

首艘国产大邮轮新年开启首航季 人均价格最低两三千



记者从首艘国产大邮轮爱达·魔都号的船东和运营方爱达邮轮获悉,爱达·魔都号于2024年1月1日起以上海为母港开启首航季,带领宾客前往日本、韩国等东北亚热门邮轮旅游目的地。船票价格从人均两千元到一万多元不等。

未来,爱达·魔都号将部署中国至东南亚国家的邮轮航线,为宾客提供长、中、短相结合的多样旅行度假选择,并适时推出海上丝绸之路邮轮航线,成为航行在海上丝绸之路上的国家名片。

价格最低人均两三千

爱达·魔都号全长323.6米,总吨位13.55万吨,拥有2125间豪华客房和套房,满载可容纳5246名宾客。

据爱达邮轮介绍,目前,爱达·魔都号2024年的全年航线已经公布,船票价格从人均二三千到一万多元不等,邮轮船票的价格根据季节、航线、天数、房型、入住人数和市场需求等因素而变化。

宾客早在2023年9月20日起,就可登录爱达邮轮官网和微信小程序订购船票,或者致电爱达邮轮客服中心或向当地旅行社查询并预定相关产品。值得注意的是,爱达邮轮将在保留原有传统旅行社销售模式的基础上,开拓创新,采取分销和直销并行的多元化销售模式。同时,爱达邮轮还将加强对线上和线下直销的投入,提高线上直销的比例,例如2023年双11预售之际,爱达邮轮正式入驻淘宝平台。

提供哪些服务?

民以食为天,爱达·魔都号拥有26间各具特

色的餐厅及酒吧,选用牛排、松茸、海参等深受国人喜爱的高端食材,精心烹制超过400道中西经典和创新融合菜肴,宾客可坐拥海景,尽享海上饕餮盛宴。

在亚洲首个海上精酿啤酒工坊——1508啤酒工坊,宾客还可以吹着清新海风,饱览海天秀色,体验原汁原味的精酿啤酒,更有机会品尝独家酿造的“丝路特调”啤酒。

在休闲娱乐方面,爱达·魔都号携手开心麻花全年无间断演出经典喜剧和沉浸式音乐秀;在容纳千人的大都会剧院将上演《马可·波罗—丝路情缘》及精彩梦幻的《魔都 Magic City》歌舞秀。它还拥有亚洲首个AI-STEAM海上探索营,设6大AiS积木课程、2大主题竞赛及多项特色活动,在寓教于乐的体验中,玩转百变微缩世界。

爱达·魔都号还打造了海上“丝绸之路”艺术空间。爱达·魔都号亦携手敦煌研究院推出《念念敦煌:数字敦煌走进爱达邮轮》艺术

展等,其中敦煌石窟的16幅经典壁画将亮相首艘国产大型邮轮爱达·魔都号的海上艺术画廊,为宾客带来充满历史文化底蕴的海上艺术沉浸之旅。

大邮轮消费崛起

至于大邮轮的购物,爱达邮轮联手中国免税集团,打造了大海上购物空间“魔都免税店”,荟萃从设计师新作、高端珠宝腕表、轻奢服饰、环球佳酿、国际美妆、精美食品等多个品类,云集超过200个国内外顶尖品牌。爱达·魔都号还推出魔都海上市集,网罗广受欢迎的生活日用等。

据国际邮轮协会统计,2006年至2019年,中国母港邮轮游客量年均增长率高达52%,成为全球第二大邮轮市场。中国旅游集团有限公司董事吕友清说,从数据可以看出中国邮轮旅游市场需求旺盛,预计自2026年起,中国邮轮旅游将进入第二个黄金发展期。

来源:中国新闻网

网红直播间“福利”有多少是靠谱的?

原价1980元的“五粮液”,直播间只卖298元;798元两瓶的贵州酱酒秘酱,专属福利价299元,还送一套十二生肖酒具;市场上卖1388元的大红袍茶叶,直播间下单,到手4盒茶礼和整套高端茶具只要268元……近日,《法治日报》记者观察直播间发现,一些主播将所有商品原价和直播专属价对比越来越夸张,而在主播的极力渲染和比价刺激下,不少观众会激情下单,很多商品也有一个不错的销量。

主播口中的“家人们”是否真得到了福利?在第三方投诉平台,记者发现比价宣传下,有大量问题存在:到手的商品货不对板,价格根本不如宣传的那么便宜,产品质量一言难尽……

超高原价超低折扣

经常网购的上海市市民常洁(化名)告诉记者,她发现现在很多直播带货非常不靠谱:“现在直播间标注的商品原价还有什么意义?反正不管多贵,最后都给你超低价,有些到手价甚至一折都不到。我怀疑这些价格就是随便标的,为了让消费者觉得占便宜然后去买。”但也有人对此并不认同:只要主播能保证商品是真的,价格又确实优惠了,为什么不占这个便宜呢?

相较于主播给出的原价,直播间专享价、主播福利价是真优惠吗?

2023年第15个“双11”,比价成为促销的重头戏,各个直播间和团购群里,与电商平台、旗舰店、专柜进行比价也成为重要的引流手段。有消费者在某网红主播的直播间看到,主播销售某品牌洗发水时,出示的某电商平台销售同款商品的页面截图为49元,但这张图的上半部分被折向后方。出于好奇,她去电商平台搜索了该产品,发现完整截图上显示出产品的促销信息“拍2减50,带走1KG”“第2件券后¥9”的字样。同样在该网红的直播间,售价为669元的周六福五福龙足金手串,主播称在同平台其他主播直播间售价为1039元,并出示了销售页面截图,但有消费者随后在同平台周六福官方旗舰店发现其售价为759元。

最近,某明星直播间的羽绒服价格争议引发了社会广泛关注。一位消费者在该明星的直播间购买了原价2899元的鸭鸭羽绒服,实际支付了449元。然而,这款羽绒服在“双11”期间只需228元。记者调查发现,类似的比价行为,往往以产品在其他渠道销售的页面截图为凭据,但截图的真实性却有待核实。直播中的各种福利商品,在其他平台或线下都可以按照近似价格购买,还有部分商品没有在线下商超售卖,商品正价很难确定。

监管力度有待加强

2022年6月,国家广电总局、文化和旅游部共

同发布的《网络主播行为规范》明确规定,网络主播在提供网络表演及视听节目服务过程中,不得出现“夸张宣传诱导消费者,通过虚假承诺诱骗消费者”行为。一些短视频平台也对主播价格宣传行为进行了规范,明确要求直播不得虚构比较价格。为此,有平台多次开展打击价格虚假的专项行动,仅2023年就有超5000名电商因商品价格弄虚作假受到处罚。但从记者调查情况来看,价格虚假问题仍然严重,并且主要集中在酒水、茶叶、玉石等方面。有平台已经出台相关规定,严格限制直播间商品比价,直播间或视频展示被比较价格的证明凭证,平台只支持商品吊牌价、官网零售价、商品定价、厂商建议零售价。通过“商品参考价”功能发布参考价,商家需前置上传对应价格凭证,由平台进行审核。创作者不得使用无依据或无从比较的价格,作为折价减价的计算基准或被比较价格。

“市场监管部门应加大整治市场乱标价的监管力度,对于不法商家的违法行为应及时处罚。消费者应当理性消费,在看到所谓直播间低价时,不要轻易下单,可以多平台对比后再作考虑,还应增强维权意识,对于价格欺诈行为抱有零容忍态度,及时向消费者权益保护协会举报,必要时通过司法途径维护自身合法权益。”饶伟说。

来源:《法治日报》