

盘点黄金周

借助黄金周,烟台旅游吸金35亿

突出“仙境海岸”主题,接待游客328万人次

本报10月7日讯(记者 齐金钊) 7日,“十一”黄金周正式落幕,烟台旅游收获颇丰。据烟台市旅游部门统计,假日期间全市共接待游客328.05万人次,实现旅游综合收入35.07亿元,分别同比增长12%和15.8%。

节日期间,烟台市启动了

“好客山东(烟台)休闲汇”和“城市月月休闲汇”系列活动,突出“仙境海岸”主题,策划了滨海观光、红色旅游、乡村休闲、温泉健身、工业旅游等58项旅游产品和活动,极大地丰富了假日旅游市场。

蓬莱阁景区推出了“八仙带

游仙境”活动,游客可以到登州博物馆免费参观“海上丝绸之路”九城市文化遗产精品联展,感悟古代中外文化交流的繁盛;龙口南山景区推出了“十一七天乐·激情大狂欢”,包括穿越上下五千年南山寻宝、少数民族风情表演等活动;烟台山公园推出了

金秋文化节,举办狼烟燃放表演、怡园文化主题艺术展“感受红色记忆”之旅;牟氏庄园推出“大红灯笼高挂”、荡秋千、猜谜语、踩水车、扬饽饽、坐花轿等民俗风情产品,让游客领略到了胶东文化的风采。

《旅游法》颁布实施后,使得

低价旅游逐渐回归理性,加上小型客车高速免费政策的延续,更多的游客选择自驾游、自助游等旅游方式,“门票经济”进一步淡化,综合拉动效应更加明显,自驾旅游出现“井喷”势头,部分县市区推出了针对“自驾一族”的旅游线路。



黄金周期间,蓬莱欧乐堡梦幻世界吸引了大量游客前来游玩。本报记者 齐金钊 摄

蓬莱8家大型购物商场倒闭7家 新法“试金”旅游业,7天“大考”过后,3大问题凸显

本报记者 齐金钊 代曼

过去的7天,我们经历了《旅游法》实施以来的首个黄金周。与以往不同,旅游购物、景区最大承载量、文明出游等热点问题首次以法律条文的形式加以明示规范。对旅游主管部门、景区、旅行社、游客等所有黄金周参与者来说,过去的7天像是一场“大考”。“大考”过后,旅游行业显得“疲惫不堪”。

问题 1

团队游萎缩明显 旅行社亟需转型

10月7日,黄金周还没结束,有的导游就开始叫苦,“一样那么累,收入少了一半。”采访中,导游小金告诉记者,今年“十一”,旅行社的老导游基本没出团。

有的导游想干活都没团可接,记者了解到,受线路涨价影响,“十一”黄金周

团队游萎缩明显。很多旅行社为了保证不出问题,并没有在宣传上下功夫,有的组团社甚至专门做起了周边游。在业内人士看来,《旅游法》来袭,旅行社行业要来一次大的洗牌,要想生存只能转型。

“我们今年基本没有地

接团队,没办法只能做自驾游客的生意了。”蓬莱一家旅行社总经理石乃双告诉记者,“十一”期间,旅行社业务转型了,专门给自驾游客服务,“替自驾游客买门票,把需要导游的自驾游客临时组成一个小团,还帮着订酒店。”

成本来。”

“倒闭的这种购物店多存在价格虚高,产品质量没有保证的问题。”市旅游质监所所长刘慧介绍,之前收到不少游客投诉,“10月份过后导游强迫购物的投诉基本消失,而花高价买到假货的投诉也会大大降低。”

问题 2

购物店受到冷落 8家商场关闭7家

对于依赖旅行社、导游拉客的购物店来说,这个“十一”就不太好过了。黄金周期间,蓬莱8家大型旅游购物商场一下子倒闭了7家,剩下一家产品结构转型做了超市。在业内人士看来,《旅游法》中严禁“零负团费”,导游不能强迫游客进店购物的规定一出,就已

经宣判了购物店的“死刑”。

采访中记者了解到,虽然烟台依靠“拉人头”生存的旅游购物商店并不多,主要集中在蓬莱等景区集中的地方。有导游介绍,蓬莱线路原本在国内多个城市售价都不高,“主要是靠购物来弥补差价,这次不让进店了,价格只能按照

自驾游客,原本景区给旅游大巴准备的一些车位最后都向自驾车辆开放了。”

据业内人士分析,未来选择自助游的游客数量将进一步赶超团队游客,对很多景区来说,要想赢得人气就得面临转型,基础设施上要满足自驾游客、自助游客停车或者露营的需求。

问题 3

自驾游车辆“爆棚” 景区车位需扩容

10月4日,烟台游客接待量达到黄金周期间的“峰值”。受到国庆高速免费和团队游价格上涨的双重影响,自驾游车辆再度“井喷”。当日,蓬莱阁景区游客接待量达到33863人次,八仙过海景区、蓬莱欧乐堡梦幻世界接待量均超过10000人次,蓬莱海滨一线的景区

游客返程 留半天买特产

本报10月7日讯(记者 代曼)

“这几天来买东西的都是外地人,一次就能买四五百元的东西。”10月7日,在烟台港务局附近经营海产品的杨江力说,今年国庆节生意好做了,自己开车上门买货的外地游客多了不少。记者了解到,今年“十一”跟团玩导游不再推荐购物店,此外自驾游客大幅增加,让烟台面向大众的平价特产超市得到了实惠。

“没有进过商店,我打算快逛完的时候自己去转转。”10月4日,来自济南的游客宋先生告诉记者,他报的是龙口、蓬莱、长岛三日游,转完龙口、蓬莱都没被带进商店买东西,“答应给朋友带点鱿鱼丝,只能在长岛玩的时候顺便买一些。”“我是边玩边打听,准备最后半天就去商场买东西。”天津游客赵女士说道。

记者注意到,相较包装精美的高档海产品礼盒,散装干海鲜更受游客欢迎。10月7日,在火车站附近的一家海产品超市内,记者见到正在选购特产的北京游客刘双,“都是给关系好的朋友带,就是尝个鲜,经济实惠的最好。”问了几家店,刘双最后选了几款散装的干海鲜,“鱿鱼丝、鱿鱼条还有干贝丁都买了一点,才花了30多元,老板还给了包装,真实惠。”

除了海腥味的土特产品外,烟台苹果、莱阳梨也成了游客的“宠儿”,据一位在火车站附近出售烟台特色果品的经营者介绍,5日店里10箱苹果一上午就卖光了,“开车来买的外地人多,有的一下子带走了3箱。”

建议

在港城设立 旅游商品集散点

街边商店的东西是便宜,但不少游客跟团出游很难找到合适的地点。有的自驾游客本想多带几样特色的东西,但也难找全店面。来自湖北的游客卢先生就感慨,“听说烟台海鲜、苹果还有葡萄酒挺出名,逛了大半个烟台才买全东西。”

记者了解到,山东省内多个城市都已经设置了特色旅游商品集散点,将当地具有特色的旅游商品放在一起集中推介销售。市旅游局局长张丛曾指出,旅游商品不仅要满足游客“吃住行娱乐”的旅游诉求,还是城市宣传的一个窗口,烟台还缺少能打出品牌的旅游商品购物店。

市旅游质监所所长刘慧认为,烟台应该打造一个品牌旅游商品集散点,“把各县市区的土特产品都放在一起卖,价格公道还有品质保障,游客方便了,也有利于烟台旅游业发展。”采访中,有专家建议可以在滨海广场或者朝阳街打造一条特色旅游商品街。

本报记者 代曼