

导游购物案例实例分析：做好功课再购物 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/40/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AF\\_BC\\_E6\\_B8\\_B8\\_E8\\_B4\\_AD\\_E7\\_c34\\_40087.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/40/2021_2022__E5_AF_BC_E6_B8_B8_E8_B4_AD_E7_c34_40087.htm) 前不久，我到西安出差，去之前，我就知道陕西产玉，早就计划好带上两块有名的蓝田玉回来。那几天的晚上，我特地跑到市区的大商场里，询问了蓝田玉的一些品种和价格，也请教了辨别玉器的方法，我想，商店里虽然品质保证，但肯定比玉器厂要贵很多，不如再到玉器厂转转。正好出差多了一天时间，我跟了一个散团参观秦始皇陵，那里正好经过产玉的蓝田。据我所知，这种小旅行团是绝对会把客人拉到指定地点购物的，在西安，我猜想不是买古董就是买玉器。果然，在参观了秦始皇陵之后，导游的车子就来到了一家玉器厂，也有游客抱怨浪费时间，但是导游解释，这是他们固定的用餐地点，可我明明看见，要到餐厅必须先经过一个长长的玉器柜台，而且提供的饭菜很简单，留出的时间根本用不完，摆明了就是让你在前面不着村后面不着店的地方除了买玉器就干不了别的。而且下车后，导游就给我们每人发了一张8.8折的优惠券，还无比关心地说，要是买东西的话，用优惠券会划算一些。我看在眼里，并没有发牢骚，因为我本来就有买玉的打算，进去看看也挺好。我比较了市区的玉器和厂里的玉器之后，很快就有了心理价位，标价880元的一个芙蓉玉镯，促销人员在那里噼里啪啦折扣来折扣去的以跳楼价420元卖给我，我朝他瞥了一眼，淡淡地说，160元两个。见我坚定的神色，他马上压低了嗓门让我不要声张，还说就做次亏本生意也算交了一个朋友，接下来就替我开了票，我立马付钱走人。像这种在旅游

景点买东西的事情也不能一刀切，如果你确实有购物需要，而且也有一定货物鉴别能力的话，在确保不会被狠宰的情况下，买一点纪念品还是可以的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)