

行程相近、名称相似——9月，纷纷上市的旅游产品让市民张先生老两口挑花了眼

老年游产品怎么挑？ 一问二看三比较

□记者 张人杰 见习记者 马硕丹

旅游，早已融入不少洛阳老年人的生活。如今不少旅行社包括在线旅行社(OTA平台)都在老年游市场上不断发力，推出大批产品，尤其在9月错峰游的高峰期，市场上名目繁多、“长相”相似的老年游产品，让老年人在挑选时难免感到无从下手。

一款合格的老年游产品，从业者是如何设计出来的？在挑选产品时，消费者应该从哪些方面着眼？记者进行了走访。

1 “比较不出产品的优劣，看不出哪条线路更适合自己的”

家住涧西区太原路、72岁的张先生，打算和68岁的老伴儿9月错峰出行。

“小辈儿们一直劝我们趁着能走动，多去外面看看。”张先生说，可当他和老伴儿兴冲冲挑选旅行团时，发现“产品看起来都差不多”。

“走了好几家旅行社，咨询了不少夕阳红线路，比较不出产品的优劣，看不出哪条线路更适合自己的。”他告诉记者。

我们调查发现，张先生的情况不是个例。

在某OTA平台上，记者搜索老年游项目后，有数百条线路跳了出来。多

数线路是一长串旅游目的地名字后加上“爸妈游”“孝心游”“夕阳红”等表述，内容相差不多。

在走访一些旅行社门店时记者同样发现，“长得像”“重名”等问题，确实让老年游客在选择旅游产品时“眼晕”。

洛阳路仕达国旅计调赵帅表示，目前市场上的老年游产品形式大于内容的不少，有的老年旅游线路只是在原有产品的基础上简单包装，比如增添一些红色景点、增加一晚温泉酒店等，就改头换面成了“老年专线”，缺乏对老年人旅游需求的深入研究和设计。

2 “节奏急促的‘急行军’，是不合格的老年游产品”

老年人旅游的需求是什么？什么样的产品适合老年人？老年游线路设计，应该是怎样的？

“线路和产品要适合老年人，基础是了解老年人的旅游需求。”洛阳永安国旅导游部经理、产品设计总监寇宗婵说，设计产品时，首先确定旅游目的地——美丽的自然风光和独特的传统文化，通常受到老年人的欢迎；行程上走路要少、节奏要慢；老年人消费理智，对价格敏感，一般单次旅游消费在1000元至4000元。

寇宗婵说：“这些都是我们多年来通过在门店、菜市场门口、社区老年活动中心等地进行问

卷调查后，总结出来的老年人旅游的特点，正是基于对出行、频率、目的地、喜好等的了解，才打造出了比如颇受老年朋友喜爱的‘东北专列’产品。”

洛阳新闻国旅导游部经理、计调总监张静表示，一条适合老年人的旅游线路，要满足老年人生理和心理两个方面的需求。生理上要考虑老年人的身体状况，“那些景点密集、休息时间少、节奏急促的‘急行军’，是不合格的老年游产品”；而在心理上，线路设计、出行方式、餐饮食宿和导游服务要给予老年人充分的关怀，让他们在旅途中有人说话，有人陪伴，有人守护，从而减少他们在日常生活中的孤独感。

3 产品质量如何，一问、二看、三比较

老年人如何在旅行社找到一条质量较高、充分考虑到了老年人需求的线路？

对此，寇宗婵建议老年人要“一问、二看、三比较”。

“一问”，即在挑选旅游线路和产品时先问问自己，此次旅游的基本需求是什么？可从三方面考虑，一是“去哪儿玩”：是思古怀旧看人文，还是拥抱山水亲近自然，这决定了出行的方向；二是“和谁一起”：和老伴儿一起，和家人一起，还是和好友一起？这决定了出行的主题；三是“身体咋样”：这决定了出行的距离和方式。

“二看”是第二步。老年人在报名参团前，先看行程，了解线路设计；再看合同，了解具体细节。旅行社在了解消费者诉求后会进行产品推荐，并向消费者提供一张行程单来介绍产品。通过行程单，可以大体了解旅途中每一天的景点、食宿、交通等安排，资质过硬、服务好的旅行社通常还会在行程单上标注景区门票明细、购物点安排、娱乐活动内容。在了解完行程后，一定要看合同，因为合同中会对行程内的购物场所和自费项目等进行更详尽的解释。作为老年人，应重点询问三个问题：购物时长及方式，自费项目收费方式，遭遇意外尤其是不可抗力危害人身及财产安全时如何维权。

“三比较”就是结合上述情况，多走几家旅行社，对产品的内容、价格、服务及旅行社资质和口碑进行比较，最终确定适合自己的旅游产品。

赵帅表示，如果老年朋友遇到行程相近、名字相似、旅行社品牌在伯仲之间的情况，不妨多咨询身边参加过团的亲友，了解旅途生活的细节，重点了解参与度和体验度，例如有没有随队医生、有没有团友之间的交流等，作为加分的参考。

此外，对于有一定经济基础，又有个性化需求的老年朋友而言，还可选择私人定制线路。洛阳路仕达国旅、永安国旅等旅行社均提供相关服务，能够熟练运用互联网的老年朋友也可通过OTA平台寻求定制服务。



扫码关注「游洛美」
微信公众号