



● 调查

## 新人说蜜月游

让我们来听听即将结婚的度蜜月的情侣们到底喜欢不喜欢这条天价蜜月游线路吧!

### 评价一: 华而不实



打分: 50 分  
新娘: 赖可尼

蜜月游,我喜欢两种地方。一种是情人比较适合去的地方,可以做一些新鲜和刺激的两人活动,比如一起潜水或者一起沙雕,冲浪等等。要么,就是去一个繁华陌生,平时旅游不一定去的地方。我们以前没有去过三亚,对三亚还是比较感兴趣的。但是我会选天气比较凉快的时候,天气太热,就没有什么玩的兴致了。另外,摄影师的跟拍,有点摆拍的感觉。蜜月一般出去都是喜欢玩一些有内容的比较自由的行程,这样还不如去香港玩划算多了。

**新郎:**我想去南极,去别人没有去过的地方,而且跟结婚一样,一生就一次。而且我比较喜欢风景美的地方。

### 评价二: 环节俗气



打分: 50 分  
新娘: 褚楚

这条线路去三亚度蜜月实在是太昂贵了。一般度蜜月我会选择国外,比如北欧或者东南亚。在很舒服的地方休闲几天,不需要太多的项目,散步、游泳、看日出就可以了!

**新郎:**我也喜欢简单,越简单越舒服。

### 评价三: 价格太高



打分: 80 分  
新娘: 高敏

我心目中的蜜月可就是这样:找一个安静自在的地方,只有我们两个人,聆听涛声,让海风拂面、让时间凝固、让烦恼远离。不一定为欣赏此处独好的风景,只想在一个最舒服、最近大自然的地方,好好地说说话。只不过,既然是两个人的蜜月,就省去一些大张旗鼓的环节。有玫瑰就可,无需贴身管家;有一些与大自然的留影就够,无需专业摄影。价格是令人望而却步的,以我现在的收入去选择这样一类价格的蜜月游还是有点吃不消,觉得非常奢侈。

**新郎:**该行程内容不错,有诱惑力,令人憧憬,物有所值。只要她喜欢就好,蜜月就是讨女人欢心。

# 三亚天价蜜月游 玩的啥噱头?

今年是杭州新人结婚大年,6万对新人正在琢磨着自己的蜜月之旅。6月下旬,提早结束梅雨季节的杭州已是酷暑难当,而杭州某旅行社却在这个时节推出了三亚蜜月游的线路,号称一对新人花费38888万元便可以在三亚度过四晚五天永生难忘的浪漫蜜月之行。尽管天价蜜月游极尽奢侈和浪漫,但是却难讨新人们的欢心。该线路推出近一个月以来,至今无人报名。此外,反常规地盛夏推出这样的蜜月游线路,也遭致了部分业内人士及消费者的质疑:这究竟是推线路,还是旅行社自己搞的噱头?

### 38888元, 杭州新人不选三亚

从三亚机场接机,999朵玫瑰簇拥幸福的新娘,由贴身管家迎上超豪华加长林肯轿车;开启欢迎香槟,带着热带气息一路抵达亚龙湾的紫禁城——三亚华宇皇冠假日酒店,入住豪华蜜月套房;芬芳的玫瑰、诱人的果篮,碧波的泳池,龙凤睡袍,浪漫的龙床……这些电视剧中富翁才有的豪华婚礼,就是三亚天价蜜月游的主要内容。但是,这个本意想讨好新人的蜜月游线路实际上并没有获得新人们的好感。

“同样的价格,我可以去欧洲、马尔代夫了!”当记者在论坛里发起这个帖子讨论时,很多网友认为同样的价格,不如去欧洲、去马尔代夫。更有旅游爱好者透露,同样的行程、同样的奢华,自己安排的话最多25000元就可以搞定这样的蜜月游。

游历过不少国家、前段时间刚去过三亚的大勇告诉记者,凭着他的多年行走经验和对当地的行情的估算,这个豪华蜜月游至少可以便宜1/3。比如住宿,住“亚龙湾的紫禁城”三亚华宇皇冠假日酒店蜜月套房4晚,自己安排4000元就够了,豪华超长林肯轿车及999朵玫瑰簇拥机场接送,最多花费3000元;沙滩畔烛光晚餐,专业小提琴演奏1000元,加上浪漫婚纱照、豪华帆船海上游、标致206敞篷跑车三亚自驾游等费用,不到25000元就可以搞定。而在更多的新人眼里,这样的价格也称得上是天价了。

### 做高端线路 就可以提升品牌?

价格高不可攀,又在盛夏这个特别炎热的时节推出,天价海南蜜月游葫芦里究竟卖的什么药?推出这条线路的浙江中旅假日旅行社产品经理韩俊告诉记者,这个季节推出三亚天价蜜月游的确有些反常规,主要是旅行社为了提升自己的品牌,针对高端客户而设计的。

推出针对高端客户的产品或者线路就能提高旅行社的品牌?对此,很多新人认为这只是旅行社搞的一个噱头,哗众取宠罢了。而旅行社拿价格做噱头,似乎已经是行业内的普遍现象。杭州新世界旅游有限公司的策划陈主管说:“旅行社推出天价线路一般是为了引起关注,制造噱头。这个天价线路在行程设置上并不是很合理,很多环节没有考虑到新人的消费习惯,线路内容性价比不高,噱头内涵不多。”

有业内人士认为,做高端线路并不等于一下子就可以提升品牌。这就好比一个人一身名牌服饰,但并不表示他一定具有内涵。内涵或者品质是靠慢慢积累起来的,仅有包装是远远不够的。

也有旅行社提出了不同的看法。杭州春秋国旅有限公司的林总经理告诉记者:“4万元的三亚蜜月游肯定有它的市场,只是针对的人群不同。这条线路也算不上天价,只是比较个性化而已。”

浙江大学旅游研究所副教授周玲强在接受记者采访时表示,4万元的三亚蜜月游,4000元可以走,10万元也可以推,这是旅行社的一种市场行为。这种天价线路可能市场上很少,但是不排

除满足了某些人的需求。

### 低价高价都是噱头 被市场认可才算有品质

那么,旅行社提升品牌究竟该怎么做?周玲强副教授说,杭州旅游市场尚未完全成熟,旅行社提升品牌是比较困难的一个过程。他告诉记者,杭州的旅行社近年来一直在打价格战。像海南游标准价需要2500元,而有的旅行社就打出了2000元甚至更低的1600元价格,完全低于成本。低价当然吸引不少游客。但也有旅行社一直主推品质游,价格比普通旅行社的线路要高10%甚至20%,很受一部分消费者的欢迎,也很好地提升了该旅行社的品牌。所以,旅行社想要提升自己的品牌,不仅要注重价格因素,更要注重提升自己产品的品质。只有让市场认可了,消费者满意了,才能真正地提升旅行社的品牌。

据了解,杭州不少旅行社已经逐渐将提升品质的旅游线路一一提出。杭州春秋国旅的林总告诉记者,他们根据客人的不同需要对线路的服务进行组合,这种个性化的服务是他们旅行社提升品质的一种主要方式。据了解,在该旅行社所有线路中,品质游线路已占据了30%的比例。品质游的主要服务内容是针对游客需要进行取舍;时间上尽量宽松;采用给导游提高津贴的方式,严禁导游带游客购物等。“这样的线路虽然价格比常规线路要高出300—1000元,但是消费者对此比较满意,慢慢地就形成了良好的口碑,这大大提升了我们品牌的知名度和美誉度。”