

**提起**五一出游,你是不是满脑子都是摩肩接踵的长队、人山人海的景区、本应休闲的海边却像下饺子一般……本该美好的旅游也变得有点头疼起来。这个五一,市场悄然兴起“轻奢游”,轻奢,即轻度奢华,“可以负担得起的奢侈品”,就是说花比普通旅游高一点的价格,就能享受到轻度奢华的旅游——方便、自由、休闲。

现代快报记者 邓倩 马晶晶 蔡旺



## 五一出游 刮起“轻奢风”

### 何谓轻奢游? 价格适中品质高

所谓轻奢线路,必须满足两个条件:一个是价格适中,第二个就是品质要高。如巴厘岛4晚6天的线路,售价六千六百多元,相比较更便宜的线路来说,它的行程中不进任何购物店,入住的是海滨国际五星级的酒店,且安排了一天的自由活动。中国国旅(江苏)出境部副总经理谷大任认为,这样的线路价格并不会高到让人不能接受,但是更加注重游玩体验。

在线路设计上更加用心是此类轻奢型线路最大的特点。旅游中非常重要的一点便是去欣赏和平日不同的景色,不论到了什么地方,体验不同的文化、不一样的风景是旅游中的一大乐趣。这些线路会充分考虑这一点,将更多元素融入线路中,让游客深度体验旅行。

“因为参加这类线路的人,对旅游品质要求会比较高,他们有的人注重美食,有的人注重美景,所以一定要

给他们自由活动的时间。”万达集团南京海外旅游有限公司国内部工作人员告诉记者,该公司特意五一小长假设计了“深圳-珠海长隆双飞亲子3日”的行程,就是典型的轻奢线路,深圳一日自由活动时间,让游客更好地享受广式美食,入住的是横琴湾酒店,能多次出入景区,还能享受免排队的通道,这样就可以享受更自在舒适的行程。

还有一种更加时尚的旅行方式:在旅行菜单上选择自己需要的服务,不用操心,就能拼凑成一次理想的旅行。这种定制型的轻奢线路则更适合喜欢自由、自主的游客,这部分游客不愿意跟团,而喜欢和朋友、闺蜜、家人一起出行,这种定制型的轻奢线路就很适合他们。

江苏省中旅国内部经理殷俊为这一型的线路总结出这样几个关键词:“方便、自由、休闲”。

### 轻奢游到底多贵? 贵于普通穷游低于自由行

“这种轻奢的线路,面向的仍然是普通消费者,而不是炫富一族。”谷大任谈道,“事实上,对于需要更好的旅游体验的游客来说,这样的线路其实更加实惠,对游客来说也是一种理性的选择。”

定制型的轻奢线路价格比普通线路贵30%-50%。但是比起纯粹的自由行,价格上仍然便宜一点。“很多游客对旅游线路品质关注更高,会选择价格略高一点的产品。”携程网江苏公共事务部负责人田飞表示,以前游客可能一天走马观花似地多去几个景点,现在可能半天

看完一个景点,从观光游转向了深度游,个性化需求越来越高。针对游客需求的转变,旅行商推出了私家团产品。出发时间和景点停留时间,由游客说得算,酒店住宿标准相对较高。同时,专车接送游客,并配备专属导游,部分景区里还留有专门的VIP通道。田飞介绍,私家团在价格方面,则比普通线路产品高出40%至50%。“私家团的数量不是很大,但逐渐从小众产品转变为大众性产品。”田飞说,之前旅游目的地以国外景点居多,目前三亚、西安以及张家界等国内景区也被包含在内。

### 轻奢游接受度如何? 满足多种人需求,前景很好

谷大任认为,旅游产品不同于其他消费品,游客购买的是一种体验,相比实物型产品,旅游产品是很“不直观的”。因而有人认为旅游只要去了就够了,只要到达了目的地就可以,当然这其实是对旅游的误解。

越来越多的人注重享受旅行,从吃、住、玩多方面对旅行提出了更多更高的要求。据谷大任介绍,三年前国旅开始对旅游产品进行分级,从“惠享”“乐享”到“尊享”,提高产品的区分度的同时,也给不同需求的游客更多选择。轻奢型的“尊享”线路所占份额,从三年前的2%,提升到了如今的20%。

而至于私家团,两个人就可以成团,目前报名的大

多为度蜜月或者全家出游。记者了解到,私家团的目的地多选择海岛等适合度假的景点,比如巴厘岛、日本游的高端产品。“对我们来说,轻奢游还是在试水。”万达集团南京海外旅游有限公司国内部工作人员说,报名参加轻奢游的人还是会有一定的忠诚度,一次旅游体验好的话,以后会常光顾这家旅行商。自由行对很多人来说,毕竟费时费力费神费钱,但便宜紧凑的普通团,又无法满足游客对旅行体验的追求,“这种轻奢游,定位中高档,但能满足多种人的需求,因此很受不少白领和亲子游客欢迎。”这名工作人员透露,他们同期推广的一个厦门轻奢团就是专门针对白领的,推广效果很好。

#### 相关链接

### 五一出境游 日韩游爆棚

随着五一小长假的到来,备受游客青睐的日韩游将延续以往的火爆。

“今年五一小长假,日韩游报名较上年呈成倍增长态势。”同程旅游网相关负责人表示,日韩游热度不减,已经成为最受欢迎的出境旅游目的地。在日本樱花季过后,游客还可以选择温泉、美食、购物、文化等主题的旅游线路,比如东京、京都、济州岛泰迪熊博物馆、首尔。

“日韩游产品基本上卖完了,在清明节游客热潮的带动下,五一小长假日本出境游产品在4月初就被预订一空。”携程网江苏公共事务部负责人田飞说,目前只剩下一些出境游长线产品。据了解,一般出境游线路4月20日是最后预订期,而韩国济州岛由于免签,预订期一直持续到4月23日。携程网数据显示,前往日本旅游的游客数量同比增长30%,韩国自由行则超过100%。

邮轮出游逐渐成为日韩游的一个新选择。记者了解到,日本、韩国两个目的地的邮轮游产品均有免签政策,与自由行或是跟团游相比,程序相对简单,更适合休闲旅游。同程旅游网数据显示,目前五一期间日韩方向邮轮预订人数已突破1万,同比至少增长5倍,占整体出境游比例约为20%。

相对于日韩游的大热,过去热门出境游目的地中国港澳和新马泰则受到了冷落。“从数据来看,日韩游最近几年爆发式增长,在出境游客总人数中占比近50%。”田飞告诉记者,中国港澳加新马泰占据两到三成的市场份额。新马泰是很多游客第一次出境游的首选目的地,市场比较稳定,游客预订量与往年持平。

同程旅游网相关负责人表示,中国港澳、新马泰市场趋于饱和,预订量同比有小幅增长,但增速不及日韩游。受益于同程旅游节活动期间的优惠举措,报价比去年有一定程度下降。中国香港旅游业议会最新数据显示,今年清明小长假期间内地赴港旅游团同比减少近两成,3月份降幅高达4成。

“日韩签证政策放宽,吸引更多游客选择日韩作为目的地的短线出境游。”业内人士分析,加上日元贬值,汇率差放大让日本出境游十分划算。此外,境内游客消费能力提高,旅游需求多元化,出境游价格与境内长线游价格相当,更多人选择了出境短线游。