2018.8.6 星期一
责编:左娜 美编:王莺燕 组版:郝莎莎
现代快报

A

朋友圈里满天飞 暑假游“尾单”看上去很美

价格虽低,但可能存在品质下降、强制消费等情况

“越南岘港4晚5日999元,限新人”“巴厘岛特惠游4晚5天秒杀价1999元,限位10人”……暑期是旅游旺季,机票、酒店价格一路上涨,当你看到朋友圈里的特惠旅游尾单价,会心动吗?实际上,旅游尾单猫腻多。旅游从业者分析,真“尾单”不仅数量少,而且会先在旅行社内部消化,一般不会打广告,而假“尾单”则潜藏着各种陷阱。

现代快报/ZAKER南京记者 刘伟娟 蔡梦莹

网上的旅游“尾单”广告

乱象 朋友圈里旅游尾单火爆,真假难辨

“‘尾单’,懂的速度抢,给我护照,只有两位”“最后4个,优惠500元/人”……微信群、朋友圈里,这样的推销广告不少,往往还十分紧俏。出现“尾单”的理由也千奇百怪:“顾客怀孕,取消行程”“个别客人临时出差,取消行程”“客人出行前摔骨折,临时取消”……

什么是旅游“尾单”?现代快报记者了解到,“尾单”通常指的是卖剩下的旅游产品。比如,成团前还没有卖出去的位置、已报名的游客临时退团,或者旅游批发商预先订购的座位、房间即将逾期,也会产生“尾单”。一般来说,由于“尾单”的费用已经支付过,或者即便无人报名相关费用也已打包在旅行社的行程之内,所以价格比较优惠。但相应的,“尾单”也是很稀缺的。

然而,现在旅游“尾单”似乎变成了一种常见的“福利”。在各种电商平台、微信群、朋友圈中,经常会有旅游从业人员打出旅游“尾单”产品的信息。真有这么实惠吗?

在南京新街口附近上班的张小姐告诉记者,朋友圈里有从事旅游的朋友,经常发一些“尾单”产品,惹得她心痒痒的。张小姐打开朋友圈给记者看,不久前,朋友发了一张南京到甘肃、青海的双飞8日游海报,上面显示,景点有莫高窟、茶卡盐湖、青海湖、塔尔寺等,全程入住准四星酒店,特别安排一晚住在青海湖畔。

信息发布时,距出发还有6天,海报上显示仅剩6个名额,6080元一人低价甩卖。令张小姐心动的是,上面还注明“0购物0自费”。不过最终张小姐没有去。她说,自己上网查了一下,发现类似行程价格从4000多元到9000多元不等,“感觉也不是很便宜,不想冲动消费。”

揭秘 消费陷阱:浪漫海岛游变成住民宿

业内人士告诉记者,现在市面上不少所谓的旅游“尾单”,其实是假“尾单”,是旅行社吸引游客的一种噱头。有的旅行社打着“尾单”的旗号吸引顾客,虽然价格低,但往往存在自费或者强制购物等陷阱。南京市民赵小姐就有类似的遭遇。

赵小姐曾在朋友推荐下进入一个旅游“尾单”分享群,并在去年11月抢购了“马尔代夫5晚6日自助游(机+酒)仅需3000元”的“尾单”。她在下单前特意在网上搜了一下机票,算了一笔账,“临近日期的往返机票最便宜的也要六七千元,这个只要三千,还包住宿,太划算了。”

但等到了当地她才发现,旅行社安排的酒店并不是马尔代夫特色的水屋,而是一家新开发的普通民宿。据赵小姐描述,整个岛几乎都是当地人开的各式各样的民宿,景色一般,沙滩也不太好。想要欣赏有品质的马尔代夫海岛风光,只能自费跳岛游览,把民宿当一个晚上的落脚点,“我自己是有预期,但同行的游客,一落地就吵着要走,感觉被骗了。”

此外,她特意打听了一下,从机场一同出发的20多人都是以同样的“尾单”价参团。“这一想,哪有这么多‘尾单’呢,肯定是旅行社打着这个旗号组的低价团。”赵小姐说。

而低价团还可能造成更为严重的后果。

现代快报曾于7月10日报道常州一老人参加低价团猝死旅途的事——旅行社打出广告,只要998元,就可以在9天内畅游香港、澳门、广州、深圳、桂林等8个城市,常州市民吕某今年4月与妻子及另外4名亲属一起参团,从头到尾都被强制购物,其间他两次提出身体不适,仍被要求进店,此后,吕某在旅行途中突然身亡。

包装陷阱:广场舞比赛成了购物游

业内人士告诉记者,一些大肆打广告的假尾单,意在以低价吸引顾客,其实是旅行社的一种营销策略。而与假尾单相比,以包装陷阱形式出现的低价游更可怕。这些低价游往往巧立名目,比如组织一批广场舞爱好者去外地参加比赛,美其名曰“文化交流活动”。

据江苏省旅游局工作人员介绍,2017年扬州就接到一起投诉。扬州当地一个广场舞团队受邀参加一家公司组织的舞蹈比赛,地点在香港,团队队员只需缴纳极少的费用就可以去香港比赛。出发前,有人觉得不靠谱,向当地旅游主管部门反映。当地旅游主管部门接受媒体采访时进行了劝说提醒,但是“拦不住”,仍有不少人跟着去了。结果,六天五夜的行程,跳舞仅仅是半天,其余时间都在赶行程购物。

工作人员提醒,包装陷阱的目标一般是老年人,因为此类低价游不需要签订旅游合同,往往只要签一个文化交流活动协议,以此规避旅游主管部门的监管。而这样的团队游一般是“黑旅行社”组织的,风险很大。



提醒

“尾单”大多内部消化 一般不会打广告

对于“尾单”旅游产品,主管部门怎么看呢?据江苏省旅游局相关工作人员介绍,这里面存在两种情况,一种是真尾单,另一种是打着尾单的“幌子”进行的营销。

如何区分真假“尾单”呢?

对此,工作人员表示,真“尾单”一般数量不多,离出发日期较近,虽然价格低,但是享受的服务不会打折,“一般情况下,针对这类尾单产品,旅行社会先进行内部消化,比如在员工群内小范围发布,不会印成彩页打广告的。”

他还表示,“尾单”低价游就是抓住了一些游客的消费心理,他们自认为能管住口袋、管住脑袋,但是出了门就不由自主了。所以,建议游客看到“尾单”旅游产品时要擦亮双眼。