

“先游后付”重现江湖，又在玩噱头？

跟团游觉得满意再付款；业内人士：问题是满不满意谁说了算

行程太紧、导游甩团、购物被宰……跟团游可谓“槽点”满满。如果让你先旅游，满意再付款，你会动心吗？近日，现代快报记者发现，有旅游平台上线“先游后付”模式，引起业内热议。据悉，6年前，就有企业尝试过这种模式，但都不了了之。重返视野的“先游后付”能赢得市场吗？到底是真有保障，还是在玩噱头？

现代快报+/ZAKER南京记者 赵冉 刘伟娟

模式 想尝鲜，要符合一定的条件

某旅游网推出的“先游后付”模式，产品多达几百个，线路覆盖境内外多个旅游目的地。从产品描述、行程介绍和预订须知上看，这些线路和一般的旅游产品没有太大区别。但在最后的付款环节，游客可选择“先游后付”暂不付款，待旅行完成觉得满意再付款。

不过，想尝鲜“先游后付”，得符合一定的条件。据该旅游网负责人介绍，“先游后付”引入了银行的“征信查询”功能，支持现金付款或分期付款。如果个人没有贷款逾期不还、恶性拖欠债务等情况，基本上就符合“先游后付”的入门条件。不过，目前未成年人和超过55岁的人群有一定限制。

旅游回来，游客不满意怎么办？在“先游后付”试运行页面记者看到，该旅游网针对跟团游酒店住宿、餐食标准、购物等6大环节存在的行业违规现象，设立相应的赔付标准。以酒店住宿类为例，如果酒店(含房型)降级，那么差额部分退一赔一。此外，如果有强制购物、擅自增加购物次数或者擅自增加自费项目等情况，赔付订单总额10%~20%不等。

遇到游客赖账怎么办？现代快报记者了解到，游客在行程结束后必须按照规定3天内完成支付，如果行程满意而逾期不付，那么平台背后的金融机构会将款项进行分期支付处理。

市场 曾经昙花一现，叫好不叫座

“先旅游”能帮助招徕游客，“后付款”能保障优质服务，可谓双赢。但这种看似不错的旅游模式似乎“叫好不叫座”。

记者了解到，2012年5月，就有一家在线旅游网站推出了“先旅游后付费”的旅游担保服务模式，以支付宝作为第三方平台进行交易。但该模式市场反响平平，这家旅游网站还因

为运营情况不理想关闭。

2013年3月，上海一家旅行社高调推出“先旅游后付款”，开始在“无锡两日游”线路中试点，造成一时轰动，但更多的被业内人士解读为营销炒作。同年，南京旅游集散中心也拿出了两条线路尝试这种模式，虽然报名参加的人数众多，可是最后的收款却让旅行社吃了大亏。

业内 满不满意谁说了算

先旅游后付款为何难推广？记者采访中发现，一些传统旅行社对这种模式并不感冒。

江苏一家旅行社总经理李靠山表示，如果实施“先游后付”，组团社、地接社的资金压力都会很大，一旦出现旅游纠纷，双方拿不到旅游款，整个旅游链条都会受到牵连，旅行社很容易被拖垮，景区、酒店也难以避免。

一名不愿意透露姓名的业内人士表示，“先游后付”的模式对企业要求很高，首先要有超强的品质控制能力，其次对流动资金周转要有充分的自信。该业内人士还分析称，旅游是一种体验类的服务，没有一个衡量的标

准。游客满不满意，全凭主观判断，并不完全取决于旅游团的品质保证。这就使得“先游后付”要建立在双方讲究诚信的基础上。



图片来源：旅游APP截图 视觉中国

建行惠懂你APP

懂你所需 贷你所想

建行惠懂你App
立即下载

中国建设银行

China Construction Bank

客户服务热线：95533
网址：www.ccb.com