

Туристические лохотроны

С туристическими лохотронами сталкивается каждый, кто решит поехать отдохнуть, но не на собственной колымаге на «фазенду», а куда-нибудь за границу. Отдых - индустрия доходная. Человек, который весь год пашет как пробитый, вдвойне мечтает о том, чтобы «оттянуться по полной». Занятой и состоятельный человек ругаться из-за некачественного сервиса не станет (не до этого ему, бедолаге), так как надо возвращаться домой и опять погружаться в работу, а не судиться с туроператорами. Итак, учимся правильно отдыхать.

Туристические агентства есть в каждом городе, но это еще не значит, что путевки нужно покупать именно в родном мегаполисе. Туристический бизнес построен таким образом, что чем дальше от столицы и чем мельче агентство, тем дороже в нем путевки. Конечно, нет смысла пытаться сэкономить на автобусном туре в Чехию или Польшу. Билет до столицы обойдется почти такую же сумму, но для покупки турпутевки в Лондон, Париж или тура по Италии лучше вобрать серьезную столичную фирму.

Объясню почему. Каждый год проходит большая туристическая ярмарка, на которой крупные туристические фирмы (торгующие путевками только оптом), отели и пансионаты выставляют свои предложения, а туристические компании скупают пакеты путевок на год, а потом уже предлагают их нам. Естественно, что чем крупнее и известнее компания, чем больше путевок она продает, тем больше у нее скидки, тем дешевле у нее путевки и качественнее ее сервис. В любой области лучше иметь дело с компанией которая зарабатывает на обороте, а не на максимальных накрутках.

В результате какая-нибудь провинциальная турфирмочка, которая не в силах приобрести пакет хороших путевок в разные страны, скупает их уже мелким оптом через третьи руки или заключает договор со столичной фирмой, делает наценку на путевку в 200-300 долларов и продает их в родном городе. Таким образом, получается что, доехав на поезде до столицы, ты сэкономишь только на стоимости путевки от 100 до 200 долларов (при том же качестве сервиса), которые можно успешно потратить на подарки себе, любимой.

Провинциальные турагентства по крайней мере честно зарабатывают свой хлеб, но в любом городе тебе могут попасться и совсем нечестные ребята, которые попросят аванс за турпутевку и растворятся, в лучшем случае отправят тебя совсем не в тот отель, что обещали, забудут об экскурсиях, которые привлекли тебя в рекламе. Запомни несколько правил приобретения туров.

- Никогда не покупай путевки у мелких и неизвестных турфирм.

- Не верь, если тебе расскажут, что только сегодня ты стала счастливой обладательницей супердешевой путевки куда-либо. Скорее всего, стоимость перелета туда и обратно, которую тебе нужно будет оплатить превысит стоимость путевки, а в отеле тебе выделят далеко не лучший номер и никакой развлекательной программы и шведского стола.

- Сразу отказывайся от предложений, которые нужно оплатить «только сегодня до пяти часов». Скорее всего, это лохотрон.

- Попроси у туроператора ксерокопию лицензии (туристическая деятельность лицензируется в обязательном порядке), а если тебе ее не дадут, уходи, не раздумывая. Лицензию можно проверить в лицензионной палате, которая, собственно, эти лицензии и выдает.

- Опроси знакомых, поищи информацию в Интернете о фирмах и отзывы тех, кто уже куда-то ездил. Так тебе легче будет определиться не только с местом, куда ехать, но и с набором сервисных услуг, которые сильно влияют на стоимость путевки. Не слишком доверяй «звездности» отелей. В той же Турции или Египте трехзвездочный отель покажется тебе верхом мечтаний, так стоит ли платить в полтора раза больше, если ты будешь в отеле только ночевать, весь день проводя на пляже, в магазинах или рассматривая местные достопримечательности? С таким же здоровым скептицизмом можно отнестись и к «кормежке»: по-настоящему удобен только завтрак, все остальные запланированные приемы пищи туристы, как правило, пропускают из-за тех же шопингов или экскурсий.

- Многие туроператоры работают не самостоятельно, а входят в союзы и ассоциации туроператоров (так им легче покупать крупные пакеты путевок и перебрасывать друг другу горящие предложения). Как правило, у каждой ассоциации есть свои системы скидок, сезонные предложения, советую обязательно о них узнать. Если фирма входит в какую-то ассоциацию, скорее всего, она работает по соглашению между всеми фирмами об оказываемых услугах, скидках.

- Если у тебя есть загранпаспорт, верные друзья и знание иностранного языка, а въезд в страну безвизовый, смело решайся на поездку без турагентства. Посмотри в Интернете, какие отели есть в том районе, куда ты собираешься, купи билет в оба конца (это в два раза дешевле, чем покупать отдельно туда и обратно). Учти, что во многих странах (например, Турции или Египте) цену за оплату номера можно сбить в 2-3 раза, а в Германии или Франции - всего на 10-20 процентов. Чем дороже и престижнее гостиница, тем более «косым» будет взгляд работника гостиницы, если ты с ним начнешь торговаться. Наиболее лояльны к постояльцам хозяева небольших и полупустых гостиниц, удаленных от мест скопления туристических масс. Экскурсии можно устроить себе самостоятельно, взяв машин` напрокат. Русскоязычные буклеты с описанием достопримечательностей есть в продаже практически в любой стране (как правило, они продаются около тех же достопримечательностей).

- У каждой туристической фирмы есть приоритетные направления, по которым она работает. Остальные предложения вносятся в список для ассортимента. Лучше всего ехать в том направлении, на котором фирма специализируется.

- Заключая договор, учти, что в нем должны быть прописаны все нюансы. Выражение «это же и так понятно» или «у нас стандартный бланк договора» говорит о том, что если тебя не устроит качество сервиса, никакие претензии предъявить будет невозможно, потому что по договору фирма ответственности за них не несет. В договоре обязательно должен быть пункт об ответственности агентства за некачественный сервис и размере компенсации, которую оно выплачивает клиенту, если его что-то не устроит в отдыхе (обычно сумма компенсации - это процент от стоимости путевки, вплоть до полного возмещения оплаченной клиентом суммы).

- Если по прибытии в страну отдыха ты увидела совсем не то, что ожидалось и прописано в договоре, «подбей» товарищей но несчастью вступить с фирмой, которая вам продала путевки, в переговоры по поводу возмещения части суммы, оплаченной за тур. Не забудь, что в случае судебного разбирательства вам понадобятся доказательства, например, свидетельства работников и администрации отеля, счет за проезд, когда сломался экскурсионный автобус.

Приезжая в любую страну, тоже не расслабляйся. Шарлатанов и просто коммерческих людей, не желающих упускать лишнюю копейку, хватает везде. Во многих странах принято торговаться, и тебе сразу называют цену в два-три раза выше, чем хотят получить. Но стоит ли ехать за рубеж только за тряпками? При сегодняшнем ассортименте наших магазинов привычка покупать за границей - всего лишь дань «дефицитному» советскому прошлому. Тем более что даже во Франции, Италии или Германии во всех магазинах одежды «на каждый день» продается турецкая или китайская продукция, а «фирма» - только в фирменных и дорогих магазинах, цены в которых не очень отличаются от московских. Так стоит ли тратить время на то, что в изобилии есть на Родине? Ты ведь не челночница, а туристка, так наслаждайся видами удивительных стран и городов. Кто знает, может, в одном из них тебя ждет мужчина твоей мечты?

Автор: Артур Скальский © Правда.Ру ТУРИЗМ , МИР 👁 3273 05.08.2004, 09:31 🏠 187

URL: <https://babr24.com/?ADE=13801> Bytes: 7552 / 7552 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)