

第一要有头脑 第二要坚持住

低价老人旅游团观察



100块钱去趟厦门、50块钱去趟河北……低价团队游,销售目标主要是老年人群。

记者调查发现,很多老人乐于参加这类低价旅游团。他们经熟人介绍,且结伴出行。你和他们聊起参加低价旅游会不会被频频要求购物,老人们表示,这就要靠自己坚持。他们坚持住了吗?

案例

“免费旅游几趟,买了几十万保险”

在黑猫投诉平台上,记者找到了一个发生在广东的老年低价旅游维权案例。

老人的儿子彭先生介绍了大致的情况:“简单说,就是我们这儿的保险公司,组织免费的旅游。我老爸的一个朋友跟保险公司熟,就带我老爸参加了好几次。每次行程里都有医院等医疗项目,然后说只有买他们的保险,才能享受那里的医疗服务,导致我爸重复购买保险。”

彭老爷子近些年去过西安、海南等地免费旅游,全都由一家保险公司

组织。行程中,除了免税店基本就剩医疗机构。“到了医院会组织体检,叫‘礼遇’。体检完了,就开始推销保险。有的一年保费6万,有的一年10万。”

彭先生一开始并不在意,觉得给父亲买一份保障也行。最近他发现,父亲几乎每次旅游都会购买保险,而且保险内容基本相同。“老爸对条款根本不了解,这些保险基本上都是身故赔偿,跟旅游时宣传的疾病保障无关。”

彭先生于是发起了维权,希望保险公司退回保险金,全额退保。

提示

“不是京B牌照的大巴别上”

拥有多年旅游业务经验的导游老马告诉记者:“老年人选择旅游团,一定要在正规平台选择正规旅游产品,切忌依赖熟人介绍。”

目前市场上,有一些人专做社区产品。他们会发展几个老年人当组织者,以免免费为好处,让这些老人拉拢更多人为客户。这其中有些有正规导游,也有私下组织。“有些团队游甚至使用非运营性质的大巴。老人们一定留心,在北京,不是京B牌照的大巴,属于非运营车,出游尽量别选择。”

老马说,很多低价团,团费是无法覆盖成本的,相当于花钱买来的购物客人。这些团,抓住几个不理性消费的客人,就拉回了成本。“老人大多数对五十块钱、八十块钱不当回事。觉得车接车

送、泡个温泉、吃个饭、逛一逛,没什么。但是,到了地方发现,有专门面向他们的展销会。”

“在正规平台上,也有这种低价团,但是行程里会写清楚,方便消费者辨别。但是私下组织的低价团,情况就不一定了。”老马进一步说明,在《旅游法》出台后,强制消费已经被严厉打击,目前基本绝迹。老人们在旅游过程中购买的商品,如果买完觉得不划算,可以通过旅游公司联系经营场所,办理退货。“但一切的前提是,正规旅游公司。如果是个人组织的,维权就相对不确定了。”

老马再三强调,老人们出门旅游前,一定在正规平台找正规机构,签订正规合同。“到了购物场所要理性消费,不满意的要敢于维权,办理退货。”

图文均据《北京晚报》

现场

“我们啊,都挺有头脑的!”

“你们在哪儿呢,我这已经到刘家窑了啊。”

“好,那一会儿见。”

周六一早7点,南三环刘家窑地铁站C口外,几个穿着旅游鞋、背着双肩包的老人,正打手机联系着朋友。

北京郊区和京津冀周边短途旅游,刘家窑是一个重要的集结点。记者加入一个旅游信息群,发现群里推荐的50元、80元低价团,多是以老年人为目标。从北京出发的低价旅游团,刘家窑桥C口往东300米的“蟹老宋”,是被反复提到的集结点。

张阿姨乐呵呵地打完了电话,看得出来她对即将到来的出游,非常期待。“我们都是群里看的信息,有群主发旅行团的行

程,我们就自己报名。今天这一趟去顺义,就玩一天。也许是因为跟我们熟了,这一趟没要我钱。购物啊?我们不买,光玩儿。”

不一会儿,同行的几个叔叔阿姨也前来会合。大家七嘴八舌讨论集合点到底在哪儿。一行人一边走,一边也聊起这些年旅游的经历。有阿姨碰上过导游诱导购物的团,“导游一通给你洗脑,就想让你买东西。不过现在很少有强制购物的了,你自己坚持不买就行。”

张阿姨说自己近些年跟团走了不少地方,也曾大手大脚购物过。去日本,花几百块钱买过纳豆;到泰国,花一千多元买过小戒指。“不过大多数时候我都不买,就是进店逛逛,导游说进去逛了

就算他有积分,算帮个忙。”

一起出游的,都是老朋友、老姐妹,大家目的比较统一。“反正现在都退休了都没事儿,聚在一起乐乐呵呵,车接车送包吃包住,想买就买点儿,不买也没什么事。”

去厦门两天,100多块钱。这种低价的团,张阿姨也经历过,她对自己的判断力很有信心。“反正不合适东西坚决不买,不要听导游忽悠。”

7点40分,一辆旅游大巴缓缓停靠在路边。在此等候的老年人陆续上了车,张阿姨笑着跟记者说再见,她说:“玩了这么多趟,感觉都还不错。如果遇到问题,一定要投诉。我们啊,都挺有头脑的!”

经历

“花钱买安心,结果还是上了当”

老刘今年64岁,身体硬朗。趁着春暖花开,他叫上亲戚朋友,六个人一起去四川旅游。考虑到全程跟团不自在,老刘决定先坐高铁到成都,玩两天以后再报当地出发的旅行团。

“价钱很便宜。峨眉山、乐山大佛的两日游只要二百多,九寨沟、黄龙的三日游也只要三百多。”虽然导游提前打了招呼,去峨眉山的行程中要进玉器店。但老刘没想到,从一上车,导游就开始滔滔不绝。在一连串悲情经历、玉坠护体等“动人”讲述后,老刘逐渐放下戒备。

在玉器店停车场,老刘看见了很多旅游大巴。下车后,老刘按照导游要求,在脖子上挂好号牌进了店。“只要买东西,就会按着号牌给导游记上。”

在导购的极力推荐下,老刘

看上一款手镯。“导购说,人养玉三年,玉养人一生。”想到老伴儿身体一直不大好,老刘突然觉得似乎可以买一个。

“也知道这地方卖得贵,可当时就像被人给洗脑了一样。”导购告诉老刘,玉镯售价7000元,不讲价。老刘迟疑片刻,还是咬咬牙付了钱。

老刘购买玉镯的事,被同行好友老张得知。老张立马叫住老刘,让他赶紧退掉。一旁的导购撇了撇嘴说,“那是人家大哥的心意,你干嘛拦着?”眼看劝不动,老张用手机给老刘的儿子“通风报信”。

听完儿子的一番劝告,老刘醒过神儿来。一番等待后,退货成功。“导游一下子变了脸色,但忍了忍没说什么,只对着导购叹了口气,说了句‘真遗憾啊!’”不

过,在后来去黄龙的行程中,老刘还是花了钱。半路上,一个自称医护人员的女人上了车。“说高原反应后果严重,万一到山上难受需要抬下来,担架费就要1000块钱。”老刘心里有些没底。“那个人还说,要想预防高原反应,就得喝她手里的特效药,一瓶100块钱,喝完保准没事。”

见车上好多人都买,他也跟着来了一瓶。“算是花钱买个安心。”到了黄龙以后,老刘恍然意识到可能上当了。“一起来的老张也喝了那个特效药,但还是出现了高原反应。”后来,老刘在网上查了下,发现不少人都在去黄龙的大巴车上遇到过类似情况。“有的说是‘高原聚氧能’,还有的叫‘活性水氧肽’,名字不一样,价钱却很一致,都卖100块钱,好多人都说喝了也没用。”