



项目二

旅行社产品开发、定价及创新

任务三

为旅行社产品 定价



任务 导入

忽略计价流程，该团由盈转亏

某旅行社计调员小张从事计调工作近一年。在工作中，他聪明伶俐、勤奋好学，进步飞快，深受计调部李经理的器重。于是，李经理就让小张独立操作小型团队和零散客户的计价工作。恰逢年末，一年一度的旅游高峰如期而至，旅行社所有人员都在埋头苦干，忙得不亦乐乎。刚刚开始独立操作团队的小张也不例外。为了提高工作效率，小张已经顾不上李经理教过的计价流程，怎么快就怎么来。就这样，一大摞报价都按期完成，小张总算能缓口气了。

没过多久，由小张计价的一个旅行社产品被好几个团队预订。他非常开心，赶紧把这个好消息告诉了李经理。李经理看过小张的报价清单后，原本满是喜悦的脸上突然阴云密布。原来，小张在计算附加费用时，漏算了风味餐费和索道费，所以价格才显得如此诱人。

经过李经理的逐项审核和重新核算后，他发现该团是亏损的。由于该团的价格已经报给游客了，不能重新更改。按照公司规定，小张自己必须承担这部分经济损失。



思考：

旅行社产品的价格因旅游团的需求和旅游团所选项目的不同而不同，计调员在计价时，一定要细心、认真，并且遵循一定的流程。那么，旅行社产品的价格由哪些要素组成？计调员应如何给产品合理定价？



一、旅行社产品价格的组成要素

餐费是指旅行社按照游客的喜好提供的早餐和正餐（包括中、晚餐）的费用。一般情况下，餐费不包含酒水费。

餐费

其他费用主要包括导游服务费、旅游保险费、代办签证费等。

其他
费用

旅行社报价一般包括景区大门的第一道门票费用，但不包括景区内小景点的门票费用。娱乐节目费用是指大型演出、游艺活动等娱乐节目的费用。

门票
费用

交通
费

交通费包括不同城市之间的往返费用、机场（火车站、码头等）与酒店之间的接送费、酒店与各景区之间的接送费等。

房费

房费一般指标准双人间的住房费用。团队价和散客价之间的价格相差很大，且在淡季、旺季和平季也有很大差异。

二、旅行社产品的定价目标

① 维持生存目标。

维持生存目标也叫生存导向目标，是指旅行社为了度过经营危机，以保本价格甚至亏本价格出售产品的行为。



③ 预期收益目标。

预期收益目标也叫收益导向目标，是指旅行社以获得一定的销售利润为目标对产品进行定价。



② 当期利润最大化目标。

也叫利润导向目标。这种目标通常侧重于短期内获得最大利润，但并不意味着价格最高。



旅行社可采取扩大销售量和提高价格的策略来实现这一目标。



④ 扩大市场占有率目标。

扩大市场占有率目标，也叫销售导向目标。对于新成立或不满足自己所占市场份额的旅行社，一般可采用这种目标。该目标是一种注重长期利益的定价目标。

⑤ 应付或防止竞争目标。

也叫竞争导向目标，是指旅行社以有影响力的竞争对手的价格为基础，根据自身条件对产品进行定价。



⑥ 树立或维持良好形象目标。

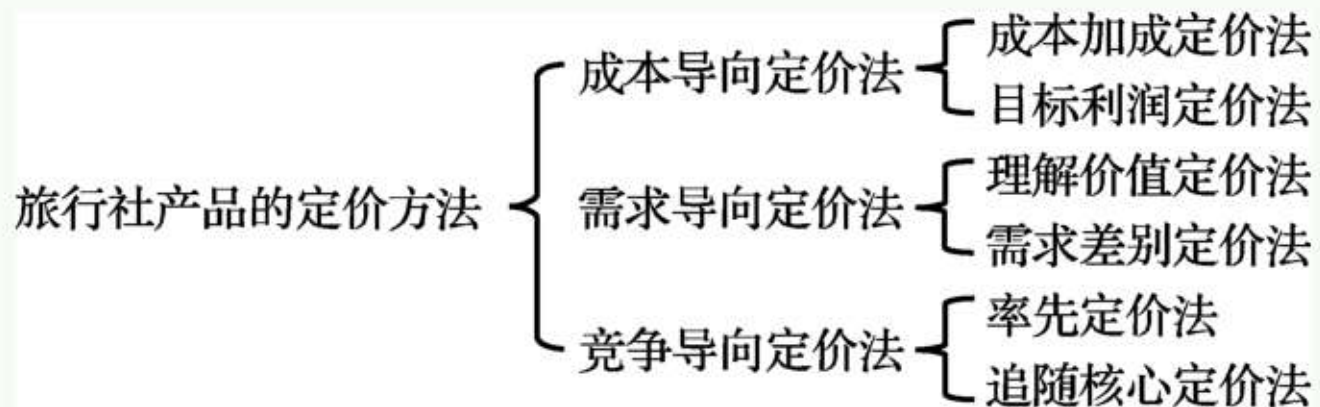
也叫形象导向目标。良好的企业形象与产品的销售量和竞争能力密切相关，而这些又会通过价格表现出来。

二、旅行社产品的定价目标



三、旅行社产品的定价方法和策略

(一) 旅行社产品的定价方法



三、旅行社产品的定价方法和策略

(一) 旅行社产品的定价方法

1. 成本导向定价法

(1) 成本加成定价法

所谓成本加成定价法，是指在单位产品完全成本的基础上，加上一定比例的利润来制定产品价格的方法。成本加成定价法的公式为：

单位完全成本 = 单位变动成本 + 固定成本/销售量

单位产品售价 = 单位完全成本 × (1 + 利润率)

= 综合服务成本 × (1 + 利润率) + 房费 + 餐费 + 城市间交通费 + 专项附加费

其中，专项附加费用是指游客要求增加的旅游项目而产生的费用，由游客自行承担。

三、旅行社产品的定价方法和策略

(一) 旅行社产品的定价方法



课堂示例

示例1：经初步核算，某旅行社预估某旅游产品的单位变动成本为1 200元/人，固定成本为20万元，销售量为200人，利润率为20%。求该旅游产品的单位产品售价。

解：单位完全成本=单位变动成本+固定成本/销售量
$$=1\,200+200\,000\div200=2\,200\text{ (元/人)}$$

则该旅游产品的单位产品售价= $2\,200\times(1+20\%)=2\,640\text{ (元/人)}$

示例2：某旅行社设计出一款“京、津、冀三地5日游”团体包价旅游产品，其中综合服务成本为200元/人，房费为1 000元/人，餐费为300元/人，城市间交通费为256元/人，利润率为20%。求该旅游产品的单位产品售价。

解：该旅游产品的单位产品售价= $200\times(1+20\%)+1\,000+300+256=1\,796\text{ (元/人)}$

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/466105152240010234>