

“北京4天3晚”只花几百块钱 超低价诱惑老人 “坑老”低价游暗藏利益链

“40元4天3晚游桂林”“天津导游强制游客消费”，这个夏季，低价游再度被推向大众视野。限时特价、包吃包住、门票全免，近期，也有不少老人收到了可以低价游北京的信息。记者调查发现，从卖力推销到花式包装，背后是一条环环相扣的利益链。



资料图

线上推销： 旅游攻略一键直连导游报团

“北京5天4晚，2个大人北京暑假亲子游只需要2799元！”直播间内，价格被放大加粗出现在主播背后的背景板上，“假期想带着老人和孩子来北京的，可以把人数发在直播间，主播给你备注大礼包。”

记者打开某短视频平台，搜索“北京4天3晚旅游”，前5条帖子竟然全是“攻略加导游联系方式”。“带家人去北京，5天花了1350元！奶奶年纪大了，全程不赶也没有任何隐性消费。”一名博主晒出3张旅游照，配上《北京欢迎你》的背景音乐，吸引了大量网友跟帖询问怎么报团。“报团导游放我的作品第一个。”博主在评论区置顶回复导游的微信号截图。

类似的攻略也出现在搜索网站上，且数量更多。打开网页搜索，输入“北京四天三晚旅游”，前20条信息中，有11条都是“旅游攻略分享”，诸如《北京旅游4天3晚多少钱？》《北京故宫4日游攻略，纯干货分享》《去北京旅游4天3晚大概需要准备多少钱？这篇就够了》。

这些文章从表面看来只是心得分享，但其实暗藏玄机。“导游精心安排，我们只需人均800元”“4天3晚，总花费不到700元”“北京4日旅游，整个行程吃住算下来人均费用才600元左

行程包装： 文化中心可能是个购物点

交完定金参团后，老人才发现实际行程和线上所说的并不相同。

今年6月，游客李先生的母亲通过网页搜索，报名参加了一个低价游，一出火车站，就被接站人员带到了某郊区酒店。到酒店后，一名地接导游要求老人签订一份《团队境内旅游合同》，并补齐剩下尾款。

第二天开始，行程就走了样。按照此前微信沟通，第二天的行程本该是天安门广场、毛主席纪念堂、故宫、天坛公园和什刹海，实际行程中什刹海被直接取消。第三天的行程更是从参加升旗仪式、游览八达岭长城、近观奥林匹克公园，变成前往某玉器店，参观黄帝城，最后才是游览八达岭长城。

“一大早五点半就起床，被导游拉着去购物点，买东西一直买到中午，后面的景点参观匆匆忙忙。”李先生说，事后翻看旅游合同才发现，行程中早

右”……这些“攻略”报出的价格远低于市场平均水平，文章开头和结尾处，则用红字标识出联系人和电话。

通过一篇“攻略”中留下的联系方式，记者添加上某导游“晶晶”，对方给出了一份4天3晚的“家庭结伴自由行”规划，费用880元，包含景点门票、专车接送、酒店住宿，早餐正餐，还有3天优秀金牌导游服务和旅游责任险，要求记者留下姓名、联系方式和100元定金。

“咱们是有补贴的，所以那么实惠，平时得1400多元一位。”“晶晶”发来两张营业执照和旅行社经营业务许可证的照片，并解释道：“对公账户您放心，您发我车票信息，我们24小时免费接送站。”

当记者询问还能不能便宜，“晶晶”先是说800元，后又称“我去跟经理申请一下”，最终报出750元。

“这是典型的流量生意。通过网页或短视频搜索关键词报团的，往往以老人居多。”北京某旅行社老板陆强（化名）对记者表示，老人大多不太会使用线上旅游平台，也玩不转直播间，找不到正规入口后往往直接选择电话或微信联系“导游”，直接扫码付费就能交定金报团。

已悄悄增加了玉器店、特产店等4处购物点，以及两项“自愿购物活动补充协议”和一项“自愿付费项目补充协议”，表明购物付费皆为游客自愿行为。

“老人哪晓得琢磨这些，当初看总价一样，就匆忙在合同上签了字。”李先生说，他们联系过导游，对方说线上沟通内容只供参考，行程以实际合同为准。

记者在调查中发现，为降低老人的排斥心理，不少购物点、自费点被包装成“文化中心”，导游以邀请体验北京文化的方式将人带去。比如，名为非遗展示中心其实是卖朱砂、玉石的；名为文化演出剧场其实是看杂耍的。“390元的套餐，不买就得在外面干等着晒太阳。”看过的游客向记者表示，导游口中的文化演出，实在是“挂羊头卖狗肉”。

环环相扣： 低价回本主要靠回扣差价

行程为何说变就变？关键还是一个钱字。

“在线上揽客的和北京实际接待的，根本不是一拨人。”陆强告诉记者，低价游有着明确的人员分工，分为业务员、组团社和地接社。其中，业务员负责招徕游客，将游客信息汇总至组团社；组团社将游客安排给地接社接待；地接社承担游客在当地的食宿、门票以及交通。

陆强说，以4天3晚游为例，按连锁酒店双人间350元一晚计算，每人3晚住宿成本525元，算上吃饭、交通和门票，地接社的成本价在1040元左右。游客只交750元团费，根本不够覆盖成本。

更重要的是，这750元并非全由地接社收取。按行业潜规则，引流的业务员要抽走12%，组团社要抽走40%，剩下的48%才是地接社的接单价。换言之，750元团费，业务员会抽走90元，组团社抽走300元，地接社只剩下360元，一开始接客就得赔上680元每人。

地接社不可能干赔本买卖，自然得靠挣差价。“导游和地接社的

心态就是上赌桌，赌一定把钱从其他地方挣回来。”业内人士胡高（化名）说。按其透露，通常演出票差价最高，演出方对外标价是280元到300元，地接社拿到的协议价只有40元到60元。这样，一张演出票一卖，地接社就能收回240元。

当然，更大的差价来自购物点回扣。

“游客的参观卡上都写着编号，为的就是算回扣用。”陆强透露，常见品类里，玉石的回扣最高，在50%到60%，朱砂、硒片等特产一般为50%，地接社和导游六四分账。烤鸭、果脯等食品，回扣则在30%左右，地接社和导游五五分账。“一件进货价差不多10元的玉石挂件，标价300元，回扣按60%算就是180元，地接社分走108元，导游分走72元。”

至于貔貅、望天吼、佛牌等特殊物品，回扣能高达80%至90%。“老人花大几千元购买的玉石貔貅，实际成本可能就百十来元。所以，有时导游大打感情牌，盯着老人买东西，因为一趟团只要有几单，就算爆了业绩。”陆强说。

参团提示： 先签好旅游合同再出行

“低价游的危害在于多方俱伤。”在陆强看来，低价之下游客被层层盘剥，实际旅游体验大打折扣，从事正规旅游的旅行社则被迫卷入“价格战”，形成恶性循环。

胡高则反复提醒，老人来北京旅游，一定不要轻信直播间承诺的任何服务标准，更不要相信互联网平台上带联系方式的旅游帖，也不要没签订旅游合同就贸然参团出发。

“目前新涌现了一批人，在网上发布北京低价游攻略并以导游名义接单，手里一二十张各种旅行社的营业执照，业内俗称为‘甩公章’，只管卖出去，别的全不管。”胡高说，游客遇到的实际情况很可能是“马甲导游”拿着A旅行社的营业执照招徕，到酒店签合同的却是B旅行社，实际接待的又是C旅行社。“这种模式报团

一旦发生纠纷，老人往往很难维权。”

在北京多少钱参团属于合理价格？多名业内人士对记者称，以4天3晚游为例，住2钻酒店的参考价为1500元左右，住3钻酒店参考价为1700元至1800元，住4钻酒店参考价为2000元至2100元，5钻酒店价格参考价为2500元左右。“如果明显低于参考价，游客就一定要小心。”

在京旅游时，老人该如何确定导游有无擅自更改当日行程？据了解，每天早上行程开始时，导游都会收到北京市文化和旅游局发来的短信，又称电子行程单，这一行程单明确标注每个景点及停留时长。游客出发前可以查看电子行程单，并留心是否与当天实际行程一致。

（北京日报客户端）