

披上婚纱游世界



蜜月旅行时带上摄影师、化妆师，在九寨沟、上海外滩等浪漫地穿上婚纱一边游玩一边拍照？这不是电影中出现的镜头，而是如今80后婚纱摄影的新主张。据记者了解，一边旅游度蜜月，一边婚纱照逐渐流行起来。

行摄中定格甜蜜

据了解，“旅行婚纱照”这一拍摄模式在2008年就已悄然出现，现在许多人一改传统的拍摄婚纱照的模式，而是将蜜月旅行和婚纱摄影结合在一起，

以旅游线路上的个性写真、时尚写真来记录相爱的人的点点滴滴，这个新创意就是“旅游婚纱”。

目前国内的三亚、丽江、九寨沟；国外巴厘岛、马尔代夫、爱琴海都是年轻一族热捧的旅游婚纱摄影地。阳光、

沙滩、蓝色海岸、白色教堂和金发碧眼洋牧师……这些原本只在偶像剧里出现的浪漫教堂婚礼，如今将切切实实来到你的生活中。

目前尚属高端产品

经过几年的发展，新人们青睐的蜜月胜地从传统的东南亚延伸至地中海、希腊的圣托里尼岛等，这也给婚纱摄影的相关机构带来更多选择。据记者了解，目前旅行社普遍顾虑的仍然是消费观念问题。部分旅行社负责人表示，希望出国拍婚纱的消费者很多，但是要安排同一时间出发，却比较难。如果以散客出行，费用又太昂贵。纯婚纱蜜月团比较难凑人数，通常会让报名拍婚纱的新人随普通团旅行，再特别分出几天来拍婚纱。

虽然大部分旅行社都看好蜜月婚纱摄影市场，但也有业内人士表示，与相对简单成熟的蜜月度假游相比，目前婚纱摄影的产品还不成熟，价位偏高。以婚纱蜜月游为例，一般在8~10天，每对团费在4万到6万之间，其中有2万左右婚纱摄影成本。另外，操作相对复杂，因此还需进一步培养市场。

(北晨)

暑期“末班”热度不减

“夕阳红”旅游成为8月底9月初市场的主打

随着学生们结束假期回到校园，暑假游热潮也逐渐冷却下来。中秋节和“十一”黄金周的促销还未打响，从近期开始，各大旅行社纷纷通过各种方式借暑假“末班车”，预热“双节”市场。

月底出游可省10%

据了解，到8月下旬、9月初，旅游市场会慢慢冷清下来，将会执行一段时间的淡季价格，降价成了8月底旅游市场的看点。一些旅行社从8月中旬就开始了价格“跳水”。记者从多家旅游机构了解到，每年的七八月都是旅游高峰期，机票、酒店的供求等因素导致了旅游价格一直处于高位。随着暑期的结束，旅游价格相应将有不同程度的降幅，预计8月下旬后暑期出游“高烧”将陆续“降温”。海南方面基本降幅在5%~15%左右，以海南游为例，基本降幅在300~800元左右，但是部分线路降幅将会比较明显。

老年群体成为主力军

秋高气爽，老年人成为各大旅行社“拼抢”的有效客户。适合老年人行动特点，行程宽松，交通条件舒适的“夕阳红”旅游，也成了8月底9月初旅游市场的主打。价格通常是老年人选择旅游产品的首要因素。其次，他们对线路行程的舒适度要求比较高。老年人的消费能力和旅游理念非常符合淡季旅游市场的规律。

为了争抢首批“十一”出境游客源，各大旅行社纷纷抛出优惠措施。已经上线的美洲、欧洲、中东非洲相关线路，报价与暑期档相比有所上涨。业内人士提醒游客，如想在“十一”期间往美洲、欧洲等地，尽量在8月下旬前报名，预留一个半月准备材料、递交签证。(刘觅觅)

旅游切记安全

随着旅游在我们生活中扮演的角色越来越重要，旅游安全也越来越紧密地影响着我们的生活，吸引着我们的关注。中秋、国庆大小长假越走越近，下半年的旅游高峰近在眼前，过一个安全快乐的假期，是我们共同的心愿。

在旅游安全问题中，交通安全是一个重要的方面，却并不是全部，旅游安全涵盖着整个旅途的方方面面，吃、住、行、游、购、娱，每一个环节都涉及安全，食品安全、健康安全、消费安全……每一点都值得我们重视和关注。不仅是涉及人身的安全，财产甚至精神安全同样影响着旅行的体验；不仅是自己的安全，我们也有责任严格要求自己的行为，不给他人制造风险。(魏玲)

不要掉进消费的『坑儿』!

“消费陷阱”这个词儿大家听得耳朵快起茧了，可真的到了眼前，有时还是会犯迷糊，要么被花言巧语的商家蒙骗，要么因“天上掉馅饼”的好事儿上钩。旅游中的消费也常如此，并且，出来旅游都是为了高兴，有时就算吃亏也宁愿息事宁人别破坏心情，可有些无良商家就专门摸着您的这些心思给您挖坑儿。对这些人当然不能姑息，但首先还得您自个儿擦亮眼睛，远离那些黑心“坑”，不给他们留机会。

1号坑：说得天花乱坠，就是不肯落笔

旅游合同是保证旅游品质的重要依据，正规旅行社发团前一定会与消费者签订明晰的合同，规定好权利义务。

但有些旅行社也会用天花乱坠的口头承诺迷惑消费者，就是不肯写在合同上，或合同言辞闪烁，与口头承诺不符，过后您再想追究，人家早翻脸不认人，推脱得一干二净。

警惕 说得再好，不如落在纸上。合同这张纸是旅行社履行责任义务的依据，也是您维权的武器。因此报团前一定要把合同看好、条款谈好，“丑话说前头”才能保证后面的顺利，不要被销售人员一时的甜言蜜语蒙蔽。

2号坑：用模糊说法蒙骗顾客

用音义相近或容易产生歧义的说法来钻空子，现在已屡见不鲜，比如“全程入住准五星级酒店”这样的说法我们可能听过不少，可是在我国的酒店行业标准规范中并不存在“准五星级”这样的规范，“准五星”不是五星，也不是近似五星，这样的提法本身就没有依据。

另外，看到像“巴黎酒店”这样的名字，您也要问问它到底是在巴黎，还是只是一个名字而已。

警惕 不要盲目相信第一感觉或对对方的片面之词，不清楚的就要追根究底，或者使用网络等资源自己去查证确认，真是狐狸，尾巴很快就露出来。

3号坑：恶意利用宗教或民俗强迫消费

“不上香就心不诚”，“不捐款就对神不敬”，这些在很多宗教旅游地已经成为了一些经营者的敛财手法，人们前往这些旅游景点多是图个吉利，自然不敢怠慢，频频中招。

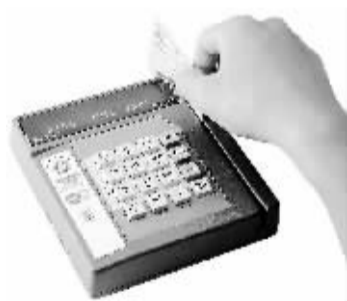
其实这些招数太拙劣，就算真像他们说的存在神明，也会大慈大悲、惩恶扬善，怎会与凡人计较钱财呢？还有些地方借民俗说事，比如“入洞房”、跳舞、送信物等民俗游戏，只要你中招，就得掏钱，否则别想全身而退。

警惕 到宗教景点游览、祈福，重点在于心意，不要被无良商贩骗了钱财。对于一些少数民族或地方风俗，邀请你参加游戏前，一定先弄清楚情况，不要糊里糊涂当了“挨宰新郎”。

4号坑：低价揽客在前，大笔花销在后

俗话说“一分钱一分货”，有些旅行社打着超低价吸引消费者，后期却把许多费用以“自费项目”的形式强加于人，或者安排接二连三的购物，不参加就不给好脸色，甚至在言语、行为上进行强迫或变相强迫，给旅程造成恶劣的体验。

警惕 旅行社不是活雷锋，经营企业本该赚取正常的利润，不正常的低价背后常常是陷阱。因此出发前应货比三家，对心仪的线路成本、价格有个了解，哪家报价合理，哪家不靠谱，自然就清楚了。(魏玲)



出行之前，未雨绸缪

当我们被一处风景吸引，如同被召唤，脚步不由自主地想前往，即使前方气候恶劣，即使我们对自己的身体并没有百分之百的信心。但一些未雨绸缪的工作，依然能帮我们成就一段完美的旅途。

如何应对旅行地的高原气候

1. 提前服用高原红景天等抗缺氧或抗疲劳药；
2. 初到高原，应先休息半天，少食，早睡，少运动；
3. 心、肺、脑、肝、肾有明显病变，以及严重贫血或高血压的病人，不宜进入高原旅游；
4. 带足常备药品：感冒药、止泻药、创可贴等；
5. 多喝水，多吃水果蔬菜，多休息，少运动。

如何应对旅行中的高温和严寒天气

1. 夏日出门最好不要在10时至16时在烈日下行走，因为这个时间段的阳光最强烈，发生中暑的可能性是平时的10倍。

2. 准备一些防暑降温药品，如十滴水、仁丹、风油精等。

3. 外出时的衣服尽量选用棉、麻、丝类的织物，少穿化纤品类服装，以免大量出汗时不能及时散热，引起中暑。

4. 每日饮水要在2000毫升以上，不要等口渴了才喝水。出汗较多时可适当补充一些盐水，弥补人体因出汗而失去的盐分。

5. 饮食上建议多喝粥，既能补充水分，还能快速补充血糖和能量。喝冷饮要适度。

6. 多喝绿豆汤、西瓜汁等清凉解暑汤。

7. 冬日出门旅行时，防冻是重要的保护措施。首先，穿上保暖性高的衣服，其次，摄取高热量的食物，如巧克力等。睡眠可以消除生理与心理的疲劳，有助抗寒。在身体受潮时，应避

免被风吹袭，否则会有被冻的危险。

老人与小孩外出旅游时的注意事项

1. 注意饮食和卫生。
2. 避免过度疲劳。日程安排宜松不宜紧，活动量不宜过大。
3. 每天保证6~8小时睡眠，保存体力。
4. 有慢性病的老年人出门要备好应急药物，如速效救心丸、降压药及止泻药等，不要中断原有疾病的治疗。
5. 注意脚的保健，每晚睡前用热水泡脚，睡时将小腿和脚稍垫高，并可自我按摩双腿肌肉和脚心。
6. 孩子易动、好奇，一路上时刻注意小孩的安全。

旅行时所需的急救药品

1. 感冒用药：泰诺林、白加黑、板蓝根、感冒清热冲剂等；
2. 止晕药：常用的有乘晕宁、眩

晕停等。

3. 防中暑药：夏日出门需带风油精、清凉油或仁丹等防暑药。

4. 止泻药：黄连素、痢特灵、易蒙停、鞣酸蛋白等。

5. 抗过敏药：息斯敏和扑尔敏等。

6. 清热解毒药：牛黄解毒丸或黄连上清丸，用于咽喉肿痛、牙龈肿痛、大便不通等。

7. 急救药：速效救心丸、心痛定、硝酸甘油、安宫牛黄、阿司匹林等。

8. 外伤药：创可贴、纱布、酒精棉球等用于应对意外伤害。

药品外的旅行必备物品

1. 汽车救援电话：以备车子出故障时救援。
2. 医疗急救包：里面应有无菌敷料、纱布、绷带、一次性手套及急救药品等，以防意外伤害及心脑血管病。

3. 野外急救品：饭盒、手电筒、拖车绳、一个铝制的饭盒、工具刀、针线包、火柴、蜡、口哨、铝膜、指南针、铅笔、纸。
- (北晚)