



## GIẢI PHÁP TĂNG CHI TIÊU CỦA KHÁCH DU LỊCH ĐẾN NINH BÌNH

Lê Thị Hiệu<sup>1</sup>

Ngày nhận bài: 21/3/2023

Ngày chấp nhận đăng: 25/5/2023

**Tóm tắt:** Du lịch là một ngành kinh tế tổng hợp, ngày càng có vị trí quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội. Ninh Bình với lợi thế tài nguyên đa dạng, dần trở thành điểm đến du lịch hấp dẫn thu hút khách du lịch trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, căn cứ trên số liệu báo cáo của Sở du lịch Ninh Bình, doanh thu từ du lịch vẫn chưa tương xứng với tiềm năng phát triển du lịch. Một số những nguyên nhân cơ bản như: hạn chế về các sản phẩm dịch vụ bổ sung; các tour du lịch chưa đa dạng, hấp dẫn, thời gian lưu trú của khách ngắn; chưa thúc đẩy nhu cầu chi tiêu của khách; chất lượng lao động du lịch còn hạn chế. Do vậy, để tăng chi tiêu của khách du lịch đến Ninh Bình cần có những giải pháp mang tính đồng bộ như đa dạng và nâng cao chất lượng, tính hấp dẫn của các sản phẩm, dịch vụ du lịch; hoàn thiện các cơ chế, chính sách phù hợp; đẩy mạnh khai thác hiệu quả nguồn khách; chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lực lao động trong du lịch; đẩy mạnh công tác quảng bá giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ du lịch Ninh Bình.

**Từ khóa:** giải pháp tăng chi tiêu du lịch, chi tiêu khách du lịch, du lịch Ninh Bình

### SOLUTIONS TO INCREASE TOURIST SPENDING IN NINH BINH

**Abstract:** Tourism is a general economic sector that is becoming increasingly important for socio-economic development. Ninh Binh with the advantage of diverse resources, has become an attractive destination for many domestic and international tourists. However, based on the data reported by the Ninh Binh Department of Tourism, the revenue from tourism is still not commensurate with the potential available. Some of the basic reasons are as follows: limitations on additional products and services; the tours are not diverse and attractive, the length of stay is short; has not yet promoted the tourist spending; the quality of tourism employees is still limited. Therefore, in order to increase the tourist spending in Ninh Binh, it is necessary to have synchronous solutions such as diversifying and improving the quality and attractiveness of tourism products and services; perfecting appropriate mechanisms and policies; promoting efficient exploitation of visitor sources; focusing on training to improve the quality of labor resources for tourism; promote the promotion and introduction of Ninh Binh tourism products and services...

**Keywords:** solutions to increase tourist spending, tourist spending, Ninh Binh tourism

#### 1. Giới thiệu

Là một tỉnh nằm ở phía nam đồng bằng sông Hồng, với vị trí thuận lợi, tài nguyên tự nhiên, văn hóa đa dạng, Ninh Bình đã trở thành điểm hấp dẫn khách trong và ngoài nước. Những năm qua, vị trí du lịch của tỉnh ngày càng được khẳng định, lọt vào danh sách bình chọn của nhiều chuyên trang du lịch quốc tế và cũng trở thành phim trường của nhiều bộ phim Việt Nam và thế giới. Quần thể danh thắng Tràng An được công nhận là Di sản văn hóa và thiên nhiên thế giới đầu tiên tại Việt Nam và Đông Nam Á. VQG Cúc Phương được tổ chức World Travel Awards bình chọn là “Vườn quốc gia hàng đầu châu Á” trong 4 năm liền từ năm 2019 – 2022. Khu bảo tồn thiên nhiên đất ngập nước Vân Long trở thành khu bảo tồn thiên nhiên đầu tiên ở Việt Nam và khu vực Đông Nam Á đạt được danh

<sup>1</sup> Khoa Văn hóa - Du lịch, Trường Đại học Hoa Lũ; Email: [lthieu@hluv.edu.vn](mailto:lthieu@hluv.edu.vn)



hiệu “Danh lục xanh”... Trong những tháng đầu năm 2023, theo bình chọn của trang Booking.com, Ninh Bình là điểm đến du lịch duy nhất của Việt Nam được vinh dự xếp thứ bảy trong các điểm đến thân thiện nhất thế giới. Tạp chí Forbes của Mỹ đã vinh danh Ninh Bình là một trong 23 điểm đến du lịch tuyệt vời nhất năm 2023...Đó là một trong những lợi thế hấp dẫn để phát triển du lịch tại Ninh Bình. Sau đại dịch Covid, số lượng khách đến Ninh Bình từ năm 2022 đến nay đang có những kết quả phục hồi tích cực về số lượng khách và doanh thu. Trong quý I/2023 tổng lượt khách du lịch đến Ninh Bình ước đạt 3,2 triệu lượt khách, tăng gần 4,8 lần so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, khách nội địa đón 3,1 triệu lượt khách, khách quốc tế đón gần 126 nghìn lượt khách. Doanh thu ước đạt hơn 2,487 tỷ đồng, tăng 5,5 lần so với cùng kỳ năm 2022 [4]. Con số ấn tượng này tiếp tục khẳng định sức hấp dẫn của du lịch Ninh Bình với du khách trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, để du lịch trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn theo định hướng của Nghị quyết số 08-NQ/TW ngày 16/1/2017 của Bộ chính trị, doanh thu du lịch cần được đẩy mạnh hơn nữa thông qua hiệu quả các hoạt động kinh doanh du lịch và thúc đẩy nhu cầu chi tiêu du lịch của khách.

## **2. Nội dung**

### **2.1. Thực trạng chi tiêu du lịch tại Ninh Bình**

Theo báo cáo kết quả khảo sát cơ cấu chi tiêu của khách du lịch năm 2019 của Sở Du lịch Ninh Bình, số lượng khách du lịch đến Ninh Bình tăng đều hàng năm, năm 2019 (giai đoạn trước dịch Covid) toàn tỉnh đón được 7,650,000 lượt khách, tuy nhiên doanh thu chỉ đạt 3,671 tỷ đồng chiếm 0,5% tổng doanh thu của cả nước. Cơ cấu chi tiêu của khách tập trung vào dịch vụ nhà hàng chiếm 37%, lưu trú 18%, bán hàng lưu niệm 15%, vận chuyển 14%, vé tham quan và các dịch vụ khác lần lượt chiếm 7% và 9%. Chi tiêu trung bình một ngày của khách quốc tế đến Ninh Bình có lưu trú là 1,100,000đ/người và khách không lưu trú là 600,000đ/người. Đối với khách du lịch nội địa, khách lưu trú chi tiêu trung bình 700,000đ/người và khách không lưu trú là 380,000đ/người [3]. Những con số này còn khá khiêm tốn so với các tỉnh, thành phố phát triển du lịch khác trong cùng năm 2019 như Hà Nội (hơn 50,000 tỷ đồng), Quảng Ninh (gần 16,000 tỷ đồng), Lào Cai (hơn 11,200 tỷ đồng), Đà Nẵng (hơn 11,000 tỷ đồng) [5].

Năm 2023, ngành Du lịch Ninh Bình tiếp tục phấn đấu đón được 5,35 triệu lượt khách, trong đó khách quốc tế đạt 350 nghìn lượt; khách lưu trú qua đêm đạt 1,1 triệu lượt khách, nâng tổng thu từ du lịch đạt 5,150 tỷ đồng [4]. Với mục tiêu trên có thể thấy, du lịch Ninh Bình năm 2023 chú trọng đẩy mạnh hiệu quả kinh tế từ hoạt động du lịch, phát triển theo hướng bền vững, nỗ lực để du lịch thực sự là một ngành kinh tế mũi nhọn tại địa phương. Câu hỏi khó đặt ra cho ngành du lịch Ninh Bình, làm thế nào với mục tiêu đón 5,35 triệu lượt khách (thấp hơn năm 2019) nhưng lại có thể đạt được mục tiêu doanh thu 5,150 tỷ đồng (cao hơn năm 2019). Ngoài ra, trong Nghị quyết phát triển du lịch tỉnh Ninh Bình giai đoạn 2021 – 2030 định hướng đến năm 2045, cũng đã đề ra mục tiêu đến năm 2025, thu hút 8,0 triệu lượt khách du lịch, tổng doanh thu đạt 8,000 tỉ đồng, đến năm 2030 thu hút 12,0 triệu lượt khách, tổng doanh thu đạt 18,660 tỷ đồng [2]. Để từng bước đạt được mục tiêu đã đề ra, trước hết cần nhìn nhận lại những nguyên nhân dẫn tới chi tiêu thấp của khách du lịch đến Ninh Bình trong những năm qua.

### **2.2. Một số nguyên nhân cơ bản**

*Thứ nhất, hạn chế về số lượng và chất lượng các sản phẩm, dịch vụ bổ sung.*

Trong những năm gần đây, Ninh Bình chú trọng trong công tác đầu tư, xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật, dần đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách du lịch. Các dịch vụ mua sắm hàng lưu niệm, vui chơi giải trí, chăm sóc sức khỏe được chú trọng đầu tư và mở rộng. Đầu năm 2022, phố cổ Hoa Lư đi vào hoạt động, trở thành điểm tham quan, mua sắm và trình diễn các chương trình nghệ thuật hấp dẫn. Tại các làng nghề, số lượng các cơ sở mua sắm được mở rộng. Các dịch vụ bổ sung như massage, chăm sóc sức khỏe, các quán bar, pub, các hoạt động giải trí dần được chú trọng. Tuy nhiên, số lượng và chất lượng các sản phẩm, dịch vụ còn những hạn chế nhất định, chưa tiếp cận và đáp ứng hết đa dạng nhu cầu của khách, chưa có sức hấp dẫn cao do đó chưa đẩy mạnh được nhu cầu chi tiêu của du khách. Các hoạt động du lịch đêm, ngoài tham quan, mua sắm, xem nghệ thuật tại Phố cổ Hoa Lư, ăn uống tại các nhà hàng, quán cafe, vui chơi tại một số quán bar nhỏ...du khách ít có sự lựa chọn cho hoạt động vui chơi, mua sắm, khám phá về đêm. Do đó, cần nghiên cứu quy hoạch và khuyến khích những doanh nghiệp, đơn vị xây dựng, đầu tư mở rộng phố ẩm thực, quán bar, nhà hàng, chương trình show biểu diễn, trung tâm mua sắm, cửa hàng, chợ đêm đảm bảo về số lượng, quy mô, chất lượng, dành cho khách du lịch nhằm thu hút và kéo dài thời gian lưu tại Ninh Bình.



*Thứ hai, thiếu các sản phẩm dịch vụ bổ sung chất lượng cao.*

Trong những năm gần đây, Ninh Bình dần chú trọng đến các dịch vụ cao cấp như đầu tư xây dựng hệ thống các sân golf, các khu nghỉ dưỡng, resort... Bên cạnh những cơ sở kinh doanh hiệu quả, một số công trình khác vẫn đang trong dự án, đang xây dựng hoặc bắt đầu khai thác do đó hiệu quả kinh tế chưa được thể hiện rõ nét. Nếu so sánh, Ninh Bình với các trung tâm du lịch khác như Hà Nội, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, có thể thấy rõ Ninh Bình còn hạn chế về số lượng các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, mua sắm, vui chơi giải trí mang tính hiện đại và cao cấp. Hệ thống trung tâm mua sắm, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, vui chơi giải trí tại Ninh Bình đã xuất hiện từ lâu tuy nhiên quy mô nhỏ, chưa đáp ứng được nhu cầu, đa dạng và ngày càng cao của khách du lịch.

*Thứ ba, các tour du lịch tại Ninh Bình chưa thực sự đa dạng và hấp dẫn, thời gian lưu trú của khách ngắn.*

Với tài nguyên du lịch tự nhiên và văn hóa đa dạng, phong phú, trên thực tế để khám phá hết Ninh Bình, khách du lịch cần dành thời gian trung bình là 1 tuần. Tuy nhiên, hiện nay khách đến du lịch Ninh Bình thường đi trong ngày hoặc kéo dài từ 1-3 ngày, đối với khách Việt Nam, thời gian tập trung vào cuối tuần. Các tour du lịch chủ yếu khai thác các điểm đến nổi tiếng như: Khu du lịch sinh thái Tràng An, Tam Cốc – Bích Động, Hang Múa, Cố đô Hoa Lư, Vườn quốc gia Cúc Phương, Thung Nham, các điểm du lịch khác tại Ninh Bình chưa được chú trọng và khai thác hiệu quả. Các hoạt động trong tour và tại các điểm tham quan chủ yếu là ngắm cảnh và nghe thuyết minh đơn thuần, chưa đẩy mạnh các hoạt động trải nghiệm, sáng tạo, lôi cuốn và hấp dẫn khách. Các giá trị tài nguyên trong đó đặc biệt là giá trị mang chiều sâu văn hóa và đặc trưng địa phương như lịch sử, làng nghề, nghệ thuật biểu diễn, ẩm thực... vẫn chưa được khai thác một cách hiệu quả. Phần lớn các doanh nghiệp du lịch có quy mô nhỏ, sức cạnh tranh chưa cao. Bên cạnh đó, với vị trí giao thông thuận lợi là điểm mạnh trong thu hút khách du lịch, tuy nhiên cũng tạo điều kiện để các tour du lịch trong ngày dễ dàng quay trở lại các trung tâm du lịch khác như Hà Nội, Quảng Ninh, Hải Phòng, Thanh Hóa. Các tour du lịch trong ngày phần lớn chỉ chi tiêu cho dịch vụ cơ bản ăn uống, vé tham quan, vận chuyển do đó nguồn doanh thu từ khách trong ngày còn nhiều hạn chế. Ngoài ra, Ninh Bình có số lượng lớn điểm tham quan, nhưng nhiều điểm tương đồng về cảnh quan và dịch vụ, khách du lịch có xu hướng chỉ chọn số điểm tiêu biểu và bỏ qua những tuyến điểm khác khiến thời gian tham quan, lưu trú ngắn và chi tiêu du lịch chưa cao.

*Thứ tư, hạn chế trong tư vấn, thúc đẩy nhu cầu chi tiêu của đối tượng khách lẻ.*

Với vị trí giao thông thuận lợi, Ninh Bình cũng trở thành điểm đến thu hút số lượng lớn đối tượng khách lẻ, khách tự túc. Tuy nhiên, khách lẻ, khách tự túc thường tự đặt các dịch vụ đơn lẻ, bị hạn chế và thiếu sự tư vấn của các nhân viên phục vụ du lịch, do đó các sản phẩm, dịch vụ du lịch tại Ninh Bình chưa được giới thiệu một cách đầy đủ, đa dạng và hấp dẫn tới du khách, hiệu quả trong việc thúc đẩy nhu cầu chi tiêu của khách chưa cao. Hoạt động lữ hành quốc tế và nội địa tại Ninh Bình trong những năm gần đây gia tăng về số lượng và hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên vẫn chưa đáp ứng và khai thác tối ưu lượng khách tới Ninh Bình. Số lượng doanh nghiệp lữ hành xây dựng các tour du lịch trải nghiệm, khám phá dành cho khách lẻ vẫn còn nhiều hạn chế.

*Thứ năm, lao động du lịch còn hạn chế về kiến thức và kỹ năng.*

Về đội ngũ lao động du lịch, đặc biệt là lao động trong các cơ sở kinh doanh du lịch như cơ sở lưu trú, nhà hàng, doanh nghiệp lữ hành còn thiếu về số lượng và hạn chế về chất lượng. Mặc dù trong năm 2023, Ninh Bình được bình chọn là một trong những điểm đến thân thiện nhất thế giới, tuy nhiên, lao động du lịch, đặc biệt là cộng đồng địa phương còn nhận những phản nàn từ khách trên chuyên trang du lịch TripAdvisor.com, Booking.com bởi những hạn chế về ngoại ngữ, kỹ năng, hành động, cư xử trong du lịch chưa đúng mực và khéo léo. Nhiều cộng đồng làm du lịch tại các cơ sở kinh doanh nhỏ lẻ còn chưa qua đào tạo, do đó khả năng làm hài lòng khách và các kỹ năng đón tiếp, kỹ năng bán hàng có những hạn chế nhất định.

### **3. Giải pháp**

Để đạt được mục tiêu du lịch năm 2023, hướng tới các mục tiêu năm 2025, 2030 theo Nghị quyết phát triển du lịch tỉnh Ninh Bình giai đoạn 2021 – 2030 định hướng đến năm 2045, du lịch Ninh Bình cần có những giải pháp thiết thực và cụ thể và đồng bộ.

Thứ nhất, đa dạng và nâng cao chất lượng, tính hấp dẫn của các sản phẩm, dịch vụ du lịch. Trước hết cần có những khảo sát, nghiên cứu có quy mô nhằm đánh giá chi tiết và cụ thể về nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng trong du lịch của khách theo từng phân khúc khách hàng, từ đó xác định đúng quy mô, tính chất các sản phẩm, dịch vụ có thể thỏa mãn đa dạng các nhu cầu của khách. Nghiên cứu, học hỏi các mô hình phát triển du lịch hiệu quả trong và ngoài nước từ đó có những định hướng phù hợp trong việc phát



triển các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với đặc điểm của địa phương. Đẩy mạnh thực hiện các chính sách khuyến khích, tạo điều kiện trong các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch bổ sung, cung cấp thông tin, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng cho doanh nghiệp, có chính sách hỗ trợ khởi nghiệp trong kinh doanh du lịch. Đối với những sản phẩm mua sắm, cần có những chính sách hỗ trợ trong việc sản xuất, thiết kế và quảng bá những sản phẩm lưu niệm mang thương hiệu của Ninh Bình đảm bảo chất lượng, tính đặc trưng khác biệt và sự thuận tiện trong mua bán và vận chuyển.

*Thứ hai, chính quyền địa phương cần hoàn thiện các cơ chế, chính sách phù hợp.*

Ban hành chính sách thu hút đầu tư, khuyến khích các hình thức đầu tư theo mô hình hợp tác công – tư, tạo môi trường thuận lợi thu hút nguồn lực từ khu vực tư nhân trong việc xây dựng hệ thống trung tâm mua sắm, vui chơi giải trí, chăm sóc sức khỏe có quy mô lớn và chuyên nghiệp. Chú trọng đầu tư hơn nữa cơ sở hạ tầng, vật chất kỹ thuật thu hút đa dạng nguồn khách, trong đó chú trọng đến phân khúc khách du lịch có nhu cầu sử dụng dịch vụ cao cấp như du lịch MICE, khách golf, khách nghỉ dưỡng.

*Thứ ba, nâng cao tính hấp dẫn các tour du lịch và tạo sự khác biệt giữa các điểm du lịch tại Ninh Bình.* Cách doanh nghiệp du lịch cần không ngừng hoàn thiện và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ du lịch, mang lại những trải nghiệm mới, ấn tượng nhằm kéo dài thời gian lưu trú, tăng chi tiêu và thu hút khách quay trở lại nhiều lần. Đối với những điểm du lịch có hoạt động nghỉ ngơi thuyên giống nhau như Tràng An, Tam Cốc, Thung Nắng, Thung Nham, Thiên Hà, Vân Long cần tạo khác biệt trong dịch vụ và nghiên cứu xây dựng nhận diện thương hiệu riêng cho từng điểm đến. Đối với các điểm du lịch văn hóa như cố đô Hoa Lư, nhà thờ đá Phát Diệm, chùa Bái Đính... xem xét bắt buộc khách đoàn có hướng dẫn viên đi cùng hoặc đăng ký thuyết minh viên tại điểm, đầu tư hệ thống thuyết minh tự động dành cho khách lẻ nhằm giúp tất cả khách hiểu được giá trị của điểm đến và có những trải nghiệm tốt nhất. Nâng cao giá trị và tạo sự khác biệt giữa các điểm đến giúp khách có nhiều lựa chọn tuyến điểm với những trải nghiệm đa dạng khác nhau mà không chỉ tập trung vào một số điểm nổi tiếng từ đó kéo dài thời gian tham quan, lưu trú. Bên cạnh các hoạt động tham quan ngắm cảnh, cần đa dạng các dịch vụ trải nghiệm, khám phá mới cho khách dựa trên những bản sắc riêng có của địa phương, tạo ra những sản phẩm du lịch đặc thù, hấp dẫn chất lượng cao, mang thương hiệu du lịch Ninh Bình. Đưa vào khai thác hiệu quả các thế mạnh, đặc trưng riêng của Ninh Bình về lịch sử, văn hóa, nghệ thuật biểu diễn truyền thống, làng nghề, ẩm thực, sản phẩm nông nghiệp tiểu thủ công. Đẩy mạnh phát triển sản phẩm du lịch mới, trong đó có du lịch biển tại Kim Sơn, du lịch trải nghiệm làng nghề, trải nghiệm văn hóa, ẩm thực, du lịch hội nghị, du lịch thể thao (leo núi, đua xe, chạy bộ, chèo thuyền...). Chú trọng đẩy mạnh chuyển đổi số trong du lịch, phát triển các sản phẩm, tour du lịch thực tế ảo, ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong việc hỗ trợ khách du lịch.

*Thứ tư, đẩy mạnh khai thác hiệu quả nguồn khách lẻ.* Các doanh nghiệp lữ hành Ninh Bình cần có định hướng cụ thể nhằm khai thác nguồn khách lẻ. Cần liên kết các nhà cung cấp dịch vụ, sáng tạo nội dung, đa dạng trong trải nghiệm, tăng số lượng các tour ghép khách, đẩy mạnh quảng bá tour du lịch nhằm thúc đẩy việc sử dụng đa dạng các dịch vụ du lịch và tăng nhu cầu chi tiêu của khách.

*Thứ năm, chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lực lao động trong du lịch.* Xây dựng chương trình học tập kinh nghiệm, phát triển du lịch tại các địa phương tiêu biểu trong nước và quốc tế dành cho cán bộ quản lý du lịch. Doanh nghiệp du lịch cũng như chính quyền địa phương các cấp tại Ninh Bình rà soát và phối hợp trong việc mở lớp tập huấn cho lao động du lịch đảm bảo về thời gian và chất lượng đào tạo. Các lớp tập huấn tập trung đào tạo những người làm du lịch có kiến thức chuyên môn theo tiêu chuẩn nghề nghiệp, có khả năng sử dụng ngoại ngữ và kỹ năng nghề nghiệp, chú trọng thái độ, cách làm việc chuyên nghiệp, nâng cao kỹ năng phục vụ khách và kỹ năng giới thiệu, bán hàng từ đó gia tăng hiệu quả kinh doanh từ ngành du lịch. Bên cạnh đó, các cơ quan, doanh nghiệp quản lý lao động du lịch cần có cơ chế kiểm tra, theo dõi và xử lý các vi phạm làm xấu hình ảnh du lịch địa phương. Phối hợp với chính quyền địa phương, doanh nghiệp trong việc thường xuyên tuyên truyền nâng cao nhận thức cho cộng đồng địa phương trong hoạt động du lịch thông qua hệ thống phát thanh, băng rôn, khẩu hiệu, các câu lạc bộ du lịch, hội nhóm du lịch tại địa phương, thực hiện các cam kết khi tham gia hoạt động du lịch tại các điểm đến nhằm góp phần xây dựng điểm đến du lịch văn minh, hiếu khách.

*Thứ sáu, đẩy mạnh công tác quảng bá giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ du lịch tại Ninh Bình.*

Nghiên cứu bối cảnh du lịch, dự báo các xu hướng du lịch trong nước và quốc tế từ đó có những chiến lược phát triển thị trường khách du lịch linh hoạt và phù hợp, ưu tiên thị trường có nhu cầu sử dụng dịch vụ cao cấp, lưu trú dài ngày. Các hoạt động quảng bá, xúc tiến cần đẩy mạnh đồng bộ, trong đó có hướng tới giới thiệu những sản phẩm, dịch vụ đặc trưng nổi bật tại Ninh Bình từ đó khơi gợi nhu



cầu mong muốn sử dụng các sản phẩm, dịch vụ. Các hoạt động xúc tiến, quảng bá này cần được diễn ra thường xuyên, liên tục và đa dạng trên các hình thức, phương tiện khác nhau với mục đích giới thiệu, gợi ý, khơi gợi mong muốn và khắc sâu và tâm trí khách những sản phẩm, dịch vụ cần trải nghiệm, chỉ tiêu tại Ninh Bình.

Để có thể thực hiện tốt các giải pháp trên đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ các bên liên quan trong đó đặc biệt là chính quyền địa phương các cấp, doanh nghiệp du lịch trong và ngoài tỉnh. Gia tăng chi tiêu của khách du lịch, nâng cao doanh thu du lịch là một trong những định hướng đúng đắn góp phần đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương và đất nước.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ chính trị (2017), *Nghị quyết số 08-NQ/TW*.
- [2] Tỉnh ủy Ninh Bình (2021), *Nghị quyết phát triển du lịch tỉnh Ninh Bình giai đoạn 2021 – 2030 định hướng đến năm 2045*.
- [3] Sở Du lịch Ninh Bình (2019), *Báo cáo kết quả khảo sát cơ cấu chi tiêu của khách du lịch năm 2019*.
- [4] Thu Hoài, *Du lịch Ninh Bình tăng trưởng ấn tượng trong quý I năm 2023*, 29/03/2023, <https://tttt.ninhbinh.gov.vn/du-lich/du-lich-ninh-binh-tang-truong-an-tuong-trong-quy-i-nam-2023-3443.html>, truy cập 17/5/2023.
- [5] Đào Loan, *Những địa phương có nguồn thu “khủng” từ du lịch*, 02/07/2019, <https://www.vietnamtourism.gov.vn/post/29469>, truy cập ngày 17/5/2023.

