

这个冬天，旅游市场不“冷”

“一南一北”仍是出游热门

今天下午，无锡直飞长白山的航班正式恢复，这也是今年的首航。30名无锡游客组成了精致旅行团，对白雪皑皑的世界充满了期待。随着各地陆续迎来初雪，冰雪旅游线路的搜

索咨询量飙升。无锡各大旅行社均表示，一南一北两头仍是年底旅游热门选择，相比往年，今年冰雪游团的关注度较高，相信会成为“丁真同款路线”后又一个爆款。

丁真同款路线火了，90后、00后热情高涨

丁真火了，连带着他的家乡四川甘孜州一起受益。去哪儿网、同程、携程等旅游平台数据显示，11月底起，以甘孜康定机场、亚丁机场为目的地的订单量同比增长近两成，酒店预订量同比增长111%。“最近接到了多名90后游客，提出为他们打造一条‘丁真的世界’同款旅游路线。”无锡某旅行社导游透露，第一波热情高涨的甘孜旅游迷，大多是90后、00后，与朋友结伴出游，喜欢拍照，爱探索不同的风土人情，目前都在回程中。

“有一天，我突然被好几个朋友问，丁真同款路线怎么样，好玩不好玩，我当时一脸懵，心想谁是丁真？”从事自驾游工作的小李表示，搜索发现仅携程旅游平台上，以甘孜为

关键词，有近2000条产品可以选择，而这些旅游点之前一直有，只是大伙没有特别在意。近一个月来，为满足网友去看看“丁真的世界”的需求，反应敏捷的旅行社和旅游平台设计上上线了主打深度体验的主题产品，无锡各大旅行社自然不甘落后，从各家的海报上看，设置了包括格聂神山、稻城、康定、长青春科布寺等景点的多条线路。然而到了本月，第一波热潮还未降温，旅行社就因多种原因收不到客人了。“主要是无锡去甘孜的交通不是很方便，还有去甘孜一般是去稻城亚丁，理塘还不具备完整的旅游接待能力，到了12月中旬甘孜气候寒冷并不适合旅游”，无锡万达国旅副总经理邓云岗说。

无锡直飞长白山首航受欢迎

近期的冰雪旅游开始升温。特别是在东北三省，滑雪节、冰雪嘉年华、冬捕文化节……更有牡丹江、长白山等地纷纷来无锡举办推介会。无锡市旅游行业协会会长王浩平表示，今冬冰雪旅游市场的表现值得期待。但值得注意的是，增长会出现区域性特征，配套成熟的目的地型雪场，以及城市周边的休闲娱乐型雪场游客人数将会增长较快。

无锡嘉途旅行社总经理蒋巍介绍，10日下午2点，是今年无锡飞往长白山的首航，有30多名无锡游客前往。记者获悉，目前长白山12月内的五星级酒店的房间已订满，本月18日还会增加一个长白山的航

班，目前旅行团也已成团，剩余名额不多了，今年咨询预定冰雪游私家团的游客明显增多。蒋巍直言，今年无法出境游，很多游客都是由此转化而来，并选择去长白山，相比其他冰雪城市，长白山的旅游费用较高，整体配套设施也更高档。值得一提的是，国内滑雪场多数从11月中旬开业，持续到次年3月，游客会从11月底增多，元旦到春节期间达到高峰。记者随机采访了无锡多家旅行社发现，咨询预定量较多的冰雪线路主要有“哈尔滨、雪乡双飞6日跟团游”“冬奥崇礼、雪域布达拉、古北水镇双高5日跟团游”“大东北、长白山、镜泊湖冰瀑6日游”等。

月底旅游高峰期价格上涨明显

和“冰雪游”相对的“避寒游”一直是冬季旅游市场的主角之一，海南、广东、云南等都是传统的热门目的地。可谓一南一北“火热异常”。

“银发族”是冬季“避寒游”的重要消费力量。邓云岗表示，老年人时间自由，对价格相对敏感，适合冬季错峰游。南方气候温暖、植被丰富，适宜老年人户外活动，因此“避寒游”受到他们的青睐。和年轻人出门喜欢自由行不同，很多老年人依然把跟团游作为首选。眼下，很多旅行社和在线旅游平台都适时推出了针对老年人的

旅游产品，如主打广西桂林、阳朔、巴马的长寿养生探秘游，主推体检、康养项目的海南博鳌游等。无锡有几个银发团将于本周启程。

从价格来看，无锡旅行社的价目表上的价格涨幅挺大，如无锡到长白山旅行团12月初的团费为2999元，到了中旬就上涨到了3899元左右，下旬是4899元左右。对此，无锡旅行社销售人员建议，有时间的游客可以选择在年底前出行，到了元旦等滑雪旅游高峰期，价格上涨会更明显。

(璿璐)

酒店忙忙碌碌 企业追求特色、员工满怀期待 又到一年年会季 市场需求总体稳定

又到年终岁末了，很多企业开始总结全年工作、制订下一年计划，“年会”成了这段时间的重头戏。记者了解到，不同酒店、

餐饮店承接的年会类型各不相同。有酒店方透露，相比往年，今年的预订量有所下降，但总体起伏不大。

酒店、餐饮店：年会套餐类型丰富，价格选择范围广

一到年底，市场上五花八门的年会促销活动随之而来。从大酒店到各类餐饮店铺，只要能承接活动的，基本都推出了相应套餐。“我们酒店从10月就开始承接年会预定，价位是每桌1588元到2088元起不等。”太湖华邑酒店工作人员徐先生介绍，为吸引顾客，酒店推出了与不同消费价位对应的礼品，比如消费满一定额度送自助晚餐券、高级客房住宿等。

“我们集团旗下是有不同类型的餐饮店，价位是每桌一千多元到三千多元，对应的年会预定客户也不同。”欣旺集团工作人员李伟介绍，年会的预定顾客涵盖各类企业和社会团体，大型企业对宴会厅会

有较多的要求，更注重排场，小型公司则希望菜品经济实惠，菜量多一点。她表示，在预定的顾客中，金宴大酒店的顾客以企业为主，比去年增加了部分小型宴请，年会数量同比增加400桌。迎宾楼菜馆的顾客中则是老年社团较多，年会数量同比基本持平。从集团整体上看，预定总数较往年有所下降。

为争夺年会市场，大部分酒店都拓展了服务内容。几乎所有酒店都赠送软饮供席间畅饮，此外还会赠送小礼品、预留贵宾车位、免费提供厅内大屏、免费提供音响老师全程服务等。也有不少酒店则通过更新菜单、创新菜品来吸引客户。

企业：更注重员工需求、文化内涵

“年会大概在下月举办。”无锡本土企业水军锅巴的相关工作人员介绍，因为年会有经销商等客户参与，所以风格一般是中规中矩并融入企业特色。比如，去年几位合伙人就一起模仿了四大才子表演节目，现场给员工们送红包。员工也会表演一些反串的搞笑节目、稳重帅气的T台走秀、时尚神秘的魔术表演等。年会上，公司还会根据员工的个性给大家颁发个人奖项。“作为年轻企业，更希望年会能让辛苦一年的员工们有个放松机会，同时总结一年的成果、展望未来的发展。”

“公司从2004年起每年都有

年会。”电装天电子无锡有限公司工作人员介绍，公司年会以表彰优秀员工、优秀团队等为主。员工们有的会表演提前排练好的节目，有的一边观看节目一边用餐。当然，大家最喜欢的就是抽奖环节。“主要是通过年会来感谢员工一年的辛勤付出。”

一家策划公司的负责人王女士介绍，以前企业年会多是交给广告公司和策划公司来承办，现在越来越多的婚庆礼仪公司介入了年会的策划和运行，也有部分企业由自己的行政部门进行相关策划。企业大多会要求年会带有自身文化特色，体现对员工的温情和谢意。

员工：喜欢代入感强、有趣的年会

市民小施就职于无锡一家传媒公司，她说公司只有三十多人，同事彼此熟悉，年会也会办得温馨有趣。以往公司会选择一家安静的、环境不错的酒店，年会上有分团队表演小节目、游戏互动、抽奖之类的活动。她表示，以前在上海实习时参加过很正式的年会，大家都会穿晚礼服、走红毯、签名等，看着高大上，但她更喜欢

现在公司的年会：“太隆重就没什么代入感了。”

“我喜欢有饭吃、有节目看还有奖领的年会。”市民小陈说，她就职的企业属于刚刚起步，去年年会的规模不大，但大部分员工都抽到了奖品，所以人人都很高兴。“年轻人都是这样的想法，年会就是图个开心、热闹。”

(张颖)