



艾凯咨询
ICAN Consulting

2016-2022年中国差旅产业发展 现状及市场监测报告

一、调研说明

《2016-2022年中国差旅产业发展现状及市场监测报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/280446.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

报告目录：

第一章 差旅行业概述 1

第一节 差旅行业概念 1

一、商务旅游的概念 1

二、商务旅游的特点 2

三、商务旅游和休闲旅游的关系 3

第二节 发展历史 5

第二章 2014-2016年6月全球差旅行业市场管理现状分析 6

第一节 2014-2016年6月全球差旅行业市场发展概况 6

第二节 2014-2016年6月世界代表差旅管理企业市场发展情况分析 7

一、美国运通 7

二、CWT 19

三、BCDTravel 23

四、德国国翔商务旅行公司 27

第三节 2014-2016年6月世界差旅行业市场发展趋势分析 29

第三章 2016-2022年中国差旅行业发展环境分析 31

第一节 2016-2022年中国经济环境分析 31

一、宏观经济 31

二、工业形势 31

三、固定资产投资 34

第二节 2014-2016年6月中国差旅行业发展政策环境分析 35

一、行业政策影响分析 35

二、相关行业标准分析 36

第四章 2014-2016年6月中国差旅行业市场管理现状分析 39

第一节 中国差旅行业市场细分及特点 39

一、一般商务旅游市场 39

二、政务旅游市场 39

三、学术旅游市场 40

四、其它商务旅游市场	40
第二节中国差旅行业市场管理现状	41
一、差旅行业发展现状	41
二、差旅行业面临的问题	46
第三节我国差旅行业主要企业市场发展情况分析	49
一、携程商旅	49
二、畅翔科技集团	70
三、上海锦江国际旅游股份有限公司	94
四、罗森康辉国际旅行社	98
第四节中国差旅业与发达国家的差距	105
第五章2014-2016年6月中国差旅行业市场动态分析	107
第一节差旅行业市场需求分析	107
一、商务旅游需求要素分析	107
二、中国商务旅游的二元市场	108
三、中国商务旅游市场细分	109
第二节商务旅游供给分析	112
一、商务旅行	112
二、会议服务	114
三、会展服务供给	115
四、奖励旅游服务供给	116
五、企业拓展培训	118
第三节我国差旅行业的SWOT分析及战略选择	119
一、SWOT分析	119
二、战略选择	121
第四节中国商务旅游市场竞争现状分析	123
一、商务旅游单项服务市场竞争现状	123
二、差旅费管理市场竞争现状	124
第六章进入中国商务旅游市场的切入点和盈利模式分析	128
第一节关于中国商务旅游市场的专家点评——小安观点	128
一、小商小贩也有商务旅行活动	128
二、商旅服务外包是大趋势	129
三、外资示范效应将产生连动	129

四、高端服务模式并非高不可攀130

五、政府差旅服务市场近在眼前130

第二节中国旅游企业进入商务旅游市场的关键节点131

一、切入点——目前掌握的企业是单位客户131

二、从服务到管理——客户差旅支出的分析131

三、适当的金融工具——差旅费管理服务的支付手段132

四、高素质的服务团队——差旅费管理服务实现的人力保证132

五、商务旅游服务联盟——商旅服务物理网络的快速建立132

六、差旅服务管理软件——和国际接轨的技术保证132

第三节商务旅游恰当的盈利模式133

一、资源批发型133

二、终端制胜型133

三、业务领先型133

第七章2016-2022年中国差旅行业行业发展前景预测分析134 (AK WZY)

第一节2016-2022年中国差旅行业发展预测分析134

一、未来差旅行业发展分析134

二、未来差旅行业发展方向136

第二节2016-2022年中国差旅行业市场前景分析138

一、产品差异化是企业发展的方向138

二、渠道重心下沉140

表格目录：

表1.1休闲旅游和商务旅游的差异4

表3.12016年主要工业产品产量及其增长速度33

表3.22010-2015规模以上工业企业实现利润及其增长速度34

表4.1我国商务旅游服务企业四人合资公司43

表4.2畅翔比较优势94

表4.32016年锦江股份主营业务分行业情况96

表4.42016年锦江股份偿债能力情况96

表4.52016年锦江股份营运能力情况97

表4.62016年锦江股份盈利能力情况97

表4.72016年锦江股份成长能力情况97

图表目录：

图1.1 差旅管理概念1

图3.1 2014-2016年6月中国国内生产总值情况31

图3.2 2014-2016年6月中国工业增加值情况32

图3.3 2014-2016年6月全社会固定资产投资34

图4.1 携程网组织架构图53

图4.2 携程的盈利模式66

图4.3 畅翔网资源整合示意图77

图4.4 畅翔网酒店资源整合示意图77

图4.5 差旅阶段性管理示意图78

图4.6 差旅数据管理示意图78

图4.7 差旅报告管理示意图79

图4.8 畅翔网差旅管理价值主张示意图79

图4.9 差旅整体解决方案示意图80

图4.10 差旅合作流程示意图80

图4.11 差旅合作周期示意图81

图4.12 集中管理示意图89

图4.13 事前控制示意图90

图4.14 集中管理示意图90

图4.15 畅翔提供服务以便捷化为宗旨91

图4.16 数据服务92

图4.17 企业预定平台示意图93

图4.18 预订流程及结算图例94

图5.1 商务旅游市场需求的各要素107

图5.2 商务旅行供给模型图112

图5.3 专业会议服务供给模型114

图5.4 会展服务供给模型115

图5.5 奖励旅游服务供给模型图116

图5.6 企业拓展培训服务供给模型118

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/280446.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。