准化体系

- 案例：一张票根的价值旅程
- 一张演唱会票根从生成到核销，经历了怎样的价值旅程？首先，演唱会主办方将票务数据同步至一码游贵州平台；平台根据票根信息生成对应的权益包；
- 权益包包含酒店折扣、餐饮优惠、景区减免等多种权益；游客通过 " 票多多 " 智能体查询并选择心仪的权益；
- 在商户处核销后，平台自动完成分账结算——主办方获得数据分成、商户获得客流和收入、平台获得佣金、游客获得实惠。这张票根的价值旅程，正是票根经济运营机制的缩影。

01

8.1 票根经济的价值链分析

8.1 票根经济的价值链分析

- 票根经济的价值链可概括为 " 五个环节 "：

8.1 票根经济的价值链分析

- 环节一：票根生成。活动（演唱会、赛事、景区游览等）的主办方通过一码游贵州平台生成数字票根，票根携带活动信息、用户身份和权益规则等元数据。

8.1 票根经济的价值链分析

- 环节二：权益配置。平台根据票根类型和活动特征，配置对应的优惠权益包。权益包可以包含多种权益类型（折扣、减免、赠品、专属服务等），支持灵活组合。

8.1 票根经济的价值链分析

- 环节三：权益推荐。"票多多"智能体根据用户画像和票根信息，从权益包中推荐最匹配的权益组合，通过自然语言交互引导用户选择。

8.1 票根经济的价值链分析

- 环节四：消费核销。用户在商户处出示票根权益，商户通过平台核验后提供优惠服务，用户通过移动支付完成差额结算。

8.1 票根经济的价值链分析

- 环节五：数据回流。核销数据回流至平台，用于更新用户画像、优化推荐算法和评估商户表现，形成数据闭环。

02

8.2 多方参与主体的角色定位与利益分配

8.2.1 参与主体角色定位

8.2.2 利益分配机制

- 票根经济的利益分配遵循 " 谁贡献、谁受益 " 的原则：

8.2.2 利益分配机制

- 平台：从每笔票根核销交易中抽取佣金（通常为消费金额的 3%-8%），同时获得数据资产增值

8.2.2 利益分配机制

- 活动主办方：获得票根联动带来的品牌增值和数据分成

8.2.2 利益分配机制

- 商户：以让利换取客流，获得增量收入（扣除优惠让利后的净收入通常高于无优惠时的收入）

8.2.2 利益分配机制

- 游客：获得优惠实惠和便利体验

8.2.2 利益分配机制

- 政府：获得消费增长和税收增长

03

8.3 票根经济的盈利模式

8.3 票根经济的盈利模式

- 票根经济的盈利模式可概括为 "4+1" 模式：

8.3 票根经济的盈利模式

- 四种直接盈利：

8.3 票根经济的盈利模式

- 交易佣金：平台从每笔票根核销交易中抽取佣金

8.3 票根经济的盈利模式

- 广告收入：商户为获得更好的推荐位和曝光量支付广告费

8.3 票根经济的盈利模式

- 数据增值服务：向商户提供消费洞察报告和精准营销服务

8.3 票根经济的盈利模式

- 会员订阅：向游客提供高级会员服务（如专属权益、优先推荐等）

8.3 票根经济的盈利模式

- 一种间接盈利：

8.3 票根经济的盈利模式

- 生态价值：通过票根经济做大平台生态，提升平台整体估值和商业变现能力

04

8.4 票根经济的运营流程与标准化

8.4.1 标准化运营流程

- 一码游贵州平台为票根经济制定了标准化的运营流程：

8.4.1 标准化运营流程

- 活动接入：活动主办方提交活动信息，平台审核后接入

8.4.1 标准化运营流程

- 权益配置：平台与商户协商权益方案，配置权益规则

8.4.1 标准化运营流程

- 票根生成：活动开始前，平台批量生成数字票根

8.4.1 标准化运营流程

- 用户触达：通过 " 票多多 " 智能体、推送通知、社交媒体等渠道触达用户

8.4.1 标准化运营流程

- 权益推荐： AI 智能体根据用户画像和票根信息推荐权益

8.4.1 标准化运营流程

- 核销结算：用户在商户处核销，平台自动分账

8.4.1 标准化运营流程

- 数据复盘：活动结束后，平台生成运营报告，评估效果并优化策略

8.4.2 标准化体系

- 为保障票根经济的规模化运营，平台建立了一套标准化体系：

8.4.2 标准化体系

- 票根标准：统一票根数据格式和字段定义

8.4.2 标准化体系

- 权益标准：统一权益类型编码和规则描述

8.4.2 标准化体系

- 核验标准：统一票根核验流程和安全等级

8.4.2 标准化体系

- 分账标准：统一分账比例和结算周期

8.4.2 标准化体系

- 评价标准：统一商户和用户评价体系

05

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 票根经济不是孤立的消费模式，而是深度融入文旅产业链的 " 连接器 "：

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 上游融合。票根经济与活动策划、票务系统、景区运营等上游环节融合，通过票根数据反馈指导活动策划和景区运营优化。

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 中游融合。票根经济与酒店、餐饮、交通等中游服务环节融合，通过优惠权益引导消费流向，优化资源配置。

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 下游融合。票根经济与零售、文创、娱乐等下游消费环节融合，通过票根联动拓展消费场景，延长消费链路。

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 知识卡片：票根经济的 " 飞轮效应 "

8.5 票根经济与文旅产业链的融合

- 更多活动接入→更多票根发放→更多权益选择→更多用户使用→更多商户参与→更多活动接入……这个“飞轮”一旦转动起来，就会自我加速，形成正向循环。

- 本章分析了票根经济的运营机制与商业模式。价值链包括票根生成、权益配置、权益推荐、消费核销和数据回流五个环节。
- 多方参与主体（平台、主办方、景区、商户、交通、游客、政府）各司其职，通过 " 谁贡献、谁受益 " 的利益分配机制实现共赢。
- 盈利模式包括交易佣金、广告收入、数据增值服务、会员订阅和生态价值五种。标准化运营流程和标准化体系保障了规模化运营。
- 票根经济与文旅产业链的上中下游深度融合，形成 " 飞轮效应 "。

- 票根经济价值链的五个环节中，哪个环节是价值创造的关键？为什么？
- 分析平台、商户和游客三方的利益分配是否均衡。如果不均衡，应如何调整？
- 票根经济的 "4+1" 盈利模式中，哪种模式最有发展潜力？为什么？
- 标准化体系对票根经济规模化运营的重要性体现在哪些方面？
- 票根经济的 " 飞轮效应 " 如何启动？在启动阶段可能面临哪些困难？

- 在盈利模式的演进方面，票根经济的盈利能力随平台规模和数据积累呈阶梯式提升。阶段一（当前）：交易佣金为主，平台从每笔核销交易中抽取 3%-8% 的佣金。阶段二（近期）
- 商户分层运营策略是平台精细化运营的重要手段。根据商户的活跃度、核销率和用户评价，将商户分为钻石（头部 5%）、金牌（活跃 20%）、银牌（普通 50%）和待激活（25%）
- 票根经济的商业模式创新可以从“价值链重构”视角理解。在传统旅游价值链中，景区、酒店、餐饮、交通各自独立运营。票根经济通过平台将这些环节串联，使价值可以在环节之间
- 在商户参与意愿方面，不同类型商户对票根经济的接受度存在显著差异。住宿业商户参与意愿最高——住宿是延伸消费中金额最大的环节。餐饮业商户参与意愿次之——餐饮消费频次

谢谢聆听 · 下章再见

安顺学院旅游管理学院 · 数字文旅专业系列教材