

2024-2029 年中国航空客运销售代理行业发展潜力评估及投资战略规划报告

Annual Research and Consultation Report of Panorama Survey and Development Strategy on China Industry

(中国企业高层战略决策参考必备)



关注微信，
行业干货，
财经资讯，
一手掌握。

2024 年度版
中国行业研究咨询报告系列
中研普华 决策参考

● 行业研究咨询报告 (推荐指数★★★★★)

《中国行业研究咨询报告》是中研普华依托国家统计局、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。凭借中研普华在其多年的行业研究经验基础上建立起的完善产业研究体系，一整套的产业研究方法始终处于行业领先地位，是目前国内覆盖面最全面、研究最为深入、数据资源最为强大的行业研究报告系列。

《中国行业研究咨询报告》充分体现了中研普华所特有的与国际接轨的咨询背景和专家智力资源的优势，以客户需求为导向，以行业为主线，全面整合行业、市场、企业等多层面信息源，依据权威数据和科学的分析体系，在研究领域上突出全方位特色，着重从行业发展的方向、格局和政策环境，帮助客户评估行业投资价值，准确把握行业发展趋势，寻找最佳营销机会与商机，具有相当的预见性和权威性，是企业领导人制定发展战略、风险评估和投资决策的重要参考。

我们的优势：

丰富的专家资源和信息资源：中研普华依托国家发展改革委和国家信息中心系统丰富的数据资源，建成了独具特色和覆盖全面的产业监测体系。同时，与国内众多研究机构和专家有着密切的合作关系。

《中国行业研究咨询报告》全部由国内一流经济学家、行业专家作为顾问，由多年从事相关行业的资深研究员撰写，他们长期专门从事行业研究，掌握着大量的第一手资料，加上我们严格的审稿制度，使报告的质量都有充分的保证。

行业覆盖范围广、针对性强：中研普华《中国行业研究咨询报告》的入选行业普遍具有市场前景好、行业竞争激烈和企业重组频繁等特征。我们在对行业进行综合分析的同时，还对其中重要的细分行业或产品进行单独分析。其信息量大，实用性强是任何同类产品难以企及的。

内容全面、论述生动：中研普华《中国行业研究咨询报告》在研究内容上突出全方位特色，报告以本年度最新数据的实证描述为基础，全面、深入、细致地分析各行业的市场供求、进出口形势、投资状况、发展趋势和政策取向以及主要企业的运营状况，提出富有见地的判断和投资建议；在形式上，报告以丰富的数据和图表为主，突出文章的可读性和可视性，避免套话和空话。报告附加了与行业相关的数据、政策法规目录、主要企业信息及行业的大事记等，为投资者和业界人士提供了一幅生动的行业全景图。

深入的洞察力和预见力：我们不仅研究国内市场，对国际市场也一直在进行职业的观察和分析，因此我们更能洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。我们有 100 多位专家的智慧宝库为您提供决策的洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。

有创造力和建设意义的策略：对行业或具体产品的投资特性、市场规模、供求状况、行业竞争状况(结构与主要竞争企业)、发展趋势等进行分析 and 论证，寻求规律、发展机会、现存问题的解决方案、做大做强的对策等等。

一、报告简介 PROFILE

2024-2029 年中国航空客运销售代理行业发展潜力评估及投资战略规划报告		
【出版日期】 2024 年 11 月	【报告页码】 150 页	【图表数量】 50 个
【中文全套】 RMB 13000	【中文电子】 RMB 12500	【中文印刷】 RMB 12500
【英文全套】 USD 6500	【英文电子】 USD 6000	【英文印刷】 USD 6000
【全国热线】 400-856-5388 400-086-5388 全国免费热线		中研普华公司介绍
【订阅热线】 0755-25425716 25425726 25425736		了解中研普华的实力
【订阅热线】 0755-25425756 25425776 25425706		下载征订表
<p>【版权声明】 本报告由中国产业研究院出品，报告版权归中研普华公司所有。本报告是中研普华公司的研究与统计成果，报告为有偿提供给购买报告的客户使用。未获得中研普华公司书面授权，任何网站或媒体不得转载或引用，否则中研普华公司有权依法追究其法律责任。如需订阅研究报告，请直接联系本网站，以便获得全程优质完善服务。中研普华公司是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构，公司每天都会接受媒体采访及发布大量产业经济研究成果。在此，我们诚意向您推荐一种“鉴别咨询公司实力的主要方法”。</p>		

航空客运销售代理是指在航空公司与旅客之间充当中介角色的专业机构或个人，负责代理航空公司销售机票、提供咨询服务、预订座位、发放电子机票等工作。他们通常与多家航空公司建立合作关系，为旅客提供更多的选择和更优惠的价格，并处理旅客的退改签需求，协助解决因航班延误或取消引起的问题。

现状

目前，机票代理行业在航空客运市场中扮演着重要的中介角色，连接着航空公司和消费者，提供便捷的交易渠道和服务。随着人口流动的加速和机票市场的逐渐成熟，航空客运市场规模不断扩大，机票代理行业也因此得到了快速的发展。近年来，我国航空客运销售代理行业市场规模已经达到了相当规模，并且随着旅游消费的增长和经济的不断发展，未来市场规模有望进一步增加。

趋势

个性化服务：随着消费者需求的日益个性化，机票代理行业将更加注重提供个性化的服务。

多元化销售渠道：传统的线下旅行社、票务代理仍然占据一定的市场份额，但在线旅行社（OTAs）、元搜索引擎、以及各类旅游预订平台等新型渠道正在迅速崛起。

技术驱动：随着技术的发展，机票代理行业也在不断利用新技术提升服务质量和效率。

前景

未来，机票代理行业的前景看好。随着旅游消费的增长和经济的不断发展，航空客运市场规模

将继续扩大，为机票代理行业提供更多的发展机会。尽管市场竞争日益激烈，但通过提升服务水平、创新服务模式、拓展业务范围等方式，机票代理企业仍然能够增强竞争力，并在多元化销售渠道的推动下实现持续发展。

本研究咨询报告由中研普华咨询公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、中国行业研究网、全国及海外相关报刊杂志的基础信息以及航空客运销售代理行业研究单位等公布和提供的大量资料。报告对我国航空客运销售代理行业的供需状况、发展现状、子行业发展变化等进行了分析，重点分析了国内外航空客运销售代理行业的发展现状、如何面对行业的发展挑战、行业的发展建议、行业竞争力，以及行业的投资分析和趋势预测等等。报告还综合了航空客运销售代理行业的整体发展动态，对行业在产品方面提供了参考建议和具体解决办法。报告对于航空客运销售代理产品生产企业、经销商、行业管理部门以及拟进入该行业的投资者具有重要的参考价值，对于研究我国航空客运销售代理行业发展规律、提高企业的运营效率、促进企业的发展壮大有学术和实践的双重意义。

二、报告目录 CONTENTS

第一章 中国航空客运销售代理行业发展综述

- 1.1 航空客运销售代理行业的相关概述
 - 1.1.1 航空客运销售代理行业的定义
 - 1.1.2 航空客运销售代理行业的分类
 - (1) 按代理业务范围分
 - (2) 按企业经营规模分
 - 1.1.3 航空客运销售代理行业的作用
 - (1) 拓展航空运输销售市场
 - (2) 减少航空公司销售投入
 - (3) 产生了良好的社会效益
 - (4) 占据民航业重要市场地位
- 1.2 航空客运销售代理行业的发展环境
 - 1.2.1 航空客运销售代理行业政策环境分析
 - (1) 航空客运销售代理行业管理体制
 - (2) 航空客运销售代理行业主要政策
 - 1.2.2 航空客运销售代理行业经济环境分析
 - (1) 国际宏观经济环境分析
 - (2) 国内宏观经济环境分析
 - (3) 行业宏观经济环境分析
 - 1.2.3 航空客运销售代理行业社会环境分析
 - (1) 中国航空业仍然处于成长期
 - (2) 分销仍是机票销售的主要渠道
- 1.3 航空客运销售代理行业的发展综述
 - 1.3.1 航空客运销售代理行业发展历程分析
 - 1.3.2 航空客运销售代理行业市场规模分析
 - 1.3.3 航空客运销售代理行业盈利模式分析
 - 1.3.4 航空客运销售代理行业存在问题分析

第二章 国内外航空客运销售代理行业发展分析

- 2.1 国外航空客运销售代理行业发展分析
 - 2.1.1 国外销售代理行业的行业结构
 - 2.1.2 发达国家销售代理企业的管理
 - 2.1.3 国外航空公司对代理人的制约

- 2.1.4 国外旅行代理商的综合服务
- 2.1.5 国外旅行代理商的角色转换
- 2.1.6 国内外航空客运销售代理对比
- 2.2 中国航空客运行业发展状况分析
 - 2.2.1 航空客运行业的发展概况分析
 - 2.2.2 民航旅客运输量及其增长情况
 - 2.2.3 民航运输机场完成旅客吞吐量
 - 2.2.4 机场服务能力及航线变化情况
 - 2.2.5 航空客运行业的运营状况分析
 - 2.2.6 航空客运行业的运营效率分析
 - 2.2.7 民航固定资产投资及增长情况
- 2.3 中国航空客运销售代理行业发展分析
 - 2.3.1 航空客运销售代理行业经营特点分析
 - 2.3.2 航空客运销售代理行业技术特点分析
 - 2.3.3 航空客运销售代理行业的周期性分析
 - 2.3.4 航空客运销售代理行业的季节性分析
 - 2.3.5 航空客运销售代理行业人才培养分析

第三章 中国航空客运销售代理行业的运营模式

- 3.1 不同销售渠道运营模式分析
 - 3.1.1 电子商务模式分析
 - 3.1.2 门店销售模式分析
 - 3.1.3 合作销售模式分析
- 3.2 不同服务对象运营模式分析
 - 3.2.1 航空客运直销模式分析
 - (1) 航空客运直销比例分析
 - (2) 航空公司直销渠道建设动向
 - 3.2.2 航空客运分销模式分析
 - (1) 航空客运分销佣金总规模
 - (2) 航空客运分销佣金率分析
 - (3) 航空公司支付的分销佣金
 - (4) 机票分销商准入规定比较
 - (5) 主要城市机票分销商数量
 - (6) BSP 机票分销业务流程关系
 - 3.2.3 航空客运直销与分销利弊分析
- 3.3 不同业务内容运营模式分析

3.3.1 单一服务模式分析

3.3.2 综合商旅服务模式分析

第四章 中国航空客运销售代理关联行业运营分析

4.1 中国机场业运营状况分析

4.1.1 机场业成本及收入结构分析

- (1) 机场业成本构成分析
- (2) 机场业收入构成分析
- (3) 机场非航业务发展分析
- (4) 机场贵宾服务发展分析

4.1.2 机场行业运营情况分析

- (1) 全国通航城市和机场分析
- (2) 机场吞吐量以及增长分析
- (3) 机场旅客吞吐量分布情况
- (4) 机场货邮吞吐量分布情况

4.2 中国航空客票网上支付行业

4.2.1 航空客票网上交易规模分析

4.2.2 航空客票网上支付发展现状

4.2.3 在线旅行市场预订情况分析

4.2.4 航空客票支付企业竞争分析

4.2.5 航空客票支付发展前景分析

4.3 中国旅游业运营状况分析

4.3.1 全球旅游市场发展分析

- (1) 全球国际旅游人数分析
- (2) 全球国际旅游收入分析

4.3.2 中国国内旅游市场分析

- (1) 国内旅游人数及增长情况
- (2) 国内旅游收入及增长情况
- (3) 国内旅游的人均花费走势
- (4) 国内旅游的发展特征分析

4.3.3 中国入境旅游市场分析

- (1) 入境旅游接待人数
- (2) 入境旅游外汇收入
- (3) 入境旅游客源情况
- (4) 入境旅游过夜游客数
- (5) 入境旅游的主要特点

- (6) 入境旅游市场发展预测
- 4.3.4 中国出境旅游市场分析
 - (1) 中国出境旅游概况
 - (2) 出境游目的地概况
 - (3) 网民出境旅游意向调查
 - (4) 出境旅游市场发展预测
- 4.3.5 中国黄金周旅游市场分析
 - (1) 十一黄金周旅游人数
 - (2) 十一黄金周旅游收入
 - (3) 春节黄金周旅游人数
 - (4) 春节黄金周旅游收入
- 4.3.6 中国旅游电子商务发展分析
 - (1) 旅游电子商务的市场环境
 - (2) 旅游电子商务企业发展动态
 - (3) 旅游网络营销的最新动态
- 4.3.7 中国旅游业发展前景展望
- 4.4 中国酒店业运营状况分析
 - 4.4.1 星级饭店发展状况分析
 - (1) 星级饭店规模及其构成
 - (2) 星级饭店总体经营状况
 - (3) 不同星级饭店经营状况
 - (4) 区域星级饭店经营状况
 - (5) 重点城市酒店经营情况
 - 4.4.2 经济型连锁酒店发展分析
 - (1) 经济型酒店数量规模分析
 - (2) 经济型酒店市场规模分析
 - (3) 经济型酒店区域分布情况
 - (4) 经济型酒店产品结构分析
 - (5) 经济型酒店市场份额排名
 - (6) 经济型酒店客户营销模式
 - 4.4.3 酒店行业的发展趋势分析
- 4.5 中国汽车租赁市场发展分析
 - 4.5.1 国际汽车租赁行业发展概况
 - (1) 国际汽车租赁行业的发展历程
 - (2) 国际汽车租赁行业的发展规模
 - (3) 国际汽车租赁行业的生命周期

- (4) 国际汽车租赁行业运作模式分析
- (5) 国际汽车租赁行业运作特点分析
- (6) 国际汽车租赁对中国汽车租赁的启示

4.5.2 中国汽车租赁行业发展状况

- (1) 中国汽车租赁行业的发展历程
- (2) 中国汽车租赁行业的发展规模
- (3) 中国汽车租赁行业的发展特点
- (4) 中国汽车租赁行业的影响因素
- (5) 中国汽车租赁行业的生命周期
- (6) 中国汽车租赁行业发展新动向
- (7) 中国汽车租赁行业存在的问题
- (8) 中国汽车租赁行业的发展策略

4.5.3 汽车租赁行业市场竞争状况分析

- (1) 汽车租赁行业总体竞争状况分析
- (2) 国际汽车租赁市场竞争格局分析
- (3) 跨国公司在中国市场的投资布局
- (4) 跨国公司在中国的竞争策略分析
- (5) 国内汽车租赁市场竞争格局分析
- (6) 国内汽车租赁行业竞争结构分析
- (7) 国内领先租车企业发展战略分析

第五章 中国航空客运销售代理行业区域市场分析

5.1 北京市航空客运销售代理行业分析

- 5.1.1 北京市居民可支配收入分析
- 5.1.2 北京市航空客运量及其增长
- 5.1.3 北京市旅游业发展状况分析
- 5.1.4 北京市机票代理的前景展望

5.2 上海市航空客运销售代理行业分析

- 5.2.1 上海市居民可支配收入分析
- 5.2.2 上海市航空客运量及其增长
- 5.2.3 上海市旅游业发展状况分析
- 5.2.4 上海市机票代理的前景展望

5.3 广州市航空客运销售代理行业分析

- 5.3.1 广州市居民可支配收入分析
- 5.3.2 广州市航空客运量及其增长
- 5.3.3 广州市旅游业发展状况分析

- 5.3.4 广州市机票代理的前景展望
- 5.4 深圳市航空客运销售代理行业分析
 - 5.4.1 深圳市居民可支配收入分析
 - 5.4.2 深圳市航空客运量及其增长
 - 5.4.3 深圳市旅游业发展状况分析
 - 5.4.4 深圳市机票代理的前景展望
- 5.5 杭州市航空客运销售代理行业分析
 - 5.5.1 杭州市居民可支配收入分析
 - 5.5.2 杭州市航空客运量及其增长
 - 5.5.3 杭州市旅游业发展状况分析
 - 5.5.4 杭州市机票代理的前景展望
- 5.6 成都市航空客运销售代理行业分析
 - 5.6.1 成都市居民可支配收入分析
 - 5.6.2 成都市航空客运量及其增长
 - 5.6.3 成都市旅游业发展状况分析
 - 5.6.4 成都市机票代理的前景展望
- 5.7 昆明市航空客运销售代理行业分析
 - 5.7.1 昆明市居民可支配收入分析
 - 5.7.2 昆明市航空客运量及其增长
 - 5.7.3 昆明市旅游业发展状况分析
 - 5.7.4 昆明市机票代理的前景展望
- 5.8 西安市航空客运销售代理行业分析
 - 5.8.1 西安市居民可支配收入分析
 - 5.8.2 西安市航空客运量及其增长
 - 5.8.3 西安市旅游业发展状况分析
 - 5.8.4 西安市机票代理的前景展望
- 5.9 厦门市航空客运销售代理行业分析
 - 5.9.1 厦门市居民可支配收入分析
 - 5.9.2 厦门市航空客运量及其增长
 - 5.9.3 厦门市旅游业发展状况分析
 - 5.9.4 厦门市机票代理的前景展望

第六章 中国航空客运销售代理行业竞争状况分析

- 6.1 航空客运销售代理行业竞争结构分析
 - 6.1.1 需求方议价能力分析
 - 6.1.2 供给方议价能力分析

- 6.1.3 行业替代品威胁分析
- 6.1.4 潜在进入者威胁分析
- 6.1.5 行业现有竞争者分析
- 6.2 电子客票对销售代理行业的影响
 - 6.2.1 电子客票的发展概况
 - 6.2.2 电子客票的益处分析
 - 6.2.3 电子客票对代理的影响
 - 6.2.4 销售代理人的应对措施
- 6.3 在线分销对销售代理行业的影响
 - 6.3.1 在线分销的现状和特点
 - 6.3.2 在线分销对代理的影响
 - 6.3.3 销售代理人的应对措施
- 6.4 航空客运销售代理行业 SWOT 分析
 - 6.4.1 航空客运销售代理行业优势分析
 - 6.4.2 航空客运销售代理行业劣势分析
 - 6.4.3 航空客运销售代理行业机遇分析
 - 6.4.4 航空客运销售代理行业威胁分析
- 6.5 航空客运销售代理行业的竞争分析
 - 6.5.1 行业的竞争格局和市场化程度分析
 - 6.5.2 航空客运销售代理行业进入壁垒分析
 - (1) 进入航空客运代理行业的市场壁垒
 - (2) 进入航空客运代理行业的资金壁垒
 - (3) 进入航空客运代理行业的管理壁垒
 - (4) 进入航空客运代理行业的技术壁垒
 - 6.5.3 航空客运销售代理企业的竞争战略分析
 - (1) 航空客运销售代理成本领先战略分析
 - (2) 航空客运销售代理标新立异战略分析
 - (3) 航空客运销售代理目标聚焦战略分析

第七章 中国航空客运销售代理企业经营情况分析

- 7.1 航空客运行业主要企业运营分析
 - 7.1.1 中国国际航空股份有限公司经营情况分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业航线分布情况
 - (3) 企业运力规模分析
 - (4) 企业载运规模分析

(5) 主要经济指标分析

(6) 企业盈利能力分析

7.1.2 中国南方航空股份有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业航线分布情况

(3) 企业运力规模分析

(4) 企业载运规模分析

(5) 企业经营收入分析

(6) 企业盈利能力分析

7.1.3 中国东方航空股份有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业航线分布情况

(3) 企业运力规模分析

(4) 企业载运规模分析

(5) 企业经营收入分析

(6) 企业盈利能力分析

7.1.4 海南航空控股股份有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业航线分布情况

(3) 企业运力规模分析

(4) 企业载运规模分析

(5) 企业经营收入分析

(6) 企业盈利能力分析

7.1.5 深圳航空有限责任公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业组织架构分析

(3) 企业航线分布情况

(4) 企业运力规模分析

(5) 企业载运规模分析

(6) 企业经营优劣势分析

7.2 在线旅行网机票代理状况分析

7.2.1 携程旅行网经营情况分析

(1) 发展简况分析

(2) 主营业务范围

(3) 经济指标分析

(4) 盈利能力分析

(5) 运营能力分析

(6) 偿债能力分析

7.2.2 艺龙旅行网经营情况分析

(1) 发展简况分析

(2) 主营业务范围

(3) 经济指标分析

(4) 盈利能力分析

(5) 运营能力分析

(6) 偿债能力分析

7.2.3 同程网经营情况分析

(1) 发展简况分析

(2) 主营业务范围

(3) 经营情况分析

(4) 机票销售状况

(5) 最新发展动向分析

(6) 企业投资兼并与重组分析

7.2.4 芒果网经营情况分析

(1) 发展简况分析

(2) 主营业务范围

(3) 经营情况分析

(4) 公司服务模式

(5) 企业最新发展动向分析

(6) 企业投资兼并与重组分析

7.3 航空客运销售代理企业经营分析

7.3.1 腾邦国际商业服务集团股份有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 主要经济指标分析

(4) 企业盈利能力分析

(5) 企业运营能力分析

(6) 企业偿债能力分析

7.3.2 中国航空服务有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.3 北京外航服务公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.4 西部机场集团有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.5 大连国翔航空旅游服务有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.6 天津明昊航空服务发展有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.7 深圳市特航航空服务有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

7.3.8 深圳市顺天集团有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主营业务范围

(3) 企业经营情况分析

(4) 企业组织架构分析

(5) 企业机票销售模式

(6) 企业经营优劣势分析

第八章 中国航空客运销售代理行业战略转型分析

8.1 航空客运销售代理行业风险分析

8.1.1 航空公司扩大直销规模带来的风险分析

8.1.2 机票代理佣金费率调整带来的风险分析

8.1.3 航空客运销售代理行业政策法规风险分析

8.1.4 航空客运销售代理行业关联行业风险分析

8.1.5 航空客运销售代理行业区域市场风险分析

8.1.6 航空客运销售代理行业市场竞争风险分析

8.2 航空客运销售代理行业影响因素分析

8.2.1 航空客运销售代理市场供求状况分析

(1) 航空客运量的增长推动行业发展

(2) 广阔商旅市场拓宽行业发展空间

(3) 航空公司直销对行业的影响分析

(4) 影响代理市场供需变化原因分析

8.2.2 航空客运销售代理行业的影响因素分析

(1) 影响航空客运代理行业的有利因素

(2) 影响航空客运代理行业的不利因素

8.3 航空客运销售代理行业战略转型分析

8.3.1 航空空客运销售代理行业的发展趋势

(1) 电子商务成为重要销售渠道

(2) 行业市场集中度呈上升趋势

(3) 行业竞争将呈现多样化特点

(4) 行业服务的专业化和多元化

(5) 旅客机票订购方式变化趋势

8.3.2 航空客运销售代理行业的转型方向

(1) 拓宽服务功能使业务综合化

(2) 发展电子商务拓宽营销渠道

(3) 提供个性化的差旅管理服务

(4) 成为综合商旅服务提供商

8.3.3 航空客运销售代理行业发展前景展望

(1) 航空旅客运输量增长情况预测

(2) 航空客运销售代理发展前景展望

第九章 中国航空客运销售代理行业典型案例剖析

9.1 去哪儿网商业模式分析

9.1.1 去哪儿网的产生与发展

(1) 去哪儿网的发展历程

(2) 去哪儿网的价值主张

(3) 去哪儿网的目标群体

(4) 去哪儿网的分销渠道

(5) 去哪儿网的客户关系

9.1.2 去哪儿网的核心产品

(1) 机票

(2) 酒店

(3) 旅游

(4) 签证

(5) 博客

(6) 知道

(7) 火车票

9.1.3 去哪儿网的盈利模式

(1) 酒店佣金

(2) 机票佣金

(3) 广告收费

(4) 旅行社佣金

9.1.4 去哪儿网的竞争结构

(1) 上游议价能力分析

(2) 下游议价能力分析

(3) 新进入者威胁分析

(4) 替代品威胁分析

(5) 在线代理商之间的竞争

9.1.5 去哪儿网 SWOT 分析

(1) 去哪儿网优势分析

(2) 去哪儿网劣势分析

(3) 去哪儿网机会分析

(4) 去哪儿网威胁分析

9.1.6 去哪儿网对业界的启示分析

9.2 携程旅行服务公司商业模式分析

9.2.1 携程公司的产生与发展

(1) 携程的产生与发展过程

(2) 携程目标客户群体分析

(3) 携程的主要产品分析

9.2.2 携程的资源整合模式分析

(1) 携程酒店预订资源整合

(2) 携程机票预订资源整合

(3) 携程旅游度假资源整合

(4) 携程商旅服务资源整合

(5) 携程融资和资本运作分析

9.2.3 携程的技术支撑体系分析

(1) 携程的呼叫中心结构分析

(2) 携程旅行网站的架构分析

9.2.4 携程的发展模式分析

(1) 携程的营销模式分析

(2) 携程的管理模式分析

(3) 携程的盈利模式分析

9.2.5 携程模式对业界的启示分析

9.3 腾邦国际的机票销售模式分析

9.3.1 腾邦国际的主要产品及服务

9.3.2 腾邦国际的产品及服务流程

9.3.3 腾邦国际的业务模式分析

(1) 腾邦国际的采购模式分析

(2) 腾邦国际的销售模式分析

(3) 腾邦国际的盈利模式分析

9.3.4 腾邦国际的扩张路径分析

9.3.5 腾邦国际的战略延伸分析

9.3.6 腾邦模式对业界的启示分析

第十章 航空客运销售代理产业发展潜力评估及市场前景预判

10.1 航空客运销售代理产业发展路径分析

10.2 航空客运销售代理产业发展优势与短板分析

- 10.2.1 航空客运销售代理发展优势分析
- 10.2.2 航空客运销售代理发展短板分析
- 10.3 航空客运销售代理产业发展机遇与挑战分析
- 10.4 航空客运销售代理产业发展潜力评估
- 10.5 航空客运销售代理产业发展趋势与发展前景分析
 - 10.5.1 航空客运销售代理发展趋势分析
 - 10.5.2 航空客运销售代理发展前景预测

第十一章 航空客运销售代理产业投资特性及投资机会分析

- 11.1 航空客运销售代理产业投资风险预警及防范
 - 11.1.1 航空客运销售代理产业政策风险及防范
 - 11.1.2 航空客运销售代理产业技术风险及防范
 - 11.1.3 航空客运销售代理产业宏观经济波动风险及防范
 - 11.1.4 航空客运销售代理产业关联产业风险及防范
 - 11.1.5 航空客运销售代理产业其他风险及防范
- 11.2 航空客运销售代理产业市场进入壁垒分析
 - 11.2.1 航空客运销售代理产业人才壁垒
 - 11.2.2 航空客运销售代理产业技术壁垒
 - 11.2.3 航空客运销售代理产业资金壁垒
 - 11.2.4 航空客运销售代理产业其他壁垒
- 11.3 航空客运销售代理产业投资价值评估
- 11.4 航空客运销售代理产业投资机会分析
 - 11.4.1 航空客运销售代理产业链薄弱环节投资机会
 - 11.4.2 航空客运销售代理产业细分领域投资机会
 - 11.4.3 航空客运销售代理产业区域市场投资机会
 - 11.4.4 航空客运销售代理产业空白点投资机会

第十二章 航空客运销售代理产业投资策略与可持续发展建议

- 12.1 航空客运销售代理产业投资策略与建议
- 12.2 航空客运销售代理产业可持续发展建议

图表目录

图表：航空客运销售代理行业的主要法律法规、政策及行业标准

图表：2022-2024 年美国新增非农就业走势图（单位：千人，%）

图表：2022-2024 年美国新增非农就业与失业率（单位：千人，%）

图表：2022-2024 年美国 PMI 指数

图表：2024 年美国制造业 PMI 八个分项指数

图表：2024 年美国服务业 PMI 指数

图表：2022-2024 年欧元区 CPI 同比增长情况（单位：%）

图表：2022-2024 年欧元区制造业指数

图表：2022-2024 年法意德制造业指数

图表：2024 年日本 PMI 指数均值

图表：2022-2024 年日本制造业和服务业 PMI 指数

图表：2022-2024 年马来西亚 CPI 同比、环比情况（单位：%）

图表：2022-2024 年韩国进出口同比情况（单位：%）

图表：中国国内生产总值及其增长速度（单位：亿元，%）

图表：2022-2024 年中国 GDP 同比增速走势（单位：%）

图表：2022-2024 年中国三产业 GDP 累计同比走势（单位：%）

图表：2022-2024 年中国投资、出口和消费累计同比增速对比（单位：%）

图表：2022-2024 年工业增加值增长变化（单位：%）

图表：中国城镇固定资产投资增长速度（单位：%）

图表：中国全社会固定资产投资及其增长速度（单位：亿元，%）

图表：2022-2024 年中国基础设施、房地产及制造业固定资产投资累计同比增速（单位：%）

图表：2021-2023 年中国社会消费品零售总额同比增速（单位：%）

图表：2022-2024 年城镇居民人均可支配收入和农村居民人均现金收入同比增速（单位：%）

图表：中国货物进出口总额及其增长速度（单位：亿美元，%）

图表：中国货物进出口总额（单位：亿美元）

订阅报告，请来电咨询 400-856-5388 400-086-5388

- ①.请详细填写封底客户征订表后传真给我们
- ②.通过银行转帐、邮局汇款形式支付购买报告款项
- ③.我们收到汇款凭证后，特快专递报告或者发送报告邮件
- ④.款项到帐后快递款项发票
- ⑤.大批量采购报告可享受会员优惠，详情来电咨询

全程配有客服专员为您提供贴心服务

三、公司介绍 COMPANY

中研普华集团创始于 1998 年，是中国领先的产业研究专业机构，公司致力于为企业中高层管理人员、企事业发展研究部门人员、市场投资人士、投行及咨询行业人士、投资专家等提供各行业丰富翔实的市场研究资料和商业竞争情报；为国内外的行业企业、研究机构、社会团体和政府部门提供专业的行业市场研究、商业分析、投资咨询、市场战略咨询等服务。公司经历 20 多年的发展，现已成为中国领先的细分市场研究机构及金融咨询领域权威专家。我们拥有多年的投资银行、企业上市一体化服务、市场调研、细分行业研究、项目可行性研究及投资咨询专业经验。目前，中研普华已经为上万家包括政府机构、银行、研究所、行业协会、咨询公司、投资公司、集团公司和各行业公司在内的单位提供了专业的产业研究报告、项目投资咨询及竞争情报研究服务，并得到客户的广泛认可；为众多企业进行了上市导向战略规划，同时也为境内外上百家上市企业进行财务辅导、行业细分领域研究和募投方案的设计，并协助其顺利上市；还协助国内多家证券公司开展 IPO 业务。

随着中国加入 WTO，中国企业将面临更多严峻挑战，市场信息显的尤为重要。中研普华将集团公司在国际市场上成功运作的商业服务模式引入中国，帮助中国企业成长，在国内外市场不断取得新的竞争优势和新的成长。在这种形势下，中研普华迅速崛起，已成为中国首屈一指的资讯服务商。面对中国新经济形势，我们以一名“辅导员”的身份，结合中国企业目前现状，为企业引进和提供最前沿的行业市场商情和企业管理资讯，通过中研普华 One Stop Service（一站式服务），秉承“管理是本质、信息是基础、效益是目的”的原则，愿意与所有具有前瞻性的中国企业分享成功实践的经验，用务实的精神和优质的服务，携手成就未来。

目前，中研普华已将客户服务总部设于深圳，信息研究中心设在北京，营销传播中心设在上海，海外资讯中心设于香港，并在广州、杭州、成都、青岛、武汉、哈尔滨等地设有分支机构。

顾问团队 CONSULTANT TEAM

中研普华始终把引进优秀的员工加盟作为公司的核心目标之一，公司员工拥有多种专业学历背景：统计学、金融学、产业经济学、市场营销学、国际贸易学、经济学、社会学、数学等数十个专业。中研普华现有 350 多名员工中，本科以上学历占 98.5%，60%具有双学位、硕士及博士学位，高级研究员 180 多名，专家顾问 45 人，市场调研专家 16 人，数据建模专家 8 人，海外咨询专家 5 人，公司大多数员工曾在国内多家知名产业研究所与证券研究机构有过丰富的从业经验。高素质的专业人才是中研普华的最大财富，也是我们向客户提供优质服务的保证。

业务范围 BUSINESS SCOPE

中研普华业务范围主要囊括了细分产业领域研究、IPO 咨询、并购与重组、投资咨询、项目可行性分析、行业市场研究、市场调查、商业计划书编制及营销策划咨询等领域。中研普华业务覆盖全球主要国家及地区，为外资企业注资中国及跨国合作提供了切实高效的服务。公司 80%以上的业务主要针对大中华区实施，我们在中国大陆 220 多个主要城市设立调查网点（如北京、上海、天津、重庆、南京、武汉、成都、长沙、杭州、西安、兰州、石家庄、沈阳、济南、郑州、合肥、福州、厦门、南宁等），为客户提供专项市场调查的同时，也为市场研究及投资咨询服务提供主要的数据支

持。公司拥有在中国香港、澳门、台湾及部分海外地区实施项目的宝贵经验。公司已与国内外上百家专业调研机构建立长期合作关系，确保了跨国性项目的有效实施和执行。

细分市场研究

医疗 通讯 机电 汽车 房产 轻工
家电 日化 食品 零售 酒店 金融
传媒 建材 能源 石化 农业 文教

项目可行性研究

可行性研究 项目建议书 项目计划书
募投可研报告 项目申请报告 资金申请报告
境外投资申请 项目评估报告 投资价值报告

商业计划书

商业计划书 项目计划书 商业策划书
招商计划书 创业计划书 私募计划书
并购计划书 合作计划书 商业企划书 标书

专项市场调研

专项市场研究 产品营销研究 品牌调查研究
广告媒介研究 渠道商圈研究 满意度研究
神秘顾客调查 消费者研究 调查执行技术

兼并重组研究

兼并重组 公司兼并 企业重组 资产重组
股权重组 借壳上市 跨国并购 横向并购
纵向并购 现金并购 企业私有化

IPO上市咨询

上市前规范 上市前咨询 上市前融资
细分市场调研 募投项目可研 发展战略规划
尽职调查 上市后服务 一体化方案

产业园区规划

产业园区规划 产业分析规划 城市/区域规划
空间规划咨询 招商策划咨询 总部经济规划
智慧城市规划 地产策划咨询 一体化服务

十四五规划

政府规划研究 产业发展规划 企业发展规划
区域发展规划 城市发展规划 战略规划研究
热点领域聚焦 热点解决方案

特色小镇

特色产业规划 申报立项 招商策划
特色小镇特征 政策汇总 评分细则
商业运营模式 经典案例 投融资模式

产业地产

项目拿地 产业定位 产业规划 产业招商
产业运营 产业新城 产业小镇 产业综合体
开发模式 关键要素 赢利模式 解决方案

核心竞争力 CORE COMPETITIVENESS

丰富的行业经验。我们针对各行业都设有产业研究组，组长均具有资深实际行业从业经验，研究组定期举办行业主题研讨会及进行典型企业走访调研，积累了丰富的行业实践经验，以此为基础，充分运用扎实的理论知识，更好的为客户提供服务。

资深的专家顾问。我们的专家团队来自于国家级科研院所、著名大学教授、以及具备成功经验的企业家，在产业研究、市场调研、投资咨询、管理咨询等领域拥有强大的专业能力，能及时有效的满足客户需求。

权威的信息数据。中研普华建立了覆盖 3000 多个细分行业市场的数据库并持续的更新。我们设有数据中心，以国家统计局部门、工商部门、行业协会、海关总署及其他战略合作机构为重要信息渠道。另外，我们拥有自己的调研队伍，运用各种调查手段和渠道，准确、及时地掌握权威信息。

科学的研究方法。我们采取专业的研究模型，如：SWOT 分析、波士顿矩阵、波特竞争力、洛伦茨曲线等；精准的数据分析，如：相关分析、方差分析、多维尺度分析、聚类分析、因子分析等；周密的调查方法，如：定性调查、定量调查等相结合的方式，力求为客户提供专业化的服务。

完善的服务体系。我们不仅为您提供专业化的研究报告，还会为您提供超值的售后服务，如：免费数据查询、行业发展建议、投资行业策略、市场深度分析、营销策划、重大展会提示等服务，给您带来完善的一站式服务。

社会影响力 SOCIAL INFLUENCE

中研普华集团是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构之一。中研普华始终坚持研究的独立性和公正性，其研究结论、调研数据及分析观点广泛被电视媒体、报刊杂志及企业采用。同时，中研普华的研究结论、调研数据及分析观点也大量被国家政府部门及商业门户网站转载，如中央电视台、凤凰卫视、深圳卫视、新浪财经、中国经济信息网、商务部、国资委、发改委、国务院发展研究中心（国研网）等。



了解中研普华的实力：[电视采访报道](#) [门户网站引用](#) [招股说明书引用](#) [权威媒体报道](#) [客户好评如潮](#)

客户征订表

让决策更稳健，让投资更安全！

单位名称：_____ (盖章)
主营业务：_____
公司负责人：_____ 职务：_____
资料收件人：_____ 职务：_____
电 话：_____ 传真：_____
地 址：_____
邮 编：_____ 电子邮件：_____

报告及专项：_____ 份数：_____

服务方式： 全套版本 (含印刷版及电子版) 电子版本 (电子邮件发送) 印刷版本 (免费快递)
付款总金额：_____ 付款日期：_____

特别推荐订阅套餐

保证100%满意，您必须拥有

- 战略套餐：5份研究报告，特惠订阅费用 5万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：全面了解行业上下游产业链，对行业脉络进行系统性梳理，厘清产品流通各个环节，实现企业的成长与产品的成功。
- 发展套餐：10份研究报告，特惠订阅费用 8万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：充分了解行业重点领域发展态势，准确把握市场热点变化趋势，为营销策略的制定、企业的战略规划提供有力支持。
- 智慧套餐：15份研究报告，特惠订阅费用10万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：深入了解行业细分市场及关联产业发展形势，挖掘各领域投资机会，延伸企业经营触角，实现企业跨行业并购整合。
- 总裁套餐：20份研究报告，特惠订阅费用12万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：多角度！多层次！透视各行业、各业务发展，完善集团管控体系，准确掌舵集团航向，有效降低企业智力投资成本。

专项咨询定制服务

专项定制需根据企业具体要求出具项目方案，再做出合理报价

商业计划书编制	商业计划书/项目计划书/商业策划书/招商计划书/创业计划书/私募计划书/并购方案/标书，编制及翻译。
项目可行性研究	可行性研究/项目建议书/项目计划书/项目申请/资金申请/境外投资/项目评估/机会研究/风险评估服务。
行业市场专项调研	细分市场研究/竞争对手研究/营销研究/品牌调查/广告研究/商圈研究/消费者研究，覆盖多行业多领域。
产业园区规划咨询	产业集群/园区规划/区域战略规划/城市新区规划/园区建设和运营/园区招商引资/园区功能服务体系等。
IPO上市咨询服务	细分市场调研/募投可研/上市前规范/上市前融资/招股说明书/上会路演/上市后服务/财经公关/再融资。

汇款至 中国建设银行

帐户名：深圳市中研普华产业研究院有限公司
开户行：中国建设银行深圳市分行
帐 号：44201501100052597578

汇款至 中国工商银行

帐户名：深圳市中研普华管理咨询有限公司
开户行：中国工商银行深圳市分行
帐 号：400023009200181386



扫描二维码，查看
更多研究
报告目录

中研普华集团™
ZERO POWER INTELLIGENCE GROUP



总部地址：深圳市福田区金田路大百汇广场 19 层 (518000)
全国统一服务热线：400-856-5388 400-086-5388 免费电话
订阅热线：0755-25425716 25425726 25425736 25425706
0755-25425756 25425776 25420896 25420806
0755-23895086 25427856 25428586 25429596

传 真：0755-25429588 25428099 全年无休 24 小时服务
官方网站：中国产业研究院 www.ChinaIRN.com 深圳/ 北京/ 上海

订阅方法：请把征订表用正楷字填写完后传真或快递给我们，然后通过银行付款。款到后即完成订阅手续，产品与发票会在款到后 24 小时内以特快专递寄出。订阅传真：0755-25429588 25428099 7 天×24 小时 贴心服务