

“大龄未婚青年” 春节云南游之人在囧途

今年春节“超长假期”是放松休闲的好时机,但对于我这类“大龄未婚青年”来说,是比较煎熬的。为了逃避家里的催婚压力,1月初,我与同样未婚的好友下了春节出游的决心。

巧合之下,我们在抖音上刷到了云南旅游团的推广内容,在“尊享”“纯玩”“超值”等关键词的蛊惑下,便“上头”付了款。抱着忐忑又好奇的心情,大年初二,我们开启了6天5晚的云南之旅。



玉龙雪山,可惜天公不作美,难睹芳容。



在昆明滇池边喂海鸥。

『低价纯玩』靠谱吗?

按照市场规律,如果一件物品的成本是2000元,售出价必须高于2000元,商家才能有钱赚。但在旅游行业,这样的规律却被打破:一条含机票、酒店、用车、景点门票和导游服务的云南6天5晚旅游线路,旅行社付出的成本可能是5000元,但收客价格却可能是3000元、2000元甚至更低。

最初,我与朋友就是被抖音商家推广中“4399元双人包机票”吸引了注意力。抱着买不了吃亏买不了上当的心态,我们根据平台操作提示留下了联系方式,随后,便有一名“旅游管家”来主动联系。

实际上,4399元双人游并不是固定价格,根据我们选择的出发地点以及出发时间,旅游管家帮我们查询了合适时间的机票,由于赶上春节出游高峰期,我们旅途的最终报价是3750元一人(包含往返机票)。

按照我们自己查询的价格,如果是自由行,每个人仅往返机票就需要付出3500元以上,考虑到住宿、包车等其他费用,这个报价实在是良心。同时,旅游管家一再强调,出行时会去几个购物点,但绝不强制消费,最终,我们确定了这趟昆明-大理-丽江的旅游路线。

初二晚上八点半从宁波出

发的飞机,落地昆明,拿完行李已经是大年初三。凌晨一点的昆明长水国际机场人声鼎沸,我们按照接机司机指示,好不容易挤过人群搭上车,到指定酒店时已经是凌晨两点。

初三当日六点半,我们按照通知去大堂寻找导游。十几个导游各自拿着名单,在大堂喊人,现场一片喧哗,也正式拉开了这场囧途的序幕。

在短短几个小时内,我已经明显感受到了这趟旅途的“流水线化”,从接送机到酒店,再到导游安排,每个环节都由不同的人对接推进,他们未必相识,就像是活动在特定地点的npc,等待着游客闯关。

虽然早已抱着“图便宜就不奢求品质”的心态出发,但这趟旅程的艰苦程度还是超过了我们的想象。

之后的四天,为了尽量缓解春节出行堵车压力,我们被要求早上五六点就起床,每天迷迷糊糊就被载着穿梭于景点与购物点之间,对于大美云南的风景领略多在路上,到达当晚入住的酒店时,往往已经是晚上九点往后。

几天过后,一车团友已经成了难兄难弟,“纯玩”没享受到,“纯遭罪”成了大家共同的旅行记忆。

要美景也要人情

为何“云南购物团”屡屡站在舆论风暴中心?在本次出行中,我们找到了自己的答案。

回顾全程,减去头尾两天的出发日与到达日,我们实际游玩天数是4天,在奔波于昆明、大理、丽江三地的途中,我们陆续被带到了5个购物点,这在我们落地昆明拿到实际合同前是没料到的。

从上车起,导游就在做一些促消费的“铺垫”。如劝导游客怀揣感恩之心,占了“低价团”的便宜,就要把省下来的钱回报云南,甚至将我们在购物点的消费情况与个人良心关联起来。这套说辞不但逻辑难以令人信服,稍有用词偏激,还可能成为抹黑云南旅游的新素材。

据了解,早在2017年,云南就曾禁止“不合理低价游”,规定违规者将上黑名单;2018年,时任云南省长阮成发曾针对“不合理低价游”作出多个批示,并出台了云南“史上最严”治理措施。

但从我的亲身体验来看,过往的几番整治并未能解决根本问题。我们在云南大理段的导游对此也不以为然,她反问:“没有安排购物,你们就要掏五六千元甚至更高的价格报团,有这笔钱,你们选择来云南还是去新马泰?”

听到这句话,我内心感到十分遗憾。云南物资丰盈,极具特色风情,虽然我们本次出行属于走马观花,但也留下了不少珍贵瞬间。旅行社将云南旅游的宣传亮点转移到“低价”上,反而是本末倒置,景点变成了赠品,导游解说变成了销售PUA,以此为导向的安排实在难让人领略云南之美。

我的体验也不是个例,在小红书等社交平台上输入“云南跟团”等关键词,几乎一水都是抱怨帖子。旅游业是云南的战略性支柱产业,不论是从城市形象还是经济发展的角度看,一句“下次再来”一定比“千万别去”更有分量。

记者 史曼



所有的景点都是人挤人。

