

# 旅游客运行业洞察报告及未来 五至十年预测分析报告

# 目录

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 序言 .....                              | 3  |
| 一、旅游客运行业发展状况及市场分析 .....               | 3  |
| (一)、中国旅游客运市场行业驱动因素分析 .....            | 3  |
| (二)、旅游客运行业结构分析 .....                  | 4  |
| (三)、旅游客运行业各因素 (PEST) 分析 .....         | 5  |
| 1、政策因素 .....                          | 5  |
| 2、经济因素 .....                          | 6  |
| 3、社会因素 .....                          | 6  |
| 4、技术因素 .....                          | 7  |
| (四)、旅游客运行业市场规模分析 .....                | 7  |
| (五)、旅游客运行业特征分析 .....                  | 7  |
| (六)、旅游客运行业相关政策体系不健全 .....             | 8  |
| 二、2023-2028 年旅游客运业市场运行趋势及存在问题分析 ..... | 9  |
| (一)、2023-2028 年旅游客运业市场运行动态分析 .....    | 9  |
| (二)、现阶段旅游客运业存在的问题 .....               | 9  |
| (三)、现阶段旅游客运业存在的问题 .....               | 10 |
| (四)、规范旅游客运业的发展 .....                  | 12 |
| 三、旅游客运行业财务状况分析 .....                  | 13 |
| (二)、现金流对旅游客运业的影响 .....                | 15 |
| 四、旅游客运产业未来发展前景 .....                  | 15 |
| (一)、我国旅游客运行业市场规模前景预测 .....            | 16 |
| (二)、旅游客运进入大规模推广应用阶 .....              | 16 |
| (三)、中国旅游客运行业的市场增长点 .....              | 16 |
| (四)、细分旅游客运产品将具有最大优势 .....             | 17 |
| (五)、旅游客运行业与互联网等行业融合发展机遇 .....         | 17 |
| (六)、旅游客运人才培养市场广阔，国际合作前景广阔 .....       | 18 |
| (七)、旅游客运行业发展需要突破创新瓶颈 .....            | 19 |
| 五、2023-2028 年旅游客运行业企业市场突围战略分析 .....   | 20 |
| (一)、在旅游客运行业树立“战略突破”理念 .....           | 20 |
| (二)、确定旅游客运行业市场定位、产品定位和品牌定位 .....      | 20 |
| 1、市场定位 .....                          | 20 |
| 2、产品定位 .....                          | 21 |
| 3、品牌定位 .....                          | 22 |
| (三)、创新寻求突破 .....                      | 23 |
| 1、基于消费升级的科技创新模式 .....                 | 23 |
| 2、创新推动旅游客运行业更高质量发展 .....              | 24 |
| 3、尝试业态创新和品牌创新 .....                   | 25 |
| 4、自主创新+品牌 .....                       | 25 |
| (四)、制定宣传计划 .....                      | 27 |
| 1、策略一：学会做新闻、事件营销——低成本的传播工具 .....      | 27 |
| 2、策略二：学会以优秀的品牌视觉设计突出品牌特色 .....        | 27 |
| 3、策略三：学会使用网络营销 .....                  | 27 |

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 六、旅游客运行业企业转型思考（2023-2028） ..... | 28 |
| （一）、旅游客运业的内生延伸——选择与定位 .....     | 28 |
| （二）、旅游客运跨行业转型延伸 .....           | 29 |
| （三）、旅游客运企业资本计划分析 .....          | 29 |
| （四）、旅游客运业的融资问题 .....            | 29 |
| （五）、加强旅游客运行业人才引进，优化人才结构 .....   | 30 |
| 七、旅游客运行业“专业化能力”对盈利模式的影响分析 ..... | 30 |
| （一）、旅游客运企业盈利模式运作的关键 .....       | 30 |
| 1、“专业化能力”对旅游客运行业的重要性 .....      | 31 |
| （二）、怎样培养旅游客运行业的业务能力 .....       | 31 |
| 八、未来旅游客运企业发展的战略保障措施 .....       | 32 |
| （一）、根据公司发展阶段及时调整组织结构 .....      | 32 |
| （二）、加强人才培养和引进 .....             | 33 |
| 1、制定总体人才引进计划 .....              | 33 |
| 2、渠道人才引进 .....                  | 34 |
| 3、内部员工竞聘 .....                  | 34 |
| （三）、加速信息化建设步伐 .....             | 35 |
| 九、旅游客运行业企业差异化突破战略 .....         | 35 |
| （一）、旅游客运行业产品差异化获取“商机” .....     | 35 |
| （二）、旅游客运行业市场分化赢得“商机” .....      | 36 |
| （三）、以旅游客运行业服务差异化“抓住”商机 .....    | 36 |
| （四）、用旅游客运行业客户差异化“抓住”商机 .....    | 37 |
| （五）、以旅游客运行业渠道差异化“争取”商机 .....    | 37 |

## 序言

依据编者的深度调查分析及专业预测,本次行业报告将从下面九个方面全方位对旅游客运行业过去的发展情况进行详细的研究与分析,并将对旅游客运行业进行专业的未来发展趋势预测,还将对旅游客运行业前景进行展望及提出合理化的建议。依据编者的深度调查分析及专业预测,本次行业报告将从下面九个方面全方位对旅游客运行业过去的发展情况进行详细的研究与分析,并将对旅游客运行业进行专业的未来发展趋势预测,还将对旅游客运行业前景进行展望及提出合理化的建议。本报告只可当做行业报告模板参考和学习,不可用于商业用途,也不提供其他商业价值,请自行决定是否购买,特此申明。

### 一、旅游客运行业发展状况及市场分析

#### (一)、中国旅游客运市场行业驱动因素分析

旅游客运行业市场热度持续高涨,技术、安全、品种的不断革新是其应用场景得到跨越式发展的根本原因。旅游客运行业用户需求量的激增极大宽泛了其应用的宽度和广度。其一表现为: 旅游客运产业链中原材料和供应商的进一步融合推动,对产业源端的升级重组,产业流程的优化更加有利; 其二表现为:

旅游客运技术、品质、品种的快速迭代更新,更加有利于产品的持续升级和质量提升,更进一步满足了用户的不同新需求。以上都有利旅游客运产业进一步发展与进步。同时多方的交融使得旅游客运行业产品应用得到更加强劲的发展。

## (二)、旅游客运行业结构分析

旅游客运行业的行业渠道主要由上游产品与服务即原料及服务生产商、中间服务集成即产品及服务集成商、产品服务设计即设计规划商、行业代理即行业产品与服务代理、行业经销商与消费者即行业的产品与服务经销商与消费者等组成。组成了上中下游的完整旅游客运产业结构。

1. 原料及服务生产商,代表上游产品与服务,主要负责包括产品与服务的原厂商,包括各类原材料厂商。

2. 产品及服务集成商,代表中间服务集成,主要负责上游服务的再加工服务,是上游服务的集成体现。

3. 设计规划商,代表产品与服务设计,主要为整个业务转型提供专业设计与标准规划。

4. 行业产品与服务代理,代表行业代理,主要承担上游产业服务、产品的代理服务。

行业的产品与服务经销商与消费者,代表行业经销商与消费者,该部分主要由行业各类经销商以及消费产品与服务的用户组成。

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/515330141204011142>