

□本刊记者 宋扬

“咱经常参团的那家旅行社推出充值送礼还送免费游业务，我看挺划算，买不买？”
“先不买吧，谁知道啥样呢。”
“才99元起，送的礼品价值也不低哩。”
“那你看，感觉合适就买呗。”
这是近日，老城区74岁的孙先生和老伴儿之间的对话。

记者了解到，近期我市不少旅行社推出了类似的预存卡或预付费产品，听起来优惠力度不小，只要预付少部分钱，之后就能享受超值旅游产品。连日来，记者走访多家旅行社及相关部门为您一探详情。

吸引老顾客 商家卖卡忙

近期，不少旅行社推出预付产品，听听监管部门怎么说

很有数



近期多家旅游门户网站发布数据报告
省内游、本地游替代省外游，
亲子游品质明显提升

□本刊记者 马硕丹

哪里是令您心动的出游目的地？近期，多家旅游门户网站发布数据报告，对旅游行业进行相关解读，一起来看看吧。

旅游意愿今犹在
关键词：省内、本地、自驾

《2020年度腾讯旅行报告》显示，84%的用户在疫情防控常态化后依然希望出门旅游，乌镇、林芝、玉龙雪山、呼伦贝尔草原等目的地关注度较高。2020年，结合腾讯地图大数据、腾讯新闻用户搜索量，39.7%的国内游用户取消省外旅行计划，省内游、本地游替代了近四成省外游，在周边游的出行方式上，56%的人关注自驾游信息。

针对即将到来的春节，携程也发布了《2021春节旅游趋势报告》，该报告显示，三亚、丽江、桂林、广州、张家界等南方城市跻身过年旅游热门目的地前十，“南下避寒”引领春节旅游趋势。受疫情影响，春运期间，人们更偏向于自驾出行。

亲子出游热度不减
关键词：精品、主题、品质

近年来，亲子游市场不断升温。携程发布《2020年中国亲子游消费趋势报告》指出，受疫情影响，2020年中国家庭亲子出游频次虽有所减少，但相较于其他主题旅行，亲子游品质提升更加明显。

在2020年亲子游成人客群中，“90后”父母正逐渐成为主角，占比提升至32%，“80后”父母占比41%。在亲子目的地选择中，拥有丰富自然人文资源以及大型主题乐园的城市更受家长青睐，成都、重庆、广州、三亚、深圳等入围前十，知名亲子目的地热度不减。此外，亲子出游，“精品化”“主题化”趋势愈发明显，“品质酒店”成为亲子游的重要组成。

同程旅行发布《2020年度国内居民旅行消费报告》，显示新一线城市的旅行消费增长强劲。该报告对于2021年的行业复苏形势较为乐观，认为2021年国内旅行市场保持稳定复苏态势有较高的确定性，尤其是五一小长假、暑期、国庆长假等重要节点的旅行需求大概率将有强劲增长。

市场：
产品五花八门，
关键词是预付

孙先生说的这家旅行社，位于涧西区九都西路，之前，他和老伴儿曾多次在这家旅行社参团出游，彼此熟悉和信任。

记者看到，该旅行社负责人给老客户发的活动短信显示：预存99元，送礼品（五选一）一份，再送三次免费省内一日游，下次再返还99元；预存199元，送精美礼品一份（二选一），再送三次免费省内一日游，下次再返还199元……预存799元，送价值2980元泰国乳胶床垫，再送三次免费一日游，下次返还799元。

孙先生说，对于高额预存，自己也怕吃亏，但是一两百元的预存还是可以接受的，本来送的礼品就有价值，即使后续的免费游跟不上，自己也亏不到哪儿去，“况且我们信任对方，觉得承诺不会落空”。

洛阳青年旅行社凯旋路营业部也推出了“限时预售，立减700，未能出行，全额退款”的产品。该旅行社经理姚学森介绍，顾客预存100元，到3月预计可出行的时候，就能以999元的价格享受原价1699元的双飞六日游，云南、海南、桂林、贵州、西北、海陵岛任选其一。

洛阳百事通盛唐门店经理吴静说，最近走单业务量最多的也是一种预付卡——“去旅行”卡。她介绍，这是郑州一家供应商推出的预付卡，售价1199元，为双人体验卡，持该卡享双人6地选3地游玩（云南/海南/贵州/桂林/厦门/青海），有效期至2022年12月31日。

商家：
提前节后宣传，吸引老顾客

“两个人任选3个地方，基本都是郑州双飞6日游，相当于一个人参加一个团的团费才200元。”吴静说，她并没有卖力宣传这个“去旅行”卡，但看到她朋友圈或进店咨询的人，都很有兴趣。

“目前，购买者以三四十岁的人居多，送父母、送朋友、自用的都有。”吴静介绍，这种卡有“28岁至65岁成人游客，同组可2人至6人出行，全男士不接待”等限制，预存卡含往返机票及落地跟团相关费用（大交通、首道门票、食宿等），跟团会有一定的进购物店要求，但不会强制消费，也没有大家担心的“自费套餐”等项目。

为什么供应商会推出这么便宜的预付卡呢？吴静说，一是推卡的供应商基本都是省内提前包下固定旅游航线的大商家，受疫情影响，他们有大量的机票额度押在航空公司需要释放；二是想通过此举锁定客户，避免客户流失。

姚学森说，疫情对旅行社行业的冲击是致命的，预付产品是为了提前做好春节后的旅游市场宣传，同时也引导老顾客关注旅游产品，让大家做好形势好转后出游的准备。

监管部门：
谨慎购买，留存票据，签订协议

“旅行社推出预付产品，是特殊时期的一种自救举措，为了给节后的国内游预热，以优惠价抓住老客户，可以理解也无可厚非。”市旅游执法支队相关负责人对记者说。但他指出，此消费行为存在一定的风险，“毕竟疫情的走势我们都无法预判，什么时候游客可以出行，出行时是否能享受到商家承诺的服务，都是未知数”。

他说，预付卡在任何行业都存在不确定性，所以建议消费者购买时要谨慎，最好留存发票作为证据，同时签订书面协议，详细标明可以享受的内容，对消费者是一种保护。

绘制 雅琦

