部分1：旅行习惯和预订方式

1. 您的年龄是多少？您的职业是什么？
2. 您多久出国旅行一次？您的平均旅行消费是多少？
3. 您更倾向于选择哪类旅行产品（高端奢华还是经济实惠？自由行还是团体游？）？您的旅行伙伴通常是谁？您通常如何预订旅行？
4. 在决定旅游目的地和旅行方案时，您更倾向于参考哪些信息源（如：亲友推荐、旅行社建议、网络评价等）？

部分2：数字体验

5. 请详细描述您上次出国旅行的预订过程，从一开始的信息搜索到最终预定。

1. 数字服务包括在线预定，电子支付，数字营销，在线客服，旅游信息，个性化服务，互动元素，安全和隐私等。您认为旅行社的这些数字服务是否方便易用？请解释原因。
2. 在上述服务中，哪些方面的体验对您最重要？哪些功能或页面的体验对您最重要？
3. 您在使用旅行社的网站或移动应用时，是否能找到您需要的信息？您遇到过哪些困难或挑战？您是如何解决问题的？
4. 数字体验如何影响您选择旅行产品或服务？例如，哪些数字体验容易吸引您购买某旅游产品？请具体举例说明。
5. 在您的旅行过程中，数字工具（如地图应用、翻译应用、在线支付/电子钱包，旅行指南TripAdvisor等）对您的帮助大吗？请分享一些具体的经验。
6. 对于旅行社的网站或手机app应用，您有哪些改进的建议？
7. 在您过去的旅行中，有没有过特别的数字体验，让您记忆深刻的？请分别举例说明好的和不好的体验。

部分3，数字内容和消费决策

13. 在选择旅行社时，哪些因素是您考虑的重点（价格、服务、口碑、推广信息等）？

1. 您如何评估旅行社数字内容的质量和可信度? 您是如何判断内容的真实性或有用性的?
2. 内容营销包括博客，视频，电子书，信息图表，社交媒体，讲故事，讲座，AR或者VR等。旅行社的哪些内容营销对您的旅行决策有影响？
3. 您通常在哪些数字工具和旅行社进行联系和搜索信息？这对您的决策有何影响？除了数字渠道,您还通过哪些其他方式获取决策信息?
4. 旅行社数字化功能（互动性，用户评论，旅游问答，线上活动，实用信息）对您的消费决策有何影响？请举例说明。
5. 您有没有因为旅行社的数字营销活动（比如优惠促销、旅游信息分享，游戏等）而改变您的消费决策？如有，能否提供具体的例子？
6. 在1到10的评分中，您认为旅行社的数字营销活动对您的出游决策有多大影响？（1表示没有影响，10表示非常大的影响）
7. 您认为旅行社的哪些数字化服务或功能或者内容对您最有用？有哪些是需要改进的？

**常用的数字营销活动**

折扣和优惠：这是最常见的营销活动之一，可以为特定的旅行套餐或在特定时间内提供折扣和优惠。

早鸟优惠：为提前预定的客户提供折扣，以鼓励他们尽早做出决定。

最后一分钟的优惠：如果有未售出的旅行名额，可以在出发前几天提供折扣，吸引决策快速的旅行者。

套餐优惠：比如提供“买一送一”或者“家庭优惠”套餐。

忠诚客户奖励计划：为回头客提供优惠或者积分奖励，鼓励他们再次选择你的旅行社。

推荐朋友奖励：如果现有客户推荐新客户，可以给他们提供折扣或者积分奖励。

社交媒体竞赛：在Facebook或Instagram上举办摄影比赛或故事分享比赛，增加你的社交媒体曝光度。

季节性活动：比如针对春假、暑假或者特定节日提供特价优惠。

合作伙伴优惠：与当地的酒店、餐厅或者景点合作，为你的客户提供额外的优惠。

教育活动：举办讲座或者研讨会，为客户提供旅行知识和建议。

**数字体验包含哪些内容：**

在线预订服务：包括网站和移动应用的预订功能，如机票预订、酒店预订、旅游行程预订等。

电子支付：支持多种支付方式（如信用卡、支付宝等）并保证支付安全。

数字营销活动：包括但不限于电子邮件营销、社交媒体营销、内容营销、搜索引擎营销等。

在线客服和咨询：包括在线聊天机器人、FAQ、电子邮件咨询等。

网站或应用的用户体验：包括设计的美观性、操作的便捷性、信息的易查性、页面的加载速度等。

旅游信息和资源：包括旅游景点介绍、旅游攻略、用户评论、旅游问答等。

个性化服务：通过用户的行为和喜好，提供个性化的推荐和服务。

互动元素：包括用户评论、评分、问答、论坛等，让用户能参与到内容的生成和分享中来。

安全与隐私保护：确保用户数据的安全，尊重用户的隐私。

**客户使用的数字工具**

1. 旅行预订网站或应用：如Booking.com, Expedia, Airbnb等，用于预订酒店、机票和旅游活动。
2. 航班跟踪应用：如FlightAware或FlightRadar24，用于查看航班状态和追踪航班。
3. 旅行指南应用：如TripAdvisor或Lonely Planet，提供目的地信息，餐厅，活动和用户评价。
4. 导航和地图应用：如Google Maps或Apple Maps，提供行驶或步行路线，并提供公共交通信息。
5. 语言翻译应用：如Google Translate或Microsoft Translator，帮助跨越语言障碍。
6. 货币转换应用：如XE Currency或OANDA，帮助理解和计算不同货币间的汇率。
7. 通讯应用：如WhatsApp, WeChat,或Facebook Messenger，用于与家人、朋友或旅行团队进行联系。
8. 共享经济应用：如Uber, Lyft或Grab，用于叫车或共享骑行。
9. 天气应用：如AccuWeather或Weather Channel，提供目的地天气预报。
10. 在线支付或电子钱包：如PayPal, Alipay或Apple Pay，便于支付和管理个人财务

**数字营销工具**

1. 社交媒体营销：社交媒体平台如Facebook，Instagram，Twitter，LinkedIn，微信等，是一种有效的数字营销工具。企业可以通过这些平台分享内容，与消费者互动，提供优惠信息，获取消费者反馈等。
2. 电子邮件营销：电子邮件是一种有效的个性化营销方式。企业可以通过电子邮件发送定制的信息，如新产品发布，特别优惠，相关新闻等。
3. 搜索引擎优化（SEO）和搜索引擎营销（SEM）：这两种工具能提高企业在搜索引擎中的排名，从而吸引更多的潜在消费者。SEO通过优化网站内容和结构提高网站的自然排名，而SEM则是通过付费广告来提高网站的可见性。
4. 内容营销：这包括博客，视频，电子书，信息图表等各种形式的内容。高质量的内容可以吸引和保持消费者的兴趣，提供有价值的信息，帮助消费者进行购买决策。
5. 移动营销：随着智能手机的普及，移动营销已成为一种重要的数字营销工具。这包括移动应用，移动网站，以及在移动平台上的广告。
6. 数据分析：通过收集和分析消费者数据，企业可以了解消费者的行为和偏好，从而提供更个性化的产品和服务。
7. 人工智能和机器学习：随着技术的进步，AI和机器学习已经越来越多地应用在数字营销中，例如聊天机器人，推荐系统，自动化营销等。
8. 增强现实（AR）和虚拟现实（VR）：AR和VR可以提供更丰富的互动体验，例如通过VR旅游，消费者可以提前体验旅行目的地，有助于做出购买决策。