

“南京一日游”水变清了

记者连日暗访不见“黑一日游”踪影,但游客说只有一条游线太单调

“15元带你在南京玩一天……”这样忽悠人的南京一日游,曾经让不少外地游客上当受骗。

以往的黄金周期间,对一日游“黑车”、“黑导”欺诈的投诉一直居高不下。记者连日暗访发现,经过大力整治,南京一日游市场确实干净多了,20多家“黑一日游”公司全部被取缔。全市使用统一的“南京风光一日游”合同,对行程安排写得清清楚楚。不过,这也带来了一个问题:所有旅行社现在只有合同上这么一条线路,没有其他选择。一些外地游客感觉“太单调”。

暗访

火车站一日游黑导“下岗”

火车站附近,向来是一日游拉客最严重的地方。外地游客一出火车站就被这些人团团包围住,他们手里拿着一块“南京一日游”的牌子,不停地游说:“15块钱一个人,带你去中山陵、夫子庙六七个景点。玩一整天。”一旦骗上车之后,马上换了一副嘴脸,告诉游客,15元只是车费,还需要付两三百元的门票钱;把客人拉到免费景点,或者带客人去一个接一个购物点的情况,就更是屡见不鲜了。

不过,记者连续几天在火车站暗访,却未遇到一个拉客的。记者装作外地游客,向一名卖地图的大妈打听:“你们南京什么地方好玩,有没有一日游啊?”大妈热心地指了几家,都是正规旅行社。记者不死心,说:“那些都好贵的,不划算。”大妈说,“以前这儿倒是有便很便宜的,现在没人做那个生意了,查得严,全改行了。”末了,她还劝记者,“就去那几家报名吧,不算贵。”

旅馆通常也代办一日游报名。记者在附近找了十来家规模很小的旅馆,结果发现,几乎统一报价,中山陵门票自理的话,就是190元/人,每家能减少几十元不等的优惠。记者提出价格太贵,有没有便宜点的,“我们帮你报的可都是正规旅行社的,要跟你签合同的。”一位前台接待人员告诉记者,现在在南京的“一日游”全市都是一样的,一个价一条线路。

合同上门票价格完全透明

通过网络,记者终于找到一家价格相对较低的“一日游”。对方说网店新开张,特惠让利酬宾,这个所谓的“让利”会不会暗藏玄机呢?记者赶紧报了名,对方表示市区范围内都可以免费接送,于是记者给了一个附近宾馆的地址。

第二天早上,一辆旅游车准时来接记者。车有点旧,不过确实是宣传上写的“空调旅游车”。上了车,胸前挂着“南京风光一日游导游证”的导游,笑容满面作了个自我介绍,又拿出一式两份的《南京风光一日游合同》请大家签署。

合同很规范,记者看到,上面写明当天的行程有七个点,长江大桥或中华门城堡、朝天宫阿育王塔展、莫愁湖、瞻园、夫子庙秦淮风光带、白鹭洲(含白鹭洲)、以及中山陵。每一个点的门票价格,以及游览时间都写得清清楚楚,门票总价235元,往返空调旅游车费和导游费35元,综合报价270元/人。此外,上面还标明了午餐自理,说明景区内游客自愿购物,不得强制消费。并公布了旅游质监投诉电话52260123。



从前天开始,中山陵游客猛增

遗憾

景区隐形购物点不少

从合同签订到旅行社的导游服务,都比较规范。导游也很专业,一路上,从南京的历史、人文、自然风光到四大特产,绘声绘色的讲解,让记者这个对南京已经相当熟悉的人也听得津津有味。就连连总统府等在行程单中的景点,导游也作了简单介绍,建议游客有时间可以自己去玩,还教大家怎么选购盐水鸭、雨花石。

不过,进了景区,还是发生了一些令游客不太愉快的事。

行程单上约定,全程只有一个购物点,就是进南京土特产店。对这个购物点,游客并没有什么意见,来南京一趟,总要带点特产回去。但不少景点里都有隐形购物点。在中华门城堡,旅行社导游将游客交给景区内的一名男导游。景区导游带着大家一路参观讲解,前面还挺好,可爬到城墙上之后,将游客带进一个洞里,“这里是貔貅馆,传说这种神兽是龙的第九个儿子,南京的市徽图案就是它……”介绍完貔貅,他手一挥,“大家自己看看吧。这里全都是貔貅。”

游客分散开来,好奇地四处看看。这才发现,原来就是个卖貔貅纪念品的商店,各种挂件摆件价格从几十元到几千元不等。大家失望地撤出来,景区导游已经没了影子。一打听才知道,讲解部分已经结束,接下来是自由活动。导游说,“早说嘛,把我们带到这个地方来,浪费时间。还不是想让我们买点东西。”

在瞻园,假山石、古树紫藤、亭廊、地上的石子路……公园里的导游对每一样都如数家珍,娓娓道来,还大谈特谈这座庭院的“风水”讲究。可到了最后,就有点变味了。介绍完号称天下第一虎的“虎”字碑,她很“自然”地带着大家来到旁边的文化商店,“刚巧”有碑文拓本卖,299元一幅。这个“虎”字,确实很妙,虎头、虎嘴、虎背、虎尾形象逼真,又暗藏了“富甲天下”四个字。很多游客一看就喜欢了。记者身边一位女士主动买了心,伶俐的导游立即变成销

售员,极力游说她买一幅回去。“这个碑是文物,不能随便拓的,去年好不容易才允许我们拓了几百幅,挂在家里很灵的。现在已经快卖完了,到这个月底就没了。而且每一幅后面都有国家博物馆编号,信誉绝对有保证。”听了这番话,这位女士毫不犹豫掏钱买了一幅。

事后,记者请教了一位知情人士。拓本确实是真的,并非印刷品。不过,早在几年前就已经开始销售,“他们吹得太玄乎了,你想,如果就几百幅,每天那么多游客,还不早就卖完了?这种噱头不能当真。”

一天七个景点,太累!

从早上8点30分,到下午5点30分,一共游玩了七个景点。整个行程马不停蹄,除了中午的30分钟吃饭时间,其他没有一点空闲。

由于行程太紧,各景点只能走马观花。莫愁湖公园,游览时间是30分钟。跟着导游参观完华严庵里的胜棋楼、郁金堂,剩下十来分钟可以自由活动,只能在湖边看两眼,就得赶紧往外走,准备上车集合,连去卫生间的时间都没有。

而著名的夫子庙秦淮风光带,只安排了20分钟,其实只是从吃饭的地方步行前往白鹭洲公园,刚好横穿夫子庙,路过文德桥、乌衣巷。导游也只能简单介绍几句,并好心地向游客,“我们的行程实在太紧了,如果晚上有空,我们可以自己来玩,还是很美的。”而白鹭洲公园,几乎所有时间都用在参观白鹭寺,公园里其他地方,压根没时间去。像记者这样的年轻人,几个景点跑下来,也累得腿抽筋。下午去中山陵的路上,车上已是鼾声一片。每个人都疲惫不堪。

“你们没有轻松一点的线路吗?这么多地方,太累了!而且好多地方匆匆忙忙的,也没看到啥。”一名山东游客问导游和司机。“还有,我听说总统府不错的,怎么一日游里面没有总统府啊?”

导游也遗憾地摇摇头表示:目前,全南京的一日游只有这么一条线路,统一的行程安排。

反思

规范了的一日游能不能多点选择

记者从南京市旅游局了解到,“一日游”是南京旅游的门户,但是,以前的黄金周旅游投诉中,“一日游”投诉是最多的,给外地游客印象不太好。从一年前,旅游部门就下决心规范这个市场。原先从事“一日游”的近30家黑旅游公司全部被取缔,对“一日游”的很多细节都有了统一的规范。国庆长假前,导游和司机的培训刚刚完成,现在,带“南京一日游”的团,不但得有国家旅游局颁发的导游证,还得有南京市旅游局发的“南京风光一日游”证件,双证齐全,才能上岗。

“我们统一服装、统一价格、统一合同。”太平洋旅行社总经理周宏伟介绍,目前南京从事一日游的正规公司有11家,以前无序的低价竞争,让大家都很“受伤”,而那些黑旅游公司,不但抢了很多生意,也坏了南京一日游的名声。现在,这11家正规公司共同成立了“南京一日游协会”,自发地来维护这个市场。

“我们共同出钱,成立了华通汽车旅游公司,专门为‘一日游’服务,统一车型。第一批20辆这个国庆节已经上岗。预计到明年年底,就可以逐步把所有车辆全都置换成新车型。大概会有60~100辆。”周宏伟介绍,司机和导游从10月9日开始,还将全部统一着装,彻底改变“南京一日游”的形象。

不过,统一合同之后,游线也变得单一。

据了解,以前各家公司都有自己的一日游线路。“当时的游线,是看哪个景点给的回扣多,就选哪家,再加上中山陵这样非去不可的人气景点。”周宏伟说,现在这条游线是大家一起商量定下的,都是南京有代表性的景点,大多数之间的距离也近,路上花费时间不多。至于总统府这样著名的景点,为何没有入选,他表示,总统府需要看的时间比较长,没有两三个小时是不够的,眼下这条线,肯定是塞不下去了。

“南京好玩的地方太多了。有不少人第一次来,还是愿意尽量多看几个地方。”不过,周宏伟也承认,眼下这样的“一日游”太单调。他透露,“一日游协会”也正在考虑开辟新游线,推出南京深度游,将总统府、明孝陵这些景点纳入其中,组合成不同的线路,还有汤山温泉游等线路也将陆续面世。“到时候,一日游合同就会印刷出B版、C版等不同的规范版本。可能还会推出二日游甚至三日游。”

快报记者 孙兰兰 张星/文
快报记者 赵杰/摄

争夺返城市民 家电卖场再发力

昨天,记者走访了苏宁、五星等几家大型家电卖场,发现各大卖场不约而同地使出“撒手锏”,发力后黄金周,来争夺返城市民。

苏宁:再投千万资源

长假前三天,苏宁电器完成了一个月的销量。据苏宁电器南京地区管理中心总经理陶京海介绍,黄金周后期的消费能力不可小觑,能占到黄金周整体销量的40%左右。目前,从各大工厂紧急调运的商品已经陆续到达苏宁南京物流库,其中包括了大量热销的彩电、冰洗、生活电器等。

据悉,苏宁在黄金周后半程将从产品和促销策略上略加调整。首先是降价力度集中投放到平板电视、高端3G手机、对开门冰箱、高端笔记本等高端家电产品上,产品整体降幅最高将达到55%,力度不弱于前期。苏宁表示,高端产品走俏已经成为市场消费的主流趋势,在后半程重点主推高端产品也是充分契合消费者的需求;其次,苏宁将通过联合其他强势品牌开展促销让利活动、赠送超值礼品、返全场通用购物抵用券等形式进一步拉动家电产品消费。

此外,超级VIP导购全程贴身服务,为套餐顾客提供全程导购、收银绿色通道、套餐特价,统一配送……服务方面苏宁同样加大投入!

五星:力推名品套餐

据五星电器相关负责人介绍,今年十一,消费者对一线品牌选择趋向集中。洞察到消费者的这种需求,五星从4号起在原有货源的基础上,又从厂家新进了大量资源。特别是针对前几天销售并喷的平板、数码与通讯,在补上热销型号的同时,还有大量新品引进。

“一系列的促销活动将得到继续,但同时我们将把更多的资源和货源集中到特定客户身上。”五星对黄金周后期的消费人群也进行了仔细的分析:这些消费者首先是不喜欢过于集中拥挤的购物环境,更倾向于舒适购物的高端用户;其次是部分在节后有婚嫁计划,准备套餐采购的团购客户;第三是假期内先旅游后购物的返城客流。针对这种情况,五星电器首先将降价力度集中投放到大尺寸平板电视、商务手机、高效空调、双开门冰箱等中高端家电产品上,最高降价幅度达50%;推出性价比更高的名品套餐,加大了对合资一线品牌的促销力度,如索尼、夏普、三星、松下等,购买合资品牌套餐2万以上的最高可优惠40%。另外,消费者有任何家电问题,都可以24小时拨打五星全国统一服务热线4008286666。

快报记者 史丽君

今天,又一个出行高峰来了

昨天是中秋节,铁路、航空客流量都不大。相关人士预测,因为很多人会选择过了中秋节再出行,因此今天可能会出现出行小高峰。

汽车站冷清 火车票充足

昨天,记者在中央门汽车站看到,虽然站前广场上仍悬挂着“限时40分钟”的横幅,但已经成摆设,站前广场上冷清了许多。走进候车室,里面也空空荡荡的。“客流正常,但满载率还是比较高的。”车站值班人员告诉记者,截至昨天中午12:00,南京到上海还剩4张票,而南京到盱眙、泗洪等所剩票也不多,“大多数都是短途的,手上拎着月饼的比较多,小年轻占很大比例,可能都是回家陪父母过节的。”

业内人士预计,不少人可能打算过完中秋后出行,因此预测10月4日可能出现客流次高峰。流向将以青岛、郑州、徐州、扬州、杭州及沪宁线为主。“票不紧张,到哪都有票。”

采访中,记者了解到,这

两天南京火车站到各个方向的票都不紧张,“不挑不拣”都有票。这种情况将持续到10月6日,6日起部分线路票源将比较紧张。

自驾要注意安全

为保障节日期间自驾游出行者交通安全,江苏省公安厅交巡警总队就高速公路行车安全提出一些注意事项:

仔细检查车况:车在高速公路行驶时,保持良好的车况是安全、正常行驶的关键。所以,在驾车长途旅行之前,务必要仔细全面地检查车况。

同时,出行前一定要将路线了解清楚,可以带上地图,有条件的可以带上GPS导航仪,以免走错路影响旅行。

驶过出口怎么办:高速公路间隔一段路就有出口预告标志,在临近出口时还会有连续出口预告标志,要注意观察。万一驶过出口,唯一办法是到下一个收费站掉头,不得倒车、逆行或穿越中央分隔带掉头转弯。

通讯员 苏交轩
快报记者 毛丽萍 朱俊俊



10月3日,鞋长88厘米“龙抬头”绣花鞋展现在人们面前,这是民间手艺人高勇耗时三个多月,一针一线制作的,为祖国六十华诞献礼之作,祝愿祖国腾飞强大。

快报记者 赵杰 摄