

臥底直擊!

北上購物洗腦團

「老友」挨疲勞轟炸

百蚊有找兼送禮? 行李箱易壞海蝦宴量少與蠅鬥快

坊間近來湧現大批超底價出境團，以惠州一天遊為例，團費39元還每人獲贈一個「20吋拖拉式子母行李箱」，就算另加60元導遊費，總費用僅99元，真的有着數?香港文匯報記者日前參加該惠州團，發現原來是「購物洗腦團」，行程由清晨到天黑遊走惠州3個直銷場，被職員「疲勞轟炸式」游說買手信；說好的「海蝦宴」在直銷場的員工餐廳舉辦，與場內的蒼蠅鬥快爭食；等到頸長的行李箱，實物甚劣質，手柄伸拉幾次就卡住。職員透露，這類超平團甚受歡迎，每逢周六周日招待逾七十團。

圖/文：香港文匯報記者 文森



▲乳膠床上用品直銷場職員吹噓，乳膠產品有神奇功效。

▲再到另一個中成藥廠直銷場，職員落地讚其產品功效神奇。

▲低價團到直銷場買絲綢床上用品，職員聲稱售價比市價低一大截。

導遊稱無底薪 苦肉計叄落疊

超筍旅行團的宣傳單張，以「睡眠健康體驗」作招徠，聲稱是保健養生之旅，還可以品嚐時令水果及避風塘炒海蝦，成人團費連導遊費僅惠99元。百元有找之餘，每人還獲贈一個拖拉式子母行李箱，如此超值早已超額接收42名團員。

行程只包一頓午餐及在內地的交通，團員需要在出發當日，自行過關到羅湖口岸集合，記者準時到場，已見人頭湧湧，維持口岸秩序的保安員透露，每天都有約千名參加這類旅行團的港人雲集該處。

九成團友長者 叮囑勿耳仔軟

記者所見，九成團員是長者，中年人士只有零星幾個，大部分團員是三五成群報團，部分人之前已參加過，還向記者提醒說：「千萬別耳仔軟。」團員似乎早已看穿導遊們的伎倆，有長者還醒目的地說：「出發前只兌換數百元人民幣，就是怕自己控制不住亂花錢，買一堆無謂的東西回家。」也有團員透露，要不是食該個行李箱，也不會報團。

自稱來自廣東茂名的女導遊與團員相認後，着團員逐一上車，然後她先禮後兵說，「這是購物團，都有禮物送。有時送電飯煲、有時送廚具，這次送行李箱。請各位到購物點時，有需要就買，沒需要可以不買，不會強迫購物。但由於團費、午餐、行李箱都是商家贊助。」

她透露，贊助商按人頭贊助，因此團員不能中途離開直銷場，必須聽完推銷講座，並等行程結束才派發行李箱。

旅遊已經高速公路駛往惠州，導遊全程已在車上推銷當地手信，隨後的3個行程分別是乳膠床上用品、天然蠶絲及中成藥直銷場，團員與導遊及直銷場職員展開「攻防戰」，團員按着錢包不願解囊，職員則展開「車輪式」游說戰。

以首站的乳膠床上用品直銷場為例，團員魚貫入場後，被安排到一間小房間，「恭候」多時的經理口若懸河示範乳膠的神奇功效，「殺菌殺蟻、高透氣、高彈性……21世紀最頂尖床上用品，國家領導人和運動員一定選用。」

他聲稱，一套乳膠床上用品市價逾萬元，「賣萬多元因為中間涉及好多分銷商，層層抽佣。」但在這裡買沒有各級分銷商，每套只賣5,900元。」

經理吹噓不果 轉「人盯人」游說

經理吹噓售價平一半，但大部分團員無動於衷，經理遂安排各人到旁邊的產品展銷室，由多名職員以「人盯人」政策，逐一向團員高密度推銷各類「超值」產品。由於早已規定，在展銷室必須逗留一個多小時，大部分團員無所事事呆等。最後由一名中年團員開齋，花400多元買兩個乳膠枕頭，職員才鬆一口氣。

3個行程點，以蠶絲直銷場最豐收，一名七旬婆婆花1,380元買10件床上用品套裝後，再有數位團友購買價值百元的絲綢睡衣、小包枕等。



■導遊清清在旅遊巴士上，請團員試食特產，「利誘」團員解懷囊認購。



■團員飢腸轆轆，迅速「清掃」餸菜。



■超平旅行團一般要團員自行從香港乘車過關。



■無興趣買東西的團員惟有呆坐至「放監」走人。

自稱來自茂名的導遊清清，年約20歲，沒有擺明車馬強迫團員消費，反而採用「苦肉計」，甫上旅遊巴士便楚楚可憐說：「我沒有工資(底薪)，但搵唔搵錢都唔緊要，最緊要安全，請大家戴好安全帶。」噓寒問暖後，清清就開始「軟銷」各種特產手信，「我是茂名女仔，茂名很多人不認識，但講到湛江大家都熟悉。廣東三大名雞，湛江白切雞及鹽焗雞佔一席位，與清遠雞齊名。」

之後，她有意無意間又再強調自己

無底薪，「我沒工資，全靠賣些食品幫補。不過其實大家買不買都沒關係，你們一早由香港過來，肯定肚餓，我請大家試食特產，如果合胃口、想買就買，不買也沒關係。」

免費試食此招確實有效，不少團員試食後覺得口感不錯，紛紛大解懷囊，買了大堆即食紫菜、梅菜等手信。

其間，有團員跟清清講價，「鹽焗雞、窩雞、當歸雞，每隻90元人民幣，即是110元港幣太貴，100元港幣

才考慮買。」清清一副臉有難色，再三表示很難與老闆交代，「我從來沒賣得那麼便宜。」

不過在團員企硬下，清清狀似「免為其難」答應減價，吸引更多團員搶購。

早買平十元 遲買平一半

以為着數咗，詎料到達惠州後，團員才發現路邊擺攤賣的特產更便宜，以清狂狂讚的鹽焗雞為例，路邊檔只售約50元人民幣，比清清的便宜約一半。

劣食招呼團友 人蠅爭食反胃

這個旅行團其中一個賣點是膳食，宣傳單張上刊有多款令人垂涎欲滴的招牌菜，包括避風塘炒海蝦、特色鹹雞皇、豉油皇炭燒鴨、農家老火湯等，但當這些菜真的上枱時，卻教人失望。

老火湯稀如水，海蝦只有寥寥幾隻，上一菜便被團員一掃而空，最恐怖是該頓午餐在直銷場的員工餐廳進食，現場衛生環境極惡劣，人與蒼蠅爭食。

宣傳單張將該個旅行團打造成「又食又拎」超筍團，既有禮物送，又有

好野食。但說好的美食，最終令人失望而回。

餸菜唔夠分 手快有手慢無

一眾團員原本以為可以享用地方名廚炮製的佳餚，結果變成在直銷場的員工飯堂草草搵肚。團員們11人一枱，頭盤是避風塘炒海蝦，七八隻炸蝦趴在炸粉絲上，不夠分給每位團員，所以甫端上枱，眾人已毫不客氣爭相夾走炸蝦，最後當然是手快有手

慢無。

蔥味椒鹽海魚是長約5厘米的炸魚仔，味道不香反帶苦味；客家梅菜土豬肉、蘿蔔仔燜肉鬆，只看到梅菜和蘿蔔仔，幾乎找不到肉丁和肉鬆。

農家老火湯更是稀如清水的冬瓜湯，至於家鄉絲苗飯更如隔夜糙米飯，又冷又硬。

最不能接受是現場的衛生，蒼蠅橫飛，但團員似乎經過整個早上的洗腦折騰，已消耗大量精力，飢腸轆轆，對單張上的「名廚美食」變「食堂水準」毫不介意，筷下如飛掃清每道餸菜，沒有半點怨言。

辛苦過走難「老友」樂不疲



記者手記

參加這類廉價旅行團，雖然只是一天行程，而且在內地有專車接送，但卻相當辛苦，苦不僅是肉體，精神上的折騰最揮霍。

不論是導遊，抑或直銷場的職員都有一副鏗而不捨的精神，窮追猛打纏着記者游說：「我們的產品很優質，又比市價低大截，你為什麼不買？為什麼有着數都不要？」職員苦苦追問，就是要記者給一個不買的理由，當記者說無需要，職員就會說用來送禮吧，總之便要記者買，這種鬥智鬥力的拉鋸戰，殺死不少腦細胞。

肉體上也飽受折磨，該團一大清早在羅湖集合，記者要清晨從市區出發到口岸，集合後上旅遊巴士，耳根仍未清靜下來，導遊喋喋不休推銷手信，團員們則各自聊天，全車像開了環迴立體聲的擴音器極吵耳，想閉目養神也難。最離奇是團員九成以上是長者，他們卻沒有疲容，有團員透露他們都是平日無所事事的退休人士，為外遊倍感興奮，也許就是這種心態支撐他們馬不停蹄遊走一個又一個的直銷場，真教正值壯年的記者慚愧。

香港文匯報記者 文森

超筍旅行團 穩賺有數計

超筍旅行團看似「無肉食」，但對旅行社而言是必賺的生意。業內人士指出，由於膳食有直銷場贊助，所以組團旅行社的成本只是內地旅遊巴士租金，以及內地導遊人工。以記者參加的99元惠州團為例，42名團員合共繳交4,158元團費，扣除約1,000元旅遊巴士租金及數百元導遊人工，每團利潤最少2,000多元。

職員指逢周末有70團出發，如這種說法屬實，該旅行社每日已有14萬元利潤，還未計直銷場向旅行社提供的回佣。

旅遊界立法會議員姚思榮指出，「這類團都在深圳集散，最重皮的開支，包括香港領隊，及港方交通費都慳咗，所以成本好低。」

他指出，接待這些團的直銷場會按入場人數，向旅行社提供回佣，所以對於旅行社而言是有利可圖。

他又表示，這類旅行團的投訴已較以前減少，「以往這些購物團主要投訴導遊態度欠佳，例如強迫團友購物等。」

不過現在內地導遊都有底薪，不再只靠購物回佣作為主要收入來源，導遊態度也變好，自然團友投訴減少。」