

Nói đi du lịch châu Âu, nhiều du khách Việt nghĩ mình: tiền kém quá. Một chuyến đi thông thường kéo dài 10 - 15 ngày, qua 3 đến 5 nước, với tiêu chuẩn ăn, ở, mua sắm của những người tính thu nhập bằng đồng USD, EUR. Thế này, nhiều tour mới giá mềm mà ra đời sẽ là cơ hội để du khách thông minh ngoạn châu Âu.

Nào mình cùng đi... châu Âu

"Nhiều người chê Budapest già nua, cũ kỹ nhưng với mình đây là một thành phố đẹp, yên bình và có kiến trúc. Budapest gồm 2 phần: phần bên Buda là thành phố cổ với những lâu đài, nhà thờ... rất đẹp, còn phần bên Pest là khu thành phố mới hiện đại hơn nhưng xô bồ hơn", một tín đồ du lịch trên diễn đàn ttvnol, chia sẻ.



Buổi tối ở Budapest với cây cầu xích sắt nổi tiếng. (Ảnh: Tuoitre)

Nếu thành viên nào còn lăn tăn, "tín đồ" này còn tận tâm với công việc an ninh, đi lại, ăn gì, chơi ở đâu, mua sắm thế nào ở Budapest.

Kể với PV VietNamNet, anh Nguyễn Minh Tâm - Việt kiều Ba Lan, năm ngoái vừa cùng gia đình 6-7 người sang châu Âu, cũng dặn dò: "Đến châu Âu, nhớ đừng bỏ qua những cảnh đẹp nổi tiếng ở Budapest, nhất là khi nằm trên thuyền ngắm sao khi xuôi dòng Danuyp".

Là một người ham thích khám phá cuộc sống và vẻ đẹp đó đây, anh Tâm từng "trần" với con mắt mình lang thang khắp các xó xỉnh ở châu Âu.

Anh Lâm T. Khôi, Phó phòng Du lịch nước ngoài Công ty Lữ hành Saigontourist, cho biết, du khách Việt Nam thường tránh đi châu Âu vào mùa đông bởi không quen cái rét âm độ.

Các tour đi châu Âu thường tổ chức theo mùa, gần với các lễ hội tiêu biểu. Các chuyến đi hay khởi hành vào dịp tháng 3 đến tháng 5 để khách được "no" mặt với lễ hội hoa nhài tiếng Hà Lan hay tụy lụy ở lễ hội bia Đức (tháng 10)...

Bất chấp suy thoái và "bóng ma" cúm A(H1N1), các đoàn khách trong nước vẫn tiếp tục sang châu Âu.

Ở Saigontourist, số khách lên duy trì năm ngoái với hàng trăm người. Khách MICE (kết hợp hội nghị, hội thảo với du lịch) từng đông đúc, với 15 đoàn trong tháng 6-7/2009. Vietravel mới tháng có khoảng 2 đến 4 đoàn tùy vào mùa, trung bình 16 khách/đoàn. Cùng với việc mua bảo hiểm phòng cúm, hầu hết lo ngại khách ra nước ngoài của các công ty Lữ hành vẫn còn dè dặt.

Bất lợi về giá

Trong cấu trúc giá thành tour, khách sạn, vận chuyển đã chiếm tới gần 70%. Chính vì vậy, giảm được tiền ăn, đi lại là cách tiết kiệm tối ưu nhất. Bình thường, tour của các doanh nghiệp Lữ hành Việt Nam thường tính giá theo đồng EUR nên rất bất lợi khi đồng tiền này lên giá mạnh, ví như thời gian qua.

"Chúng tôi đã cố gắng ép giá cho giảm giá thành, hay xin vé vận chuyển rẻ, còn giá dịch vụ ở châu Âu thì không thể giảm được. Do vậy hàng không, hầu hết các chuyến bay phải quá cảnh tại nước thứ ba nên chi phí cũng cao. Hiện duy nhất Vietnam Airlines có đường bay thẳng đến Pháp thì rất khó xin vé giá rẻ", ông Khôi nói



Khách du lịch ngồi tràn trên vỉa hè ở Budapest. (ảnh: Dailymail)

Chính vì vậy, khác với các tour đi Thái Lan, Trung Quốc hay Hồng Kông, giá tour đi châu Âu khá cao, chủ yếu dành cho đối tượng có thu nhập cao.

Ví dụ, du lịch cao cấp Khám phá Mùa hè châu Âu (qua 3 nước Pháp - Bỉ - Hà Lan) cùng siêu máy bay A380 của Saigontourist giá 57,9 triệu đồng (3.250 USD/khách/phòng đôi) hay tour Pháp - Bỉ - Hà Lan - Đức - Ý là 76,5 triệu đồng/khách (3.150 EUR/khách) phòng đôi, ba.

Mức giá tour đi châu Âu thấp nhất của Vietravel cũng là 2.799 EUR, cao nhất lên tới gần 4.000 EUR.

Theo ông Khôi, chính vì giá quá cao nên nhiều khách, mặc dù cũng khá giàu, nhưng sau đó lại quyết định chuyển sang đi Australia, Hàn Quốc...

Tuy nhiên, ông Nguyễn Minh Mạnh, quản lý Phòng Truyền thông của Vietravel, nói rằng công ty chưa từng gặp trường hợp này. Số phận, Vietravel sẽ chuyển sang bán tour bằng tiền Đức nên chính công ty sẽ phải gánh chịu những thiệt hại và vì vậy giá lên xuống chứ không phải khách hàng.

Tuy nhiên, ông Nguyễn Công Hoan, Phó Giám đốc Trung tâm lữ hành quốc tế Hanoi Redtours, lại cho rằng, đối với khách đi châu Âu thì giá tour thực tế không phải là vấn đề chính. Phần tiếp, rào cản nhất là thủ tục làm visa để sàng lọc khách, đặc biệt là khách không đi vì mục đích du lịch.

"Có rất nhiều yêu cầu khác nhau mà phía lữ hành phải chú ý tuân thủ những thủ tục, từ vấn đề pháp lý để khách thay đổi lịch hoạt. Ví như khách đã 50-60 tuổi, vì có đòi hỏi phải có giấy kết hôn hay giấy khai sinh nhiều khi rất khó vì bộ thủ tục", ông Hoan nói.

Hơn nữa, khách cũng cần phải chứng minh vốn tài chính, không chỉ là sổ tiết kiệm, tiền trong tài khoản mà còn là chứng phí, trái phí... Doanh nghiệp lữ hành cần phải từ vấn đề khách nhanh chóng đáp ứng mà vẫn thỏa mãn các điều kiện về visa của Đại sứ quán, cái đó mới khó.

Đi càng đông càng rẻ

Chia sẻ bí quyết "nắm lòng" để đi châu Âu giá mềm, đại diện Công ty ASPEN Travel cho biết, với chuyến đi 10 - 15 ngày thì nên nên chọn 4 - 5 ngày là visa, như vậy sẽ có 3 ngày để tham thú và di chuyển. Thời gian và tiết kiệm nhất là đi bằng xe bus (theo tour) hay tàu hỏa.

Với thời gian ngắn hơn, từ nhóm này qua nhóm khác nên đi vào ban đêm, chờ sáng hôm sau là tiếp nối.

Tại đây, ý tưởng về các tour chuyên về khám phá văn hóa châu Âu, hay hoà mình vào các "bãi biển" bóng đá, hoặc tham gia môn thể thao

Phải hợp với Công ty Công nghệ Truyền thông Sáng tạo VietNamNet, ASPEN Travel tung ra các gói sản phẩm đi châu Âu giá mềm, rất hấp dẫn.

Chương hạn, với đoàn 18 người trở lên, giá thấp nhất chỉ 645 EUR và cao nhất khoảng 1.416 EUR mỗi người, tùy chương trình gồm 10 tour được thiết kế linh hoạt, phù hợp với yêu cầu của khách. Mức giá trên chưa gồm vé máy bay hai chiều, khoảng 1.400 EUR/khách.

Chị Hoàng Thị Thu Phương - phụ trách du lịch của Công ty Vietnam House tại Việt Nam (công ty mẹ của ASPEN Travel), nói rằng, nếu khách thuê phòng nghỉ dưỡng, vé xe buýt, lệ phí sân bay, vé tham quan, tiền làm visa... và khách sạn 2-3 sao, thuê ăn uống thì giá tour còn tiết kiệm đáng kể hơn. Giá bữa trưa trung bình khoảng 25 EUR, bữa tối 30 EUR (ăn sáng tại khách sạn).

Đáng lưu ý, tour càng đông khách, giá càng giảm bởi chi phí thuê xe là 1 EUR cho mỗi kilômét. Xe càng to, chỗ càng nhiều khách thì giá càng rẻ.

Hơn nữa, bên thân ASPEN Travel cũng có các suất cho thuê phòng nghỉ dưỡng khách sạn gần sân bay, xe vận chuyển. Công ty mẹ mua thêm một xe mới 9 chỗ ngồi để phục vụ đoàn ít người. Ông chủ của ASPEN vẫn là người Việt Nam nên nắm rõ sở thích của khách, lại có quan hệ tốt với người bán nên mua được nhiều đồ rẻ hơn và giá hợp lý.

Như vậy, một chuyên đi tìm hiểu nội tạng, một là ký kết hợp đồng, một là chi trả những món... của các doanh nghiệp, doanh nhân tại châu Âu đều có thể biến thành những cách kiếm tiền có thể mang lại lợi nhuận. Với mức giá trên, những khách còn e dè về tài chính hoàn toàn có thể xách ba lô lên đi nghỉ dưỡng châu Âu.