

特种游入门

早在 1997 年,中国首个“徒步穿越罗布泊荒漠探险旅游”团就从广东出发,由此掀开了国内特种旅游产品的神秘面纱。

尽管已经时隔多年,在丰富多彩的旅游项目中,特种游产品仍旧是一个偏向于小众的分支,曾经参与过并对特种游产品有所了解的人群仍是少数,在多数传统游客心目中,他们仍旧是一群敢想敢做的“疯子”,他们的血液中多少流淌着一些不安分,这是大家公认的。

若是仅仅从入门的角度来看,任何人都可以做一回特种游队员。本期特种游中心经理陈英萍为大家解开关于特种游的种种疑问。

Q:如何为特种游定义?
A:不一定条件艰苦的旅游产品就是特种游,实际上,特种旅游更强调旅游者的亲身参与,更注重个人体验,也更具挑战精神。关于特种旅游的定义其实没有一个绝对的标准,这种旅游的活动面大,常常涉及边远、人迹罕见的地区,旅游活动方式往往超乎寻常,难度极大。

特种游不受地理位置的限制,到高山、峡谷、沙漠、洞穴、人迹罕至区域的探险旅行以及以短期观赏、踏勘、参观为主要旅游形式的自然、人文景观科考旅游等,均可列入特种旅游的范围,现在不少山林穿越、溯溪探险、攀岩等旅游项目也可称之为特种游。

Q:特种游在国内的发展情况如何?存在的主要问题是什么?

A:特种游在中国仍处于发展阶段,大有发展空间,仍需要通过时间与经验的积累让旅游者去接受这种旅游方式。随着游客追求旅游过程中精神层面需求的提升,特种旅游的市场会更加活跃,而伴随着各地交通状况、住宿情况、补给条件的改善,又为特种游线路的开展提供了越来越成熟的基础设施。

另一方面,特种旅游的发展需要

高素质的特种游导游人才。这是因为,特种旅游不可预知的因素很多,一个经验丰富、专业严谨的导游就显得至关重要。一般从业人员应有 5 至 10 年的相关工作经验,才能较好地处理一些突发状况,就国内特种游发展的速度来说,这方面的人才仍有很大缺口。

Q:特种游通常包含哪些出游方式?行程安排有何特点?

A:每个特种线路都会安排不同长度、不同艰苦度的穿越沙漠、穿越原始森林等项目,也会根据不同情况采取自驾车、驼队、骑马甚至徒步等相结合的混搭出行方式,因而这类产品大多具有相当的探险性和趣味性。目前市面上的特种游产品主要以徒步、自驾穿越的方式为主,目的地一般是西北地区的荒漠、峡谷、高山等地区,如新疆的罗布泊、塔克拉玛干沙漠等无人区,四川的川藏线和康巴地区以及西藏、云南的高原与雪山等。

Q:特种游与常规旅游的主要区别有哪些?

A:从旅游产品开发者的角度来说,特种旅游作为旅游产品的一个特殊类别,除了与观光旅游、度假旅游等一样,都具有为旅游者提供食、住、行、游等服务的共性之外,它的最主要要素是要与旅游者共同参与旅行,并在参与中提供服务,和用专业的知识指导旅游者实现旅游目标。

与普通线路相比,作为特种游之一的探险旅游往往具有交通不便、游人不多、行车、吃住等条件较为艰苦等特征,但也正因如此,沿途才能保持厚厚的民风、古朴的自然风光和完整的原生态旅游资源,而这些正是特种旅游参与者最为看重的部分。

Q:哪些人是特种游的潜在玩家?

A:从“温饱”层面的观光旅游发展到真正发掘旅游本质的特种旅游,这是一种必然趋势。渴望探险体验的旅游群体已经不满足于传统的走马

观花式游览,开始追求一种具有深度体验的旅游过程。

近年来,接触并体验特种游的人越来越多。广东人作为中国最早参与特种游的人群,无论在经济条件还是心理条件上都已经比较成熟,以广州、深圳、珠海等城市为首,特种旅游的发展形势良好,参与特种游的人群主要以年轻人、高级白领居多,他们或是为了锻炼生存能力,或是为了到人烟稀少的地区看与众不同的风景,这些个性需求从根本上促成了特种游快速增长的市场空间。

小贴士:
1.特种游常见装备
冲锋衣裤是户外活动的必备品,可以防风、防水,也透气耐磨。如是夏季出行,还需准备快干衣裤,冬天出行或前往高原地带,则一定要带上羽绒衣物。穿的外衣颜色最好醒目,这样个人目标容易被他人发现。

鞋子要选择适应性强、耐磨、防水的徒步登山鞋,最好是中高帮的,可以较好地保护脚踝,如果要去到雪地或者泥泞路段,最好带上靴套。

应根据出行时间的长短来选择不同容量的背包;如需要搭帐篷,应尽量购买有红色或其他醒目颜色装饰的布料。

2.徒步特种游注意事项
从安全角度出发,行走中的队员之间应保持一个合理的距离,一般为 2 至 3 公尺,这样可避免与前进队员互相影响。一般情况下,暂停人员与队伍的安全距离一般在白天不能超过 10 分钟路程或 200 公尺内,夜晚必须在 5 分钟路程或 20 公尺内。无论上坡下坡,对于坡度较大的坡迹,应走“之”字形,尽量避免直线上山、下山,避免过多地消耗体力。

需要注意的是,在徒步过程中,最好不要去追赶别人,应走自己的节奏,不要时快时慢,时跑时停,保持匀速对保存体力至关重要。

3.自驾特种游注意事项
最好是多人多车结伴而行,配备性能良好的越野车等交通工具,并备齐维修工具、卫星电话、GPS 等。切忌单独离队行走,车队最好购买对讲机,不但可以节约很多手机费用,到了手机没有信号的地方,对讲机就显得特别重要。如果车队的车超过 6 辆,应把车队分组,每 3 辆 1 组。这样既可以方便驾驶,还可以有效防止追尾。

出发前,最重要的是把车彻底检测一遍,常规检查包括机油、冷却液、助力油、玻璃水,重点检查应包括轮胎、备胎胎压和轮胎磨损是否正常等。可以的话,去 4S 店使用计算机检查一下发动机、刹车、ABS 和电路情况。

荒漠自驾应备足至少 15 天以上的水和食品,并根据个人身体状况自备药品。万一遇到特大沙尘暴等自然灾害,逗留的时间会延长,所以准备更多的储备是必要的。

4.常见安全提醒
对抱着“跟风”态度参加特种游

的游客来说,盲目和冲动是最容易犯的错误。由于特种游对参与者的体能及野外生存技能都有较高要求,出发前一定要根据自身状况制定合适的线路。

出发前,要从各方面做好充足准备,无论是体能、经济状况还是野外生存知识,都可以向有经验的人取取经,并提前上网搜索相关的出游攻略,了解一些野外应急自救知识。此外,了解当地的人文地理及气候情况也很重要,这关系到旅行是否能够达到最佳效果。比如去沙漠徒步或自驾,时间的选择非常重要,最适宜的时间为 9 月和 10 月。

因为特种游的不确定因素非常多,且多数是难以预料的,旅行者要有足够的心理准备应对一切突发状况,而在行程中始终保持平衡的心态也是不可缺少的,在遇到突发情况时做到沉着冷静,是完美处理好问题的关键。

(刘星彤)

《旅游法》呼之欲出 “十一”参团切莫只图便宜

《旅游法》草案提交全国人大审议,旅游的各种弊端再次成为焦点。专家强调,近两年来旅游线路的上涨与消费者步入理性不无关系,而靠购物、自费项目赚取利益的方式也正逐渐从旅行社中剔除。

现象:
产品价格趋于上升

多年来,旅游价格和游客预期存在很大博弈。既然游客选择跟团游,很大程度上是为了省钱,而对旅行社来说,没有足够低的价格就难以收客,于是就把线路价格压得一低再低,当赢利点放在增加购物、高额自费项目等变相赚钱方式上后,游客的旅途质量也便大打折扣。

然而,近年来旅游产品价格却有大幅提升,以暑期昆大丽版四飞 8 日为例,两年前同期市场平均价格 3000 元,现为 4800 元,涨幅达 60%;张家界、凤凰古城双卧 6 日两年前同期市场平均价格 1380 元,现为 1880 元,涨了 36%,桂林 6 日原为 1380 元,现为 1880 元,增长了 39%,大多数线路的涨幅都在 30%以上,远远大于同期综合物价上涨比例。

直因:
购物、自费越来越少
随着旅游越来越成为人们普遍消费的商品,对传统的旅行社商业模式也越来越了解。导游带游客进购物店拿提成早已尽人皆知,游客也越来越精明,即使参加有购物的团,也不再轻易为导游或销售人员的说教所动。

尝尽了旅游购物之烦恼的诸多游客开始变得理性,报团时会要求

旅行社明确购物的次数,如购物太多,就不愿参加,逼着旅行社开始推出购物次数少或不购物的旅游产品,那价格自然就会高出来一大截。

自费项目成为旅行社和导游的收入来源,导游常常避重就轻,把行程中已包含的景点游览时间压缩,空出时间来让游客无事可做,很多游客只好被动参加自费项目,这也大大降低了游客的满意度。近年来,经验较为丰富的游客对自费项目也不再熟视无睹,报团时也开始关注自费项目的多少,旅行社也不得不重视起这个问题来,减少自费或不安排自费,把重要的景点都安排在行程当中,旅游产品的直观价格自然也就高了。

增值:
导游服务提升价格
前些年,旅游只是少数人的奢侈品,谁要能有机会走出去就很不不错了,对导游并没有太多要求,旅游

还停留在看看而已。

现在,人们更加关注旅游地的历史、风土人情,这在很大程度上都取决于导游的服务和专业程度,导游需要花更多时间学习专业技能、提升服务品质,而目前国内消费并没有付小费的习惯,因此旅游产品定价时不得不考虑导游的收入问题。

后盾:
维权意识保证品质

游客开始追求个性和品位,对旅途的舒适度也越来越关注,对用餐、住宿、车辆等硬件设施的要求越来越高。如果达不到合同承诺的标准,游客通常会提出质疑,甚至投诉。维权意识强导致旅行社在安排这些旅游要素时也不得不掂量一下游客的分量。

(胡世海)

广告