

旅游过猴年成市民新“年礼” 境外海岛游最热 到泰国一票难求

去海南享受阳光浴,到泰国品尝别样美食,去日本泡温泉,临近猴年春节了,很多市民纷纷打上飞的,利用春节假期空挡外出旅游。和往年相比,今年外出旅游人数明显增多,尤其是出境游人数在攀升,旅游过年成新年礼。

记者 田妙联

价格下浮一成多

7日出发,全家总动员,一起到境外过大年。几天前,陈先生给家人送去大惊喜,自费7万元报团泰国5日游,平时和家人在一起的时间不多,过年结伴出游,图个热闹。

和陈先生一样,不差钱的出游家庭越来越多。记者从各大旅行社了解到,1月底到春节小长假期间的旅游产品已基本售罄,韩国、泰国、日本等东南亚国家成为最热门度假目的地,尤其是海岛游最火爆。

出境游的人很多,都往热的地方走。大地旅行社负责人赵钢表示,今年春节期间在该社报名境外游人数已达100多人,大大超过去年。

普吉岛、济州岛、巴厘岛都是大热点,泰国也很火爆,因为春节期间气温舒适,深受市民青睐,1月就没位置了。康泰旅行社经理邵捷英说。

价格的下浮让市民有了说走就走的底气,以前,春节期间去普吉岛、巴厘岛均价要1万多元,但现在只要七八千元,就跟游海南岛差不多。赵钢说,除日本游价格趋稳外,今年出境游的价格同比下降了10%至15%。

没赶上春节档的游客还抢先预订了三四月的行程。4月坐游轮到济州岛、日本富岗5天游只要三四千元,目前已收30多个游客,船位被订走一半。快乐丽州旅行社经理姚高潮说。

国内游价节后大跳水

随着春节出境游报名进入尾声,国内游接棒迎来报名高峰。

记者了解到,除了市民熟悉的线路外,去武汉看樱花、去厦门看海、去贵州体验民俗,以及北京故宫、云南丽江等景点,仍是节后出游的热门方向,价格多在一两千元。

驴妈妈旅游网等也上线了冬去

春来错峰游专题,对一些国内游产品满6份减1200元,厦门、昆明、西双版纳等部分旅游线路产品预订4月出游每人立减200元。

海南三亚游价格下浮明显,春节期间5日游要5000多元,但3月后仅3000元了。姚高潮表示,春节过后至清明小长假前,旅游市场将进入短暂的淡季,旅游产品报价一般大幅跳水30%以上。

不少航空公司也推出了特价票抢市场。南方航空微信公众号显示,2月13日至3月24日期间,国内精品20余条线路单程票价多在200元至500元,最低120元起。如杭州到西安单程只需280元。

凭高铁票免费周边游

没能启程的小伙伴,不妨选择就近免费游。记者从丽水旅游局获悉,7日前,乘坐高铁到丽水三个站点下车的游客,凭至丽水三个站点的高铁车票和本人身份证,就可以免门票畅游丽水市36个A级景区,车票当日起七天内有效。

免费畅游景区有古堰画乡、龙泉中国青瓷小镇、云和梯田、仙都等17个4A级景区,性价比相当高。春节期间,市民可以背起相机,走进古堰画乡,领略让巴比松画派倾心的诗意小镇;也可以赶赴箬寮原始森林,体验一场亲近自然的大冒险;还可以造访中国畲乡之窗景区,亲自体验最纯正的畲乡风情。

此外,6日前,凡是坐高铁到武义北站下车的旅客,凭高铁票、本人身份证(三日之内)可免费游玩武义大红岩、郭洞、俞源、寿仙谷、石鹅湖、萤石温泉博物馆、璟园、骆驼九龙黑茶博物馆、田歌实业、武州绿谷庄园十大景区,同时,每天前50人或60人凭票还可免费泡温泉等。

趁着过年,大伙儿记得邀上亲朋好友好好地玩上一把哦。

韩国、泰国、日本等东南亚国家成为最热门度假目的地



企业员工乐春晚 共享家的温暖

记者 吕高攀

本报讯 春节即将来临,企业年会轮番上演。晚会上精彩纷呈的节目成了员工热聊的话题,年会场景及收获的奖品不断刷新朋友圈、微信群。

设立特别 道德模范奖

我们摆了120桌,所有员工聚在一起吃顿年夜饭,有家的感觉。1月29日,南龙集团办公室主任楼正革诠释年会的主题,就是为员工营造家的感觉。

晚会现场,除了各种意料之中的抽奖项目以外,南龙集团今年还设立了新奖项——道德模范奖,专奖员工中涌现的好人好事。今年第一个拿到万元特别大奖的是员工应美巧,她积极为一位不认识的昏迷市民做人工呼吸,并且成功挽救了对方生命。

楼正革表示,助人为乐的美德是一种优秀品质,能为企业带来不可或缺的正能量,所以南龙集团鼓励更多员工展现出自己有爱心的一面。

员工家属表演近四成节目

1月30日,超人集团春晚如期举行,与往年不同,除了在现场参加晚会的600多人外,还有上百名出差或者提前放假的员工也通过微信群直播和互动感受年会热烈的氛围。

超人集团人力行政总监林春华是这场晚会的总导演,为了能让不在现场的公司员工同样参与到年会中,他让晚会工作人员早早建起微信群,并将每一位在外员工全部拉进群。

通过小视频和发红包的方式,让大家同样感受到活动现场喜庆的气氛。一个多小时的晚会,微信红包就发了1万多元,抢红包、看视频、晒吐槽的气氛别提多热烈了。林春华介绍。

在这台接地气的春晚中,与以往不同的是,19个表演节目全由员工自编自导自演,其中近四成节目由员工家属完成,刚满三岁的小朋友周奕彤成为当晚最小的参演演员。

晚会不铺张更接地气

和往年相比,今年的我市企业年会组织者均反映开支有所减少,年会的策划从注重奢华隆重的外在形式,开始转变为侧重企业文化和家的理念。

除了员工外,我们还邀请了经销商和很多上游供应商一起参加我们的晚会,但是整体成本反而降了。悦味厨具总经理胡勇新介绍。

胡勇新表示,往年年会注重环境,订购鲜花布置会场,请来灯光师调整舞台灯光,今年把这些不必要的开支都砍掉了,预算也因此减少了一半左右。注重团队氛围的构建,反而让年会显得更加自然,让人更轻松一些。

林春华认为,以前企业主都希望借助年会展现公司实力和经营成果,但是现在管理者更愿意通过年会弘扬企业文化和员工以厂为家、视企业为家的理念,加强人才对企业的认同和追随。而通过新的形式开发,企业管理层发现现在的年会模式对于团队精神的塑造更有意义。

商家再掀价格战 5箱只要100元 节前水果变论斤为拼箱卖 火了

记者 田妙联

本报讯 苹果、香梨、砂糖橘组合88元,苹果、西瓜、香梨组合118元,芒果、桂圆、西瓜、猕猴桃组合198元,临近春节,商家掀起新一轮水果大战,变论斤卖为拼箱卖,火了。

日前,总部中心一大厦内,怀抱三箱水果走出电梯的徐凯受到了同事围观。3箱水果只要88元,份量也不少,除砂糖橘3公斤外,香梨、苹果都有6公斤。看到小伙伴们脸上吃惊的表情,徐凯还大方邀请他们品尝。

记者发现,类似拼箱卖的商家有不少,打开微信朋友圈,组合套餐销售早已卖得热火朝天。率先在永城

开启水果免洗切的商家章晓琳正启动最后一波特价活动:丑苹果和香梨组合套餐仅需58元,和香梨、芦柑组合套餐售价80元。

时下的水果单价都不低,按套餐卖,可让顾客花同样的钱吃到更多水果。章晓琳表示,较传统模式,组合套餐销售能降低水果损耗率,减少冷藏等成本,将下降的成本让利给广大顾客,还能带动其他水果销售。

虽然按套餐销售能实现商家、消费者双赢,但随着模式的走红,商家也面临新一轮水果大战。就在不久前,有的商家甚至推出了92.8元购5箱水果的低价套餐,组合中的苹果、雪莲果、芦柑各有5公斤,香梨6公

斤,外加一箱葡萄,将利润压到低谷。

对此,水果商家杨毅表示,从100元能买3箱水果变成4箱、5箱,为了生存,大家都采用薄利多销的方式进行低价促销,以此提起消费者的购买欲。他预测,明年水果店竞争会更激烈,提醒商家不应盲目扩张,要在坚持水果品质的前提下,压缩人工开支、降低水果损耗,减少经营成本,以求在寒冬中坚挺下去。



市场奥妙联联看