

“节后出游真的太爽了,不仅没有人挤人,而且机票、住宿费用也很低,我们在丽江住的民宿一天连100元都不到。”近日,利用年休假期去云南旅游的小杨发了一条这样的朋友圈。“超级黄金周”后,机票、酒店价格明显回落,不少人像小杨一样选择错峰出游。

记者从多家旅游平台上了解到,节后,全国旅游市场从火热逐步回归理性,热门景区预约难、排队长的情况有了较大缓解,机酒价格的下降也让更多人选择节后错峰出游。

◎ 记者 贾 露

错峰游正当时 旅行社要抢抓商机

旅游花费“跳水” 花销至少节约三至四成

多个旅游平台统计数据显示,目前至11月初的国内机票含税均价较国庆期间下降四成。

记者注意到,在携程机票低价榜可以看到许多特价机票,如:10月24日杭州去成都的机票270元起;10月29日杭州去西安的机票229元起;10月30日杭州飞昆明的机票250元起;11月16日北京到杭州的机票220元起。同程数据显示,平台上甚至还有大量价格低于一折的机票。

长假期间,除了“高烧不退”的机票价,最让人吃不消的还有热门旅游景点附近的酒店、民宿狂飙不止的客房价格。节后,这些客房价格也“回归正常”。如位于热门旅游景点西安大唐芙蓉园附近的某经济型酒店,中秋国庆假期前最低的客房价格为257元/晚,中秋国庆假期期间的10月1日和10月2日入住最便宜的客房价格为813元/晚,是平日价格的3.16倍。假期过后,该酒店10月15日、10月22日和23日的最低入住价格仅222元/晚,10月的其他日期最低入住价格均在350元/晚以内。

去哪儿旅游研究院研究员肖鹏透露,“特定时间段的供需变化会引发较大的价格浮动,作为五年来人气最高的黄金周,今年节假日前后旅游产品价格的波动比较大,又因为今年假期首日是中秋节,出行需求较高,节中、节后的价格降幅就更加明显。”

携程数据显示,极具性价比的出游费用令未来两个月国内旅游订单同比去年翻倍。

银发族和“清年假族”成主力

从出游人群来看,选择错峰游的人群以50岁以上的“银发族”游客为主,占比达到41%，“90”后“00”后上班族紧随其后,约占28%。“超级黄金周”过后,银发族纷纷启动赏秋出行计划,年轻人则忙着“年假清零”。

“我和老伴都退休了,空闲时间比较多,所以就不和年轻人凑热闹节假日出游了。前段时间我们报了一个10月底的海南双飞6日游旅行团,两个人共6000元,这个价格我们还是可以接受的。”杭州市民林先生说。

记者了解到,“银发族”作为节后出游“主力军”之一,大都具有不错的经济条件和宽裕的时间,因此选择上更偏好四川、云南、贵州、新疆、广西、海南、内蒙古、湖南、江西等以自然风景著称的长线目的地,产品上多选跟团游、定制游或者落地成团线路。去新疆塔里木和内蒙古额济纳旗看胡杨林,去四川九寨沟、湖南张家界、内蒙古阿尔山赏秋,去“三山五岳”打卡,环游佛教名山祈福等都深受“银发族”的追捧。

此外,年轻客群占比开始上升。美食、人文、音乐节、演出、博物馆、文创等都是年轻游客奔赴一座城打卡的理由。途牛数据显示,在选择错峰出游的人群中,年轻客群占比53%，“其中,女性占比高达六成。从出游时长来看,4天以上国内长线游订单占比56%。周边游占比32%。”途牛旅游相关负责人介绍。“这个市场的主力已经不只是有钱有闲的老年人了。”记者注意到,接近年底,各大旅游平台纷纷发布“年假清零计划”,这为年轻客群提供了超值错峰游的机会。



报团出游更省心 定制团、私家团走俏

携程研究院分析,这两年自由职业者和带薪休假人群增多,原本就非常注重旅行体验和服务品质的他们更愿意选择错峰出游,而且更倾向于以定制游、私家团等方式出行,与家人或友人一同出游,在旅途中增进感情。



记者观察到,一些年轻的上班族也开始喜欢上了错峰跟团游。近期,令95后的胡先生印象深刻的一次旅游经历,是跟团游览温州雁荡山时欣赏到的杂技表演。在他看来,跟团游不仅经济实惠,还省心省事,根据行程安排游玩就行,一些约票难的网红项目也无须自己费心抢票,如果遇到资深导游带队,还能了解更多当地风土人情。与自驾、自由行等出游方式相比,报团出游无疑更为省心。

“报团出游更受青睐。”中国国旅相关负责人告诉记者,跟团游依然是主流,“假期出游,热门景点的客流量都非常大,而且价格上涨比较明显,节后,国内外报团价格均有大幅下降,报团出游正当时。”他表示,相较于大团出游,定制包团成为许多游客出游的首选。“我们观察到错峰出游主要有两类人群:一类比较讲究性价比;另一类想避开出游高峰,体验更具品质感的行程。我们对游客进行简单的画像分析发现,选择错峰出游的客人,价格已经不是最主要的考量因素,舒适度、体验度等更被重视。”正如中国旅游研究院院长戴斌所说,归来的游客不再是传统的游客了,他们要风景,也要场景,更要景观之上的美好生活。



旅行社错峰“上新” OTA平台各有打法

随着“超级黄金周”热度的消退,各大旅行社也忙着“换季上新”,纷纷布局错峰游市场。如今,错峰出游的客人目的性更强,想去哪个目的地、体验什么项目、用何种方式出行,都有明确的方向。旅游产品更像是为他们“拔草”。如果不拿出一些有吸引力的产品,很难在市场上有竞争力。

记者注意到,近日,多家旅行社加紧调整旅游产品,陆续上架了淡季旅游线路。“10月中下旬,国内跟团游产品降幅约在30%,出境跟团游产品最高降幅为50%。”浙江新世界国际旅行社市场部负责人表示,“节后我们集中上线了秋季限定的跟团游产品,如赏长白山的秋色,以及额尔齐、金湖的胡杨林等,目前关注度都很高;出境游板块,免签或出签速度较快的目的地例如济州岛,还有东南亚海岛游等,依然受到‘清年假族’关注。”

面对旅游市场复苏带来的细分领域机会,携程、飞猪、同程、去哪儿等旅游平台近期也推出不同策略。飞猪主要发力“双11”大促,相关活动已于10月24日晚8时启动。针对老年人出游,同程旅行平台推出了各类满足用户个性化出行需求的产品。同程旅行相关负责人表示,越来越多的人更愿意为高质量的旅游产品买单,近期,一价全包、无购物零自费、人少景美的线路预定量猛增。“从旅游度假产品的预订来看,长途旅游订单占比较大,北京、上海、沈阳、西安、武汉是较热门的错峰游目的地。目前,我们针对性推出不少错峰出游产品,一些有时间的银发族或有年假的白领人群,此时出游,性价比和整体体验感都会更好。”

此外记者发现,近期出境游产品的性价比也很高,若是时间比较宽裕,值得考虑。据驴妈妈数据显示,10月中下旬,平台整体出境游产品价格相较中秋国庆假期降幅将近一半。从游客咨询和预订数据来看,泰国、日本、韩国、新加坡、马来西亚等地最受欢迎。与此同时,多个共建“一带一路”国家凭借其航班恢复和签证利好政策,也持续影响着游客的出游选择。阿联酋、印度尼西亚、菲律宾、俄罗斯、格鲁吉亚、哈萨克斯坦、伊朗、沙特等地的咨询人数增幅明显。

“旅游市场复苏喜人,出境游需求强烈。”携程相关负责人在接受记者采访时表示,随着出境旅游进一步开放,碎片化旅游将为产业带来新机遇。