

每日1班直飞 往返不到1800元

厦门航空成为第一家复航巴厘岛的国内航空公司

N 界面新闻 中国民航网 深圳新闻网

2月21日,“厦门巴厘岛复航往返1800元”的词条冲上微博热搜榜。消息称,厦门航空近日公布了3月1日—25日的航班计划,厦门到旅游胜地巴厘岛复航。在去哪儿平台上,厦门往返巴厘岛每日1班,去程1098元、返程694元,合计1792元。

随着厦门航空宣布复航,厦门成为国内第三个可直飞巴厘岛的城市,而厦门航空也成为第一家复航巴厘岛的国内航司。

厦门 → 巴厘岛				
2023.03.06				
¥1648	¥1448	¥1268	¥1448	¥1268
周六 04	周日 05	周一 06	周二 07	周三 08

① 航班出发、到达时刻均为当地时间, 请注意安排行程
② 出行提醒 (2条) • 抵达印度尼西亚提醒 • 温馨提醒

推荐 价格最低 耗时最短

MF891 | 波音738

17:45 厦门 高崎T3 → 5h 30m → 23:15 巴厘岛 登巴萨国际机场T1

晚餐 实际提供为准
¥1268起 (含税总价)

班期密度提升 票价大幅回落

厦门航空航班计划显示,自3月3日起恢复厦门—巴厘岛航线,航班号为MF891/2,班期为每日1班。

班期密度显著提升后,票价也在大幅回落。例如,厦航APP显示,3月3日至3月底,厦门飞往巴厘岛的经济舱票价最低为1268元起,其余日期最低价也不超过2000元,大多为1648

元、1448元。从回程来看,3月4日起至3月底,巴厘岛飞回厦门的经济舱票价最低为707元,其余日期最低价有1677元、1907元等。

而据记者梳理,在厦航宣布恢复巴厘岛直飞航班之前,国内还有福州、深圳两个城市可直航巴厘岛,但是承运航司均为外航,且航班量非常有限。

例如,福州—巴厘岛航班承运航司为印度尼西亚苏拉维加亚航空公司,班期频次较低,为每周1班。由于航班量有限、供需不平衡,导致机票价格偏高。

以3月11日出发的行程为例,去哪儿平台显示,3月11日当天,苏拉维加亚航空SJ1135航班,由福州飞往巴厘岛,单程票价

就达到3898元,且为预约票,第三方平台无法保证预约成功。

深圳—巴厘岛航班承运航司为印度尼西亚狮子航空公司,班期同样为每周1班。以3月5日出发的行程为例,当天狮子航空JT2648航班,由深圳飞往巴厘岛,单程票价达到3900元,接近4000元。

机票搜索量 环比增长3.7倍

心动。记者从去哪儿平台获悉,截至2月21日16时,目的地为巴厘岛的机票搜索量,环比20日增长3.7倍,且仍在持续增长中。

近期,民航局举行例行发布会,数据显示,目前我国已经恢复与58个国家间的客运定期航班,98家中外航空公司共执行795

班,比“乙类乙管”政策发布前一周增长65%。其中,东南亚航线恢复速度远超洲际航线,中国与泰国、柬埔寨、澳大利亚、马来西亚、新加坡、越南等6个亚太地区国家间的航班量共增加226班,超过增班总量的70%。

我国民航系统每年要

进行两次航班计划调整,也称为“航班换季”,3月26日民航局将迎来夏秋航季。民航局方面称:“换季后,随着国际商务人员往来和旅游、留学等市场的逐步恢复,航空公司尤其是外航的航班运力调整也将逐步到位,国际航班量有望进一步增加。”

国内旅游人数约45.5亿人次

2023年中国旅游市场预计“稳开高走”

N 北京商报

在2022年触底后,2023年国内旅游市场复苏按下“加速键”。中国旅游研究院近日发布了《2022年中国旅游经济运行分析与2023年发展预测》,预计2023年国内旅游人数约45.5亿人次,同比增长约80%,约恢复至2019年的76%。疫情之后,随着消费者消费习惯的改变,国内旅游市场也将迎来新趋势,在以跨省游为主流的同时,本地游、短途游将依旧受到人们的青睐。

“预计2023年,国内旅游人数约45.5亿人次,同比增长约80%,约恢复至2019年的76%。实现国内旅游收入约4万亿元,同比增长约95%,约恢复至2019年的71%。”这是中国旅游研究院对2023年旅游市场的预测。在出入境游方面,全年出入境游客人数有望超9000万人次,同比翻一番,恢复至疫情前的31.5%。

中国旅游研究院(文化和旅游部数据中心)总统计师、所长马仪亮认为,得益于消费者旅游信心不断改

善,疫情大规模传播的不确定性降低,2023年旅游市场“稳开高走”复苏可期,各季度复苏速度有望呈单调递增的状态。

“首先是中远程市场率先复苏。人们能且愿意去远地方旅游了,疫情期间出现的近程化替代反过来,变成中远程替代一部分近程市场,这会导致旅游消费复苏的速度快于旅游人次复苏速度。其次是‘去产业化’得到逆转,人们的旅游需求满足,重新开始需要依赖旅游企业了。”谈及2023年旅游市场的发展趋势时,马仪亮说道,游客在目的地的活跃度将会明显提升。同时,随着旅游疗愈需求不断释放,包括疫情期间休假但没有机会出去旅游的消费者今年一定要远行等,能贡献不少的增量市场。

“另外,根据兴趣或研学等功能性需求去旅游的消费者越来越多,旅游市场不断向专项领域分化。并且反向旅游和平替旅游将会增多,去性价比更高的地方旅游,会推动一些以前不太知名的目的地获得更多的市场机会。”马仪亮还谈道。

想省钱反被“坑” 小心“酒店代订”陷阱

Z 界面新闻

春暖花开时节,也是旅行达人们等待了好久的时刻,出国旅行也慢慢开始复航了,几年来,很多人出国的计划、旅行的计划都被搁置,时至今日再也没有任何时间和空间的障碍了。

近期,高价酒店的话题层出不穷,这让一些酒店代订商看到了商机。这些代订商多数专注豪华酒店预订,他们在社交平台上发布广告帖,以低于酒店官网和在线预订系统平台(简称“OTA平台”)的价格吸引用户,再引流到自己的微信,或在二手交易平台上进行买卖。许多消费者因对酒店行业了解不深,误入陷阱,想省钱反而被“坑”。

旅客遭遇:到店后被拒绝入住

网友海螺小姐向记者讲述了她在某二手交易平台上代订酒店,却被拒绝入住的经历。

海螺小姐一家人以前经常去新加坡旅行,一直都是通过正规OTA平台预订机票和酒店。但在2018年的一次旅行前,她在二手交易平台上看到有卖家提供酒店代订,比她往年预订的价格便宜不少。她犹豫再三,最终没有抵挡住低价的诱惑,经由两个代订商分别预订了新加坡希尔顿酒店和皇冠假日酒店的房间。其中,希尔顿酒店入住成功,酒店前台还表示,为海螺小姐预订

房间的账户是高星级会员,为她免费办理了升级房型和延迟退房。

但在皇冠假日酒店,事情就没这么顺利了。由于代订商用来自预订酒店的会员信息与海螺小姐的身份信息不一致,前台坚持要求会员本人到场办理入住,尽管海螺小姐向酒店出示了代订商提供的护照信息,仍然遭到拒绝。

最终,带着两个孩子的海螺小姐只能放弃预订的房间,现场订房。因为是以当天的房价结算,她支付的价格比OTA平台价贵了600多元,比代订商提

供的价格贵了800多元。

“后来酒店解释说,因为经常有人盗积分,会员被扣除积分后就找酒店说自己没来过,导致他们高等级会员流失,我又觉得理解酒店了。”她表示,如果知道酒店代订是钻了会员系统的空子,她是不会预订的,因为“这相当于在帮助灰色产业链”。

还有网友在社交平台称,她入住代订的豪华酒店时,预订信息显示为某大型互联网公司员工,前台便要求她出示工牌。所幸卖家还算负责,连夜做了工牌,顺丰寄到酒店。但该网友表示:“因为良心

不安我睡得都不踏实,为了这点钱真的没必要。”

郑女士是酒店代订的常客,她向记者介绍了分辨“靠谱”代订商的方法:“一般就是看对方交易平台等级和评价,预订豪华酒店价格是正规平台的七折左右,要求入住用本人信息,就可以省去前台查验的麻烦。”

不过,经验丰富的她上个月也“翻车”了。郑女士预订了1月29日入住长沙某万豪酒店,却在去酒店的路上,发现卖家关闭订单并且拉黑了她。她试图在交易平台上投诉商户,但是投诉失败。

业界提醒:低价销售大有玄机

记者就酒店代订问题采访了一家酒店管理机构的首席顾问。除了前文中出现的黑进会员账户盗刷积分外,该顾问还介绍了其他低于市场价销售的案例。一种常见情况是,旅行社和酒店签署合同,以远低于OTA平台的价格批量订购房间。有时客源不足,旅行社就会把部分闲置的低价房源拿出来转卖。

一些大型公司也会与酒店签订类似的合同,供员工差旅使用。在这种情况下,部分酒店或公司内部员工有可能利用合约,帮助公司外的客人以内部价格预订房间。

还有一些曾从事酒店或公司销售的个人,手中积累了一定客源,也会和酒店签订打包合同,批量购入低价房间,再向客户销售。

另一种情况是,一些酒店在急需资金维持运转的情况下,会将未来一段时间的房间以低价打包卖给一些平台公司,以提前回收房费,这部分低价房源也有可能流入市场。

不过,酒店代订毕竟属于灰色地带,一方面会给消费者带来安全隐患,一方面也会给酒店方造成经营风险。

首先,低价房源会扰乱正常的市场价格,OTA平台等正规渠道供应商会向酒店追责,其他客人也可能投诉。其次,酒店的私域流量被引流到其他交易平台,会影响酒店会员数。

针对这种情况,酒店方面除了加强客人信息核查外,也要积极规避合同风险。和旅行社签订合同时,酒店需要调查旅行社的资质,并添加严禁倒卖的条款。