

从“说走就走”到看重性价比 “囤旅游”到底香在哪

先将机票、目的地门票等旅游产品像日常消费品那样“囤起来”，再择机出游。近年来，“囤旅游”这一模式在年轻人中火了起来。飞猪平台发布的《2023年度“囤旅游”报告》显示，2023年“囤旅游”的消费者规模比2022年同期增长超100%。2023年“双11”，囤度假旅游商品的“95后”和“00后”消费者人数比2022年同期增长超3.3倍。为什么年轻人偏爱“囤旅游”？

旅游卷

1 每次大促都囤很多旅游产品 虽不一定去但有念想就有动力

“00后”女孩陈方（化名）偏爱囤机票。在刚结束的2023年年底大促中，她花198元买了一个“机票盲盒”，开出了春节前去首尔的单程机票，这让她备感惊喜。除此之外，她还囤了两张710元可飞新加坡、曼谷等地的全球单人往返机票次卡以及3540元往返阿姆斯特丹的套餐。

囤国内知名景点的酒店套餐，是“90后”职员刘楠（化名）在近几年大促中雷打不动的消费习惯。去年“双11”，他在某网购平台囤了总价值接近5万元的酒店套餐，这些酒店分散于全国各地，有本市的单日温泉酒店套餐，有海岛四天三晚酒店套餐，还有提供一站式全套服务的“住宿+餐饮+滑雪”套餐。

对于上海的吴艳琼（化名）而言，每年带娃进行亲子游是刚需。“2020年和2021年的‘双11’，酒店促销力度很大，许多高档酒店价格几乎腰斩，现在要想用当时那个价格住一晚，几乎是不可能的。”吴艳琼说，“这类酒店较少有售后问题，出现不愉快的情况也比较好处理。”

除了酒店，吴艳琼还囤了许多机票产品，比如几家航空公司推出的“随心飞”。“当时它的限制使用条件较少，有效期比较长，航线也比较多。半年内可以随便飞，价格在3000元左右。”吴艳琼掐指一算，基本上飞两三次就能回本。

“旅行省钱也是一种生活态度，一次省钱又好玩的出游体验，能让人很开心。”吴艳琼说，“我喜欢自己掌握旅行的节奏，研究优惠产品和做攻略，能在与大数据杀熟和信息差缠斗的过程中，收获满满的成就感。”

作为一个经验丰富的旅行者，刘楠也比较熟悉当前平台囤酒店套餐的基本玩法和现状。他还长期混迹于一些旅行爱好者社群里，同样热衷囤酒店套餐的群友们经常分享“高能玩家攻略”。例如，教大家如何领取较难发现的优惠券、平台红包，以更低的价格拿下套餐。

刘楠一般用某消费信贷产品的信用额度支付订单，“先占了坑”，回头若不想入住了，这些酒店套餐随时可退，他并没有产生实际的消费支出——事实上，每年刘楠都会退掉大部分套餐。

促使刘楠“囤旅游”的原因，一方面，是不限日期的酒店套餐比“日历房”便宜很多；另一方面，则是“种下旅行盼头”，他在“广撒网”过程中，促使自己早早规划美好的旅行。

“每次大促都会囤很多旅游产品，虽然实际并不一定去，但把它们当个念想，生活也会更有动力。”陈方觉得，研究各种优惠、比价、规划的过程，虽然会花费时间精力，也未必能成行，却是很美好的过程。

2 “囤旅游”并非十全十美的选择，也可能遇到“坑”

不过，“囤旅游”并非十全十美的选择。在吴艳琼的体验中，核销过程总体是顺利的。但也会遇到“坑”——酒店的加价政策，以及常常约不到合适的时间。比如机票，有些地方、有些时间是不能去的，酒店套餐在节假日不能用，或者周末要加价。“如果产品加价政策非常苛刻、使用期限非常严格，就没必要囤。”吴艳琼说。

“雷声大、雨点小，宣传得非常好，但实际可兑换的房间数量非常少。”“95后”男生吴淼（化名）说，自己曾计划去一古都旅游，提前囤了折扣套餐，但只有4家酒店参与活动，每家酒店只有1间房参与活动，“这样下来，很可能抢不到理想的房间”。购买时，吴淼没有注意到199元的价格只能在工作日入住时享受，到实际核销时才发现，周末入住每晚需加200元，节假日入住每晚需加500元。

刘楠也遇到过“货不对板”的情况。他曾购买了一家网红酒店的套餐，并快速预约好入住日期。他本以为捡了大便宜，结果等到前台办理入住才发现，这个套餐对应的是条件较差的副楼小房间，光线昏暗、设施简陋。刘楠认为该酒

店在某种程度上“掩盖信息”“混淆概念”，让顾客误以为购买的套餐房型是主楼高档房型。

除了酒店，折扣旅行产品也存在“翻车”可能。作为“囤旅游”的老用户，杨凡（化名）2022年便开始接触感兴趣的折扣旅行产品。那时她通过某短视频平台直播间购买了折扣滑雪票，当时因为疫情，滑雪场人很少，杨凡体验了一把“薅羊毛”的快乐。2023年，她又早早关注了折扣滑雪票。

“原价280元的滑雪票，当时直播间只卖98元”，杨凡“激情下单”囤了30张北京某雪场的滑雪票。2023年11月，在雪场开板日，杨凡和朋友带着提前购买的含餐滑雪票，一大早便赶到雪场，希望滑个痛快，可这次她并没有想象中玩得尽兴。开板日雪场异常拥挤，换票、取雪具、上魔毯、滑下坡、上厕所……都要排长队。除此之外，雪质非常差，由于人太多，滑雪时一直要留神避免发生碰撞。没滑两圈，杨凡和朋友担心吃饭的地方人太多，便早早去餐厅排队，“来雪场最重要的是滑雪，滑雪体验感不好，其他都没用”。回家之后，杨凡果断退掉了余下的滑雪票。

3 消费者要看清合同和条款，平台要注重维护游客权益

“‘囤旅游’是一种新颖的说法。”北京体育大学体育休闲与旅游学院副院长蒋依依在接受记者采访时表示，它最早是由航空公司推出的“任意飞”演变而来，延伸到旅游行业，就出现了“囤旅游”。

这类产品的出现契合了时间比较自由、对价格较敏感的消费群体，多是年轻人。“就像之前人们旅游前会先做攻略，现在会先看有没有折扣力度比较大的门票、机票、酒店，将这些先囤起来。”蒋依依表示，大家的旅游习惯并没有发生改变，依旧追求性价比。

在蒋依依看来，“囤旅游”实际上是商家针对特定的消费群体打造的一种更加灵活的旅游产品，让游客可以根据自身需要进行相应的调整。对于商家来说，在淡季将产品卖出去，有效拉平淡旺季差异，平衡盈亏。

当然，预付类旅游产品存在使用规则和价格方面的隐患。2023年年底，宁夏市场监督管理部门曾

接到不少涉及“囤旅游”的投诉，内容涉及实际商品及服务与宣传不符、各种标识和提示在购买时不醒目不规范等，并针对节假日“囤旅游”消费发出提示，提醒消费者在“囤旅游”时谨慎对待，防止产生消费纠纷。

如何在“囤旅游”中保障消费者权益？“现在许多景点、机票等通过平台售卖，受平台约束，中介平台其实发挥着非常重要的作用。”蒋依依提到，提前预订、随时可退等特点给了消费者抢先购买、事后反悔的机会，“这对于游客权益的保护而言非常好”。

蒋依依提醒，消费者在选择此类产品时，不能只关注便宜的价格，也要看清楚相应的合同和条款，避免后续维权出现各种问题，在发生消费纠纷后可及时通过消费者协会等渠道维权。平台要发挥其对产品审核、监管的作用，“比如价格虚高或者货不对板情况下，可以不受条件限制给消费者退款，为他们提供保障”。

《中国青年报》