

即日起至7月31日,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将可能获得61倍或8倍的惊喜。咨询电话:67659999

创刊·改版季 每年五、六、七
创刊61年 改版8年

郑州晚报
B03
第一旅游

2010年7月20日 星期二 主编 褚全兴 编辑 刘书芝 校对 王阳 版式 陶莎

2010河南旅游市场系列报道之四

上周,本报刊发的《郑州旅行社行业洗牌在即》文章一
见报,就在读者及业内引起强烈反响。在读者的一片叫好
声中,业内人士也提出了不同的声音:以现在省内游的利
润而言,周一至周五价降三成很难做到。一边是旅游社利
润越来越低,另一边却是“降价争市场”的动作一浪高过一
浪,如何降低费用让利于游客,先行一步旅行社的做法或
许对行业有所启发。
晚报记者 刘书芝



节假日爆棚,其他时间冷清,景区淡旺季的时间差,不妨利用
一下做特价游,或许可以多赢。(资料图片)

《郑州旅行社行业洗牌在即》引起读者和业内强烈反响

省内游毛利不足20% 降价三成哪来的

旅行社:降低组团成本让利游客

旅行社像商店 欢迎开到家门口

李老先生今年已退休在家,身体还
算硬朗的他酷爱旅游,为此儿女们甚至
凑钱为李老先生买了一辆哈飞路宝,让
他没事带着老伴在周边景区转转。

时间一长,李老先生有些闷了:“我们这

个年纪,出去旅游就图个热闹,俩人开着车出
来玩还真没啥意思。但一想着去旅行社报名
找伴出游,就觉得麻烦。这下好了,如果小区
门口真能有个旅行社,哪怕小一点儿,只要信
息有,我们也不发愁结伴出游的事了。”

像李老先生一样,希望旅行社开到家门
口的市民还真不少。记者随即上街做了一个
口头小调查,被问及的20人中,15人都说:
“好事,好事啊!如果价格再比现在便宜点,
一天花个几十块钱,我们周周都愿意去。”

<<< 回应 >>> 降低组团成本让利游客

一边是旅游社利润越来越低,另一边
却是“降价争市场”的动作一浪高过一浪,
如何降低费用让利于游客、争得客源?郑
旅国际旅游集团的做法或许对行业有所
启发。

采访中郑旅国际旅游集团董事长程
长山告诉记者,一直以来,郑州旅行社门
店稀少,且集中在某一区域的写字楼上,
游客报名往往要跑老远赶过来,而且上楼
下楼还十分不方便。旅游连锁店增加后,
游客在居住地附近就可实现就近报
名。最主要的是,连锁店达到一定规模
后,可大幅度增加出团人数,扩大市场份
额,降低采购成本,最终使游客得到实
惠。比如某条旅游线路,在一家门店收2
名客人,20家门店就是40名,旅行社线路
的散客成团率就会提高,互相拼团就会减
少,旅游质量也可以得到更有效的保证。
大量的散客规模,同时也促使旅行社更多
地向航空公司切位、包机、包船、包专列,
在酒店控房、景区采购时,大大降低采购
成本,使旅游线路的报价更为便宜。

与此同时,郑旅集团还在尝试通过与
景区合作,延伸产业链,争得价格话语权。
据悉,目前“郑旅集团”现有全资子公司已达
4家,涉及酒店、会展、景区等。特别是控股
的巩义柏茂庄园维修工作也接近尾声。另
投入的近百万元的豫西抗日根据地纪念馆
布展工作也已开始,下一步还将拟控股一家
全新的自然风景区,使产业链不断延伸。

周一至周五 省内游价降三成难

相较于市民的乐观欢迎,旅行社业内
人士关注的,则是是否可行的问题。

孙艳,郑州金辉旅行社总经理,做旅游达
十余年之久。其执掌的国内社,在省会旅行
社行业颇具影响力。以她的了解,当下省
内游毛利20%都不到,想把价格拉低三
成,难度太大。

孙艳说:“省内游费用,一般包括景区
门票、车费、吃住、等,这其中门票、车费会占
大头。尤其是最近一两年,随着油价不断

上涨,车辆管理日渐规范,车费在省内游
一日游中一度占到费用总额的1/3,二日
游中车费份额甚至超过1/3。以一条价
格在120-130元的一日游线路为例,如
果是4A景区,门票一般会在60元上下,
而车费也会占到这个数。”

郑州华夏旅行社总经理秦铭浩也表
示,国内游的情形和省内游差不多,现在常
规线路,如北京线、华东线、海南线、昆明线,
毛利润甚至更低,10%都不到。以北京980

元的线路为例,车票大约为380元,约占费用
总额的40%;如果再加上当地交通,车费会
达60%。门票也会占约40%。最后一算
大家都知道,成交后这条线路的毛利润每人也
就几十元钱,绝对不超过10%。

所以在这些业内人士看来,对于省内
游甚至国内游而言,为了安全,车费不可
能降低;吃住占的份额较小。这中间能
降下来的费用,也只有景区门票。但景
区不是旅行社自家的,想降就能降吗?

首选省内游易引起大范围关注

采访中其他旅行社老总也认为,尽管
如此,明知省内游竞争有难度,但入郑旅
游大鳄之所以还要选择省内游下手,原因
无外乎省内游成本低,客源基础好,人们
愿意花费个小心出游一下,容易做决定,
属于“短、平、快”线路,容易在市民中引起
反响,利于迅速打开局面。而国内或出境

长线游,因为价格的原因,参团人数总量
有限,不容易打开局面,可以说风险大、见
效慢。

但现在看来,旅游大鳄的“省内游”之
路进行得似乎并不顺利。曾号称省内游、
国内游、出境游各占6.3、1份额的某旅行
社,宣传中打出的省内游线路,屈指可数。

对此,业内人士认为,河南省会旅游
市场,国内社中有几家已经颇具名气,并
且在市场中也占据了一定的份额。无论
与景区的合作,还是在市场上的影响,均
已形成固有模式。当下杀入的旅游大鳄,
要想借助“价格战”抢得省内游市场份额,
还有很多考验在前面。

<
<
<
反馈

>
>
>
剖析

<
<
<
<
剖析

中国首部大型实景历史舞剧

长恨歌

A SONG OF
EVERLASTING SORROW

《长恨歌》以“两情相悦”、“恃宠而
娇”、“生离死别”、“仙境重逢”等四个
层次十一幕情景,由300名专业演员组成强
大阵容,以势造情,以舞诉情,在故事的原
发地艺术地再现了这一动人的爱情故事。该
剧斥资亿元,阵容强大,气势恢宏,将历史
与现实、自然与文化、人间与仙界、传统与
时尚有机交融,演绎了一篇神奇的历史乐
章,成就了一个杰出的艺术典范。

历史与文化 自然与艺术 传统与时尚 人间与仙境

出品: 陕西旅游集团公司

演出: 华清池

演出时间: 四月至十月每晚8:30

订票电话: 029-83818888

华清池