

随着团队游人数的下降，散客成为云南“五一”小长假市场增长的主要动力。

对此，云南省旅游发展委员会副主任文淑琼表示，重拳整治旅游市场乱象，虽然短期内会造成旅游线路价格上涨，一定程度上影响部分消费者的出游意愿，但从长远来说，有助于市场回归理性，提升游客的旅游体验，这对各方来说都是一件好事。通过整治，旅游产品价格回到成本价以上，地接社不再需要通过强制购物弥补团费差价，游客的体验会更好。

随着市场、游客对正价旅游产品的接受度提高，云南方向的旅游产品从不合理低价回归到相对合理的价格区间，这也是旅游市场健康发展的表现。

提高品质是除疾之本

“云南有着全国最为丰富的旅游资源，对我们这些做特色产品的旅行社来说，是一次机会。”中国旅行社总社云南有限公司副总经理杨琦表示，随着新规的实施，云南进入游购分离时代，从本质上改变了云南低价游现状。今后旅游企业将把游客体验度放在首位，升级旅游细节，提高产品的体验度。而在产品的设计理念上，改变传统旅游模式，在云南旅游市场上打造休闲度假一站式购物体验，让游客到云南玩得更舒心、更放心。

在团队游客减少，散客增多的同时，云南一些旅游企业已在谋划转型升级。据了解，新规实施之后，云南民族大观园（原七彩云南）目前正通过两个方面的工作进行旅游品质提升改造：一是加强景区文旅融合，致力于将园区打造成极具特色的民族民俗文化与都市休闲深度体验综合体；二是充分发挥景区民族风情多样的名片优势，联动果林水库休闲空间，打造特色浓郁的经开区风情小镇。

一家互联网旅游平台的负责人也表示，将积极打造“新云南之旅”，包括力推云南纯玩团、私家小团、定制团等，提高消费者赴云南旅游的幸福感和获得感。该旅游平台负责人建议，云南要运用大数据手段，打通信息共享通道，让景区、旅游管理部门更快速了解游客反馈，更好规范旅游市场。

“阵痛期的长短取决于旅游产业转型升级的速度。”昆明市旅游发展委员会相关负责人表示，昆明的旅游企业需要在个性化、特色化上下功夫，在产品品质、服务质量上做文章。面对全域旅游、大众旅游时代新的消费需求，旅游企业应把握机遇、顺势而为，靠服务盈利、靠诚信赢



丽江古城党员志愿者向游客发放抵制不合理低价游倡议书



散客成为旅游增长的主力

得游客、靠品质占领市场，探索新的发展模式，真正让游客满意。

云师大商学院旅游系主任虞蓉建议，云南在继续发展观光游的同时，还应重点挖掘云南的民族文化、历史文化，加快向康体养生、运动休闲、自驾车露营、避寒避暑以及“旅游+互联网”等新业态转型升级。

云南省旅游发展委员会主任余繁认为，整治措施实施后，云南旅游在短期内肯定会受到影响，团队游的价格会上升、游客量会下降。但从长远来看，只要把问题解决了，旅游市场逐步进入良性发展轨道以后，来云南的游客肯定会越来越多。☁

本刊记者 袁海毅 ■