

夕阳游、出境游、采摘游抢夺市场份额 三线路预热淡季旅游市场

在每年的七、八两月过后,到十一“黄金周”前这段时期内,旅游市场都会有一个9月的市场小淡季,今年也不例外。所不同的是,随着气候变化、人们出游观念转变、旅游市场变化等原因,出现了夕阳游、出境游、采摘游等线路报名喜人现象,给淡季的旅游市场带来了一些亮点。“淡季不淡”是业界对今年旅游市场的普通看法。

晚报记者 唐善普



夕阳游:占淡季市场一半左右

“9月份天气凉爽,很适合老年人出游。”采访中几乎所有的旅行社工作人员都持这样的观点。据了解,从8月下旬夏令营结束后,多数旅行社及时调整了线路和服务措施,把大部分精力转移到“夕阳游”上。据有关工作人员透露:报名中有近一半是儿女报名

或支付的费用。“老年人大多节俭惯了,想出去玩却舍不得钱。儿女的支持是市场很快热起来的主要原因之一。”一直做着“醉夕阳”老年游的金太阳旅行社负责人刘琳分析说,老年游热的直接原因一方面是淡季时很多旅游景区的酒店入住率、酒店客房价格、地接费等都会下降,而且一些景区还有针对老年人的各种活动。另一方面,针对老年人不同的身体特点及出游需求,旅行社在产品、线路和服务等方面都进行了专业化的设计,以最大限度的满足他们。如组织一些戏曲、棋类、怀古、观景等活动迎合老年人内容,让他们玩出

欢乐玩出花样。业内人士表示,老人旅游市场的火爆无疑给9月传统的小淡季旅游市场增色不少,在十一黄金周前,结合我省近段老人到旅行社报名咨询情况看,我省的夕阳游将占到整个市场的一半左右。旅行社应抓住机会多推出些适合老年特点的产品。

出境游:市场提前打“预热牌”

距离十一黄金周虽然还有近一个月时间,各旅行社出境游线路和报价已纷纷出炉,且价格普遍上涨,同时游客报名人数骤增,纷纷提前打“预热牌”。“受价格和签证等因素影响,9月份出境游市场出现了少有

的火爆现象。想在十一出境游的市民,最好提前半个月报名。”中青旅行社紫荆山营业部经理茹生民表示。针对各旅行社提前推出出境游线路的做法,中青旅工作人员介绍,因为出境游的办理签证、预定航班等

复杂手续必须提前办理。“每到黄金周各航空公司、旅游团地接纷纷提价,出境游的价格上涨已是惯例了。与9月份相比,出境游报价涨幅在15%左右,这都很正常。所以很多游客都选择在黄金周前出游,无形

中给本是淡季的市场增加了些热度。”茹生民同时也表示,因为到韩国已开通了直航,价格与往年比有近500元的降幅,如一家旅行社9月8日韩国特价游为4500元。

采摘游:老少皆宜的游玩方式

摘红枣、刨花生、吃农家饭……9月1日,新郑“第五届好想你中华枣文化节暨枣乡风情游”开园迎宾。这项集观赏性、娱乐性、参与性、知识性于一体的生态旅游活动适合全家人一起出游,所

以受到市民欢迎。今年我市的采摘游客较去年有了很大的增长。由金辉、天之涯等数家旅行社推出的30元畅游美景活动中,适时加进了枣乡风情游。参与者大多全家人一起

出动赏果、采摘、住农舍、吃农家饭,体味乡土气息。“随着改变原先的单一采摘模式,采摘游成为老少皆宜的旅游方式,原本是家常便饭的野菜、糍粑、笋干、

红薯茎等,游客们却吃得又香又甜;原本简陋的木屋,也成了城里人休闲落脚的好去处。这些也给农家带来了无限的商机。”一业内人士坦言:采摘游占据9月份旅游重要份额是迟早的事。



青年洞 彰显艰苦创业的红旗渠精神

□晚报记者 唐善普 贾晓娜 通讯员 刘志敏

20世纪60年代初,在共和国最困难的日子里,林州人硬是在太行山的悬崖峭壁上建成了全长1500公里的“人工天河”红旗渠,在创造巨大物质财富同时,孕育了自力更生、艰苦创业的红旗渠精神。

一种“宁愿苦战,不愿苦熬”的豪言

提起红旗渠,不能不说青年洞。红旗渠要从陡峭如切的狼牙山悬崖绝壁上穿过,必须凿通一条长达600多米的隧洞。坚硬如钢的石英砂石,一锤下去只能留下一个斑点。一组数字也许能说明修建的艰辛:洞长616

米,高5米,宽6.2米,纵坡为1/500,挖石方19400立方米,总投资13万余个。但再艰难的事也难不倒一不怕苦二不怕死的林州人。从1960年2月修建青年洞起,干部群众就提出了“宁愿苦战,不愿苦熬”

口号。为早日将漳河的水引入林县,让盼水的父老早一天喝上水,让干旱的田地早一天种上庄稼,300名青年突击队,在每人每天只有6两粮食的情况下,以愚公移山的精神挖山不止,并集思广益地创造了“连环炮”、“三角炮”、

“瓦缸窑炮”等爆破方法,使挖山的进度由日进0.3米提高到2.8米。经过一年零5个月的奋战,在1961年7月15日完成了红旗渠建设的最关键工程。为纪念青年们艰苦奋斗的业绩,将此洞命名为“青年洞”。

一句“到最艰苦的地方去”的誓言

现在的青年洞已成为一个著名景区。它为你展现的是一幅雄壮的画卷,将太行“雄、险、奇、秀”美景凝聚于此,让你在惊叹于“人工天河”的无尽诗意时,惟

有赞叹……“蓝天白云做棉被,大地荒草当绒毡。高山为我放哨,漳河流水催我眠!”没有工具自己制,没有炸药自己碾,没有石灰自己烧,没

有水泥自己造,逢山开洞,遇沟架桥,一锤一钎,肩抬手搬,不屈的林州人用智慧和汗水谱写着一曲战天斗地的壮歌。修渠10年,有81位年轻人倒在工地上。林州

人的豪迈、乐观和牺牲精神感染着游人。极目远眺,太行山今日的灿若云锦淹没了昔日的炮火硝烟,但红旗渠的精神仍在闪烁。

选择导游培训班 五项要注意

去年,我省导游资格考试首次进行了考试与培训分离的方式。乍一看,对考生是个好消息:今后,培不培训、到哪儿培训都是自己的事。事实上,去年,我省导游资格考试的整体平均分却有所下降。

考前到底需不需要培训、如何培训、由谁来培训?今年导游资格考试在即,面对纷繁的旅游培训市场,考生又该如何选择导游考前培训班?近日,省旅游局有关部门召开了“河南省导游资格考试与培训座谈会”,与旅游行业的专家们、从业人员一起讨论了这些问题。

省旅游局:培训比不培训好

“虽然考培分离了,但是培训比不培训好。”河南省旅游局人事教育处负责资格证考试的杨万山拿数字说明了培训的重要性,去年我省导游资格考试通过率,如果按照严格的标准还不足20%,平均分也低于往年水平,面试录取成绩也有所放宽。

他说,考生成绩的下降,除了去年考试推迟,部分考生复习不足和个别考生轻信那些“乱吹嘘”“乱许愿”的培训班,没有认真学习之外,实行考培分离后,一些考生把“自由选择培训机构”当成是不用培训的“挡箭牌”,不参加培训,从而导致了去年考试成绩的整体“滑坡”。

杨万山认为,参加培训主要有三方面原因:一是省旅游局几乎每年都要根据当年全省旅游发展的形势更新考试内容,考试大纲也随之有所调整,参加考前培训班有助考生及时了解最新考试信心;二是培训是考生综合素质的一次提高;三是告诉考生如何当导游的第一步,并不是单纯为了让考生通过考试,正规的培训机构,请的都是省内导游界有多年从业经验、授课经验的教师,能不能当个好导游,一个好老师非常重要。

培训中心:“实践式”培训很必要

考培分离后,也给长期进行导游考试培训的河南省旅游局导游培训中心提出了新的要求。“社会导游培训机构的竞争,也促使我们在传统稳扎稳打的培训方式中,加入了新的教学方式。”河南省旅游局培训中心负责人说,省局培训中心多年从事导游考试培训,有着丰富的教学经验,并且拥有强大的师资队伍、先进的教学设备,并掌握权威的培训信息,如果再推行“实践式”培训,这样势必会增加考生的实际动手能力,从而提高导游的综合素质。

该负责人说,今年省旅游局培训中心将把“实践式”培训融入到平时授课中,并强化导游考试的培训管理。同时,为了方便考生报名参加培训,省局培训中心今年分别在郑州的东、南、西、北、中设立了培训报名点,在以上地方参加培训的学员可直接报名参加全国导游资格考试,其中凡去省旅游局培训中心位于政三街、文化路、大学路的报名培训网点报名参加考前培训,均有参加景区现场学习的机会。

特别提醒:选培训班五点要注意

“省旅游局都不能保证所有考生全部通过,一些社会办的导游考试班却打出‘我帮你报名,保证你通过’的虚假广告。”一位长期从事导游培训工作的资深专家说。

从去年起,我省导游资格考试采取考试和培训分离的做法,各级旅游主管部门不再强制考生参加考前培训。但部分考生为了顺利通过考试,将目光投向了那些“乱承诺”、“乱吹嘘”的导游资格考试培训机构,而这些培训机构为了招揽考生,大肆宣扬其通过率,有的甚至打出交多少钱“包过”、“高通过率”等宣传口号,致使一些不明真相或报侥幸心理的考生上当受骗。

省旅游局提醒考生,在选择培训班的时候,要注意以下五点:一是培训单位必须有相应资质、健全的组织机构,有明确的责任人和专职管理人员,管理人员必须熟悉培训业务;二是培训单位必须有培训所需的设施、设备,培训场地要卫生、安全、无干扰,培训地点的交通、食宿、通讯条件要方便考生;三是培训单位拥有或能聘请到有关专业授课教师;四是培训单位应本着对考生负责的态度,按照《2007年河南省导游资格考试大纲》的内容组织培训;五是考生还要注意与培训单位培训签订合同,为出现问题时解决纠纷保留依据。

一鸣