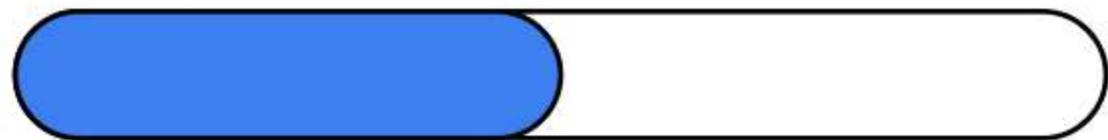


旅游定制项目商业计划书



目录

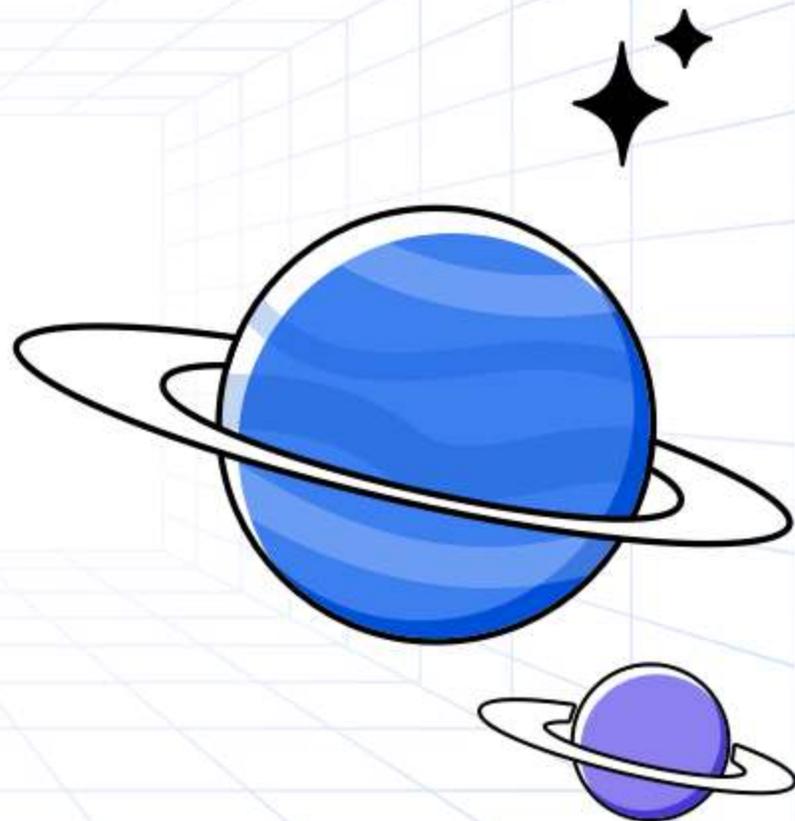
CONTENTS

- 项目概述
- 市场分析
- 产品与服务
- 营销与推广
- 运营与管理
- 财务预测与投资分析
- 风险评估与对策
- 结论与建议



01

项目概述



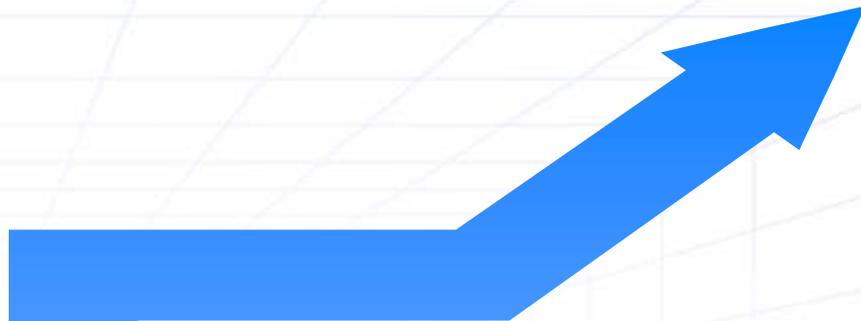


项目背景

旅游业发展迅速，市场需求不断增长

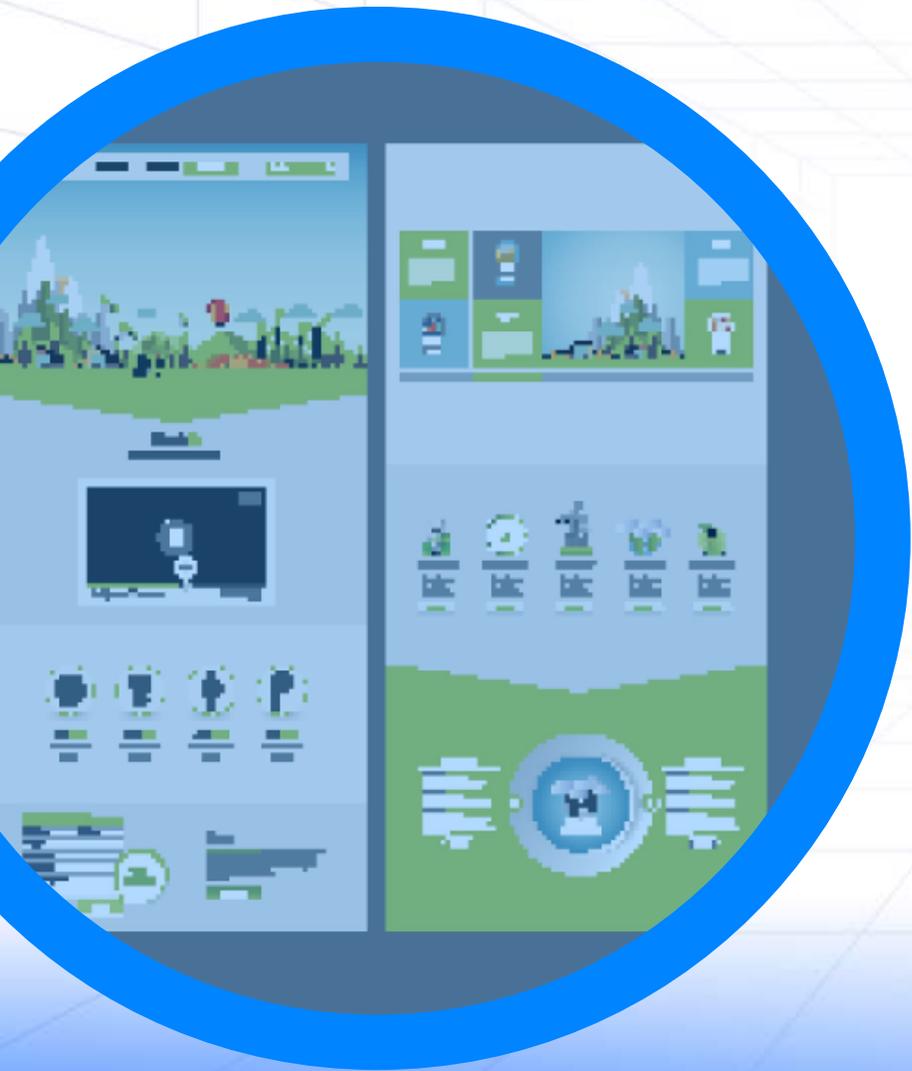
旅游消费者对个性化、特色化旅游的需求增加

传统旅游模式无法满足市场和消费者的需求





项目目标



01

提供个性化、特色化的旅游定制服务

02

满足消费者对旅游体验的个性化需求

03

打造高品质、高满意度的旅游服务品牌



项目定位



目标客户

中高端旅游消费者，注重旅游体验和品质的群体

产品定位

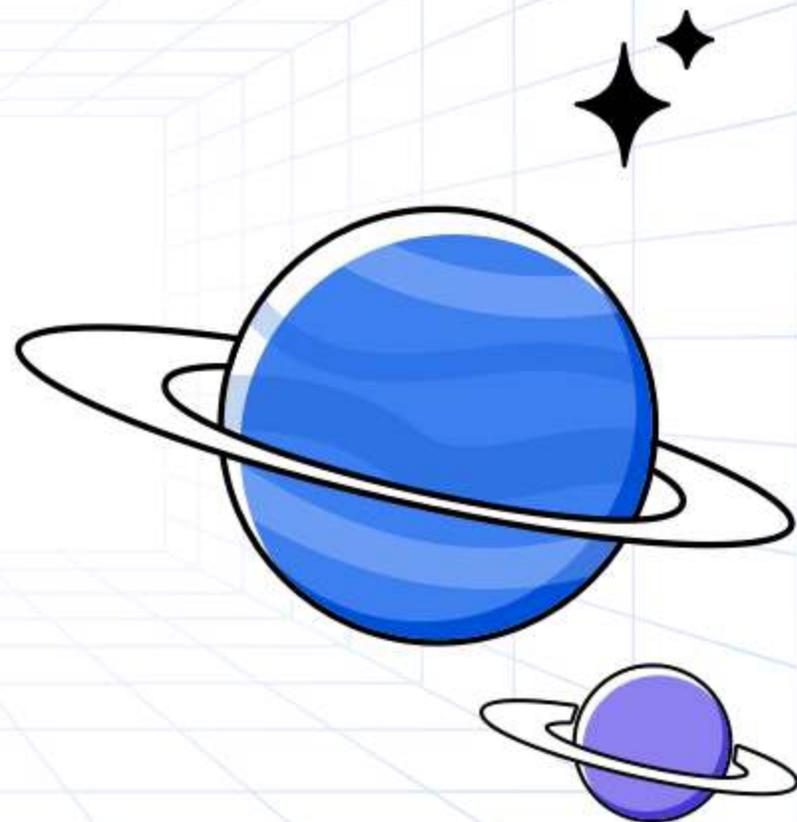
提供个性化、特色化的旅游定制服务，打造高品质、高满意度的旅游服务品牌

市场定位

针对中高端旅游市场，满足消费者对个性化、特色化旅游的需求

02

市场分析





目标市场

1

高端旅游市场

针对高收入人群，提供高端、奢华的旅游定制服务。

2

中端旅游市场

面向中等收入群体，提供性价比高的旅游定制产品。

3

青年旅游市场

针对年轻人，设计符合其需求的旅游线路和活动。





市场规模

根据相关行业报告和数据分析，预计未来几年旅游定制市场将持续增长，市场规模不断扩大。

随着人们生活水平的提高和旅游意识的增强，旅游定制市场的需求将进一步增加。





市场需求



旅游消费者对个性化、特色化旅游的需求越来越高，希望获得与众不同的旅游体验。

随着旅游市场的细分，消费者对专业、贴心的旅游服务的需求也越来越强烈。



竞争分析



01

当前旅游定制市场竞争激烈，主要竞争对手包括传统旅行社和在线旅游平台。

02

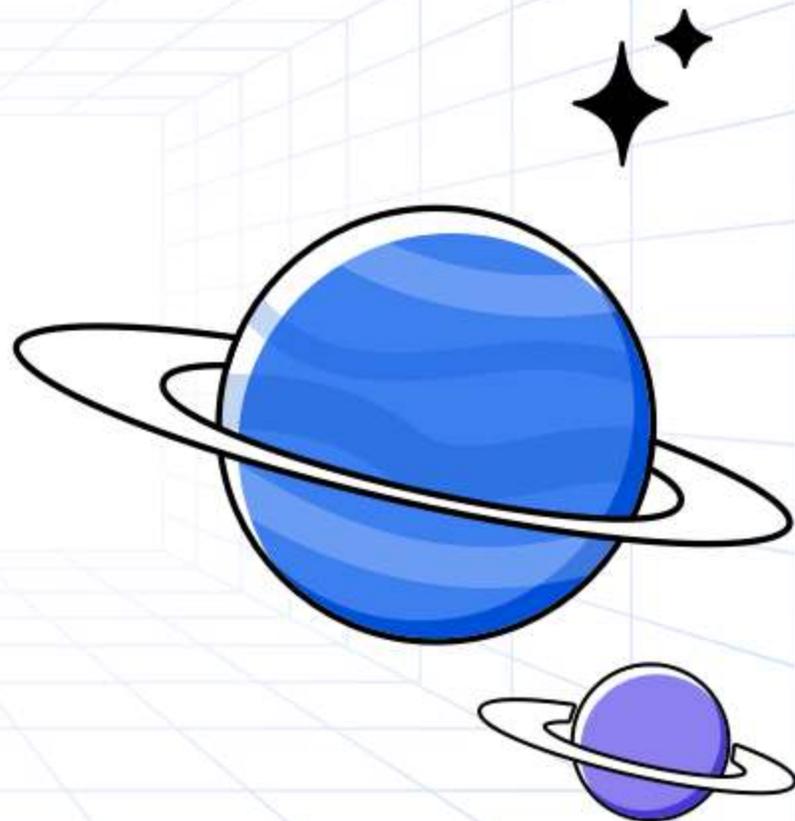
竞争对手的优势和劣势分析，以及自身的SWOT分析，是制定商业计划书的重要依据。

03

针对竞争对手的策略，制定差异化的竞争策略，以抢占市场份额。

03

产品与服务



产品特色

主题旅游

提供不同主题的旅游线路，如文化、自然、冒险等，满足不同客户的需求。

个性化定制

根据客户的需求和兴趣，提供个性化的旅游线路定制服务，打造独特的旅游体验。

全方位服务

提供旅游过程中的吃、住、行、游、购、娱全方位服务，确保客户旅游过程的舒适和便利。





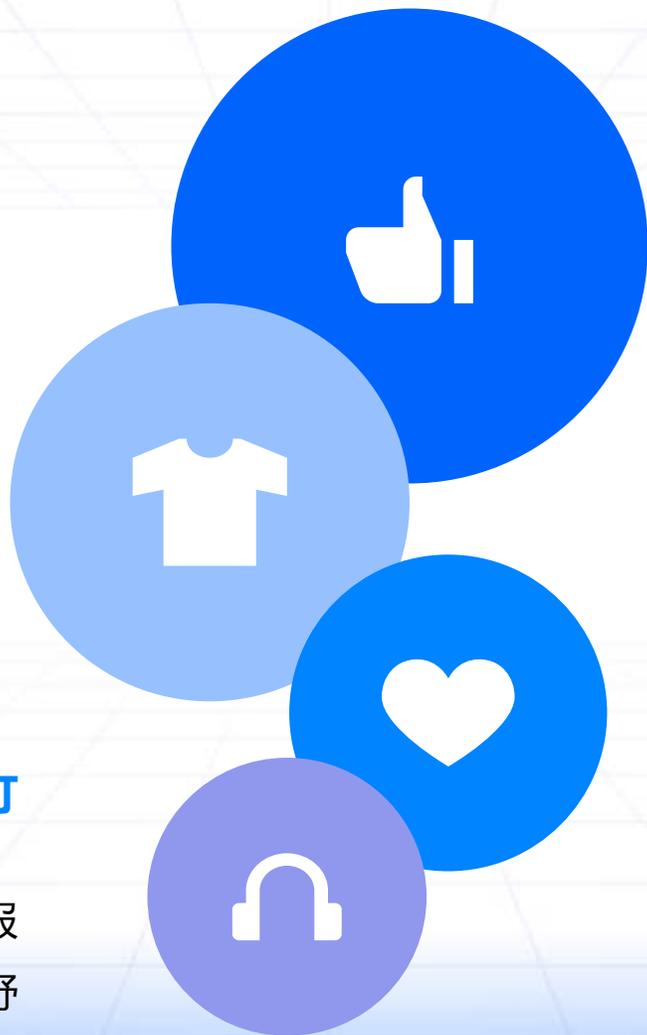
服务内容

行程规划

为客户提供专业的行程规划服务，包括旅游目的地推荐、景点选择、时间安排等。

酒店预订

为客户提供旅游目的地的酒店预订服务，确保客户在旅途中能够享受到舒适的住宿环境。



导游服务

提供经验丰富的导游服务，为客户提供旅游景点的讲解、行程引导和贴心服务。

交通安排

为客户提供旅游目的地的交通安排服务，包括机票、火车票、租车等，确保客户出行顺利。

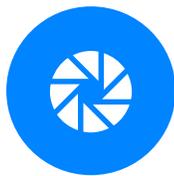


价格策略



透明定价

所有的服务费用都应明码标价，让客户清楚了解每一项服务的价格。



优惠政策

针对长期合作客户或多次预订客户，提供一定的优惠政策或积分奖励制度。

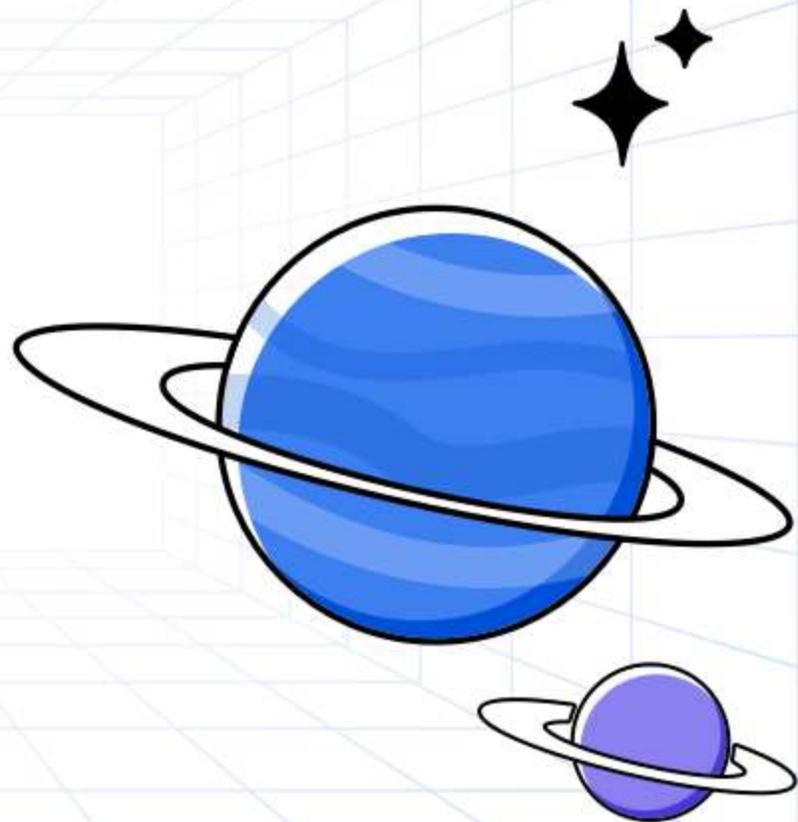


定制服务费用

根据客户定制的旅游线路和服务需求，进行合理的费用评估和收取。

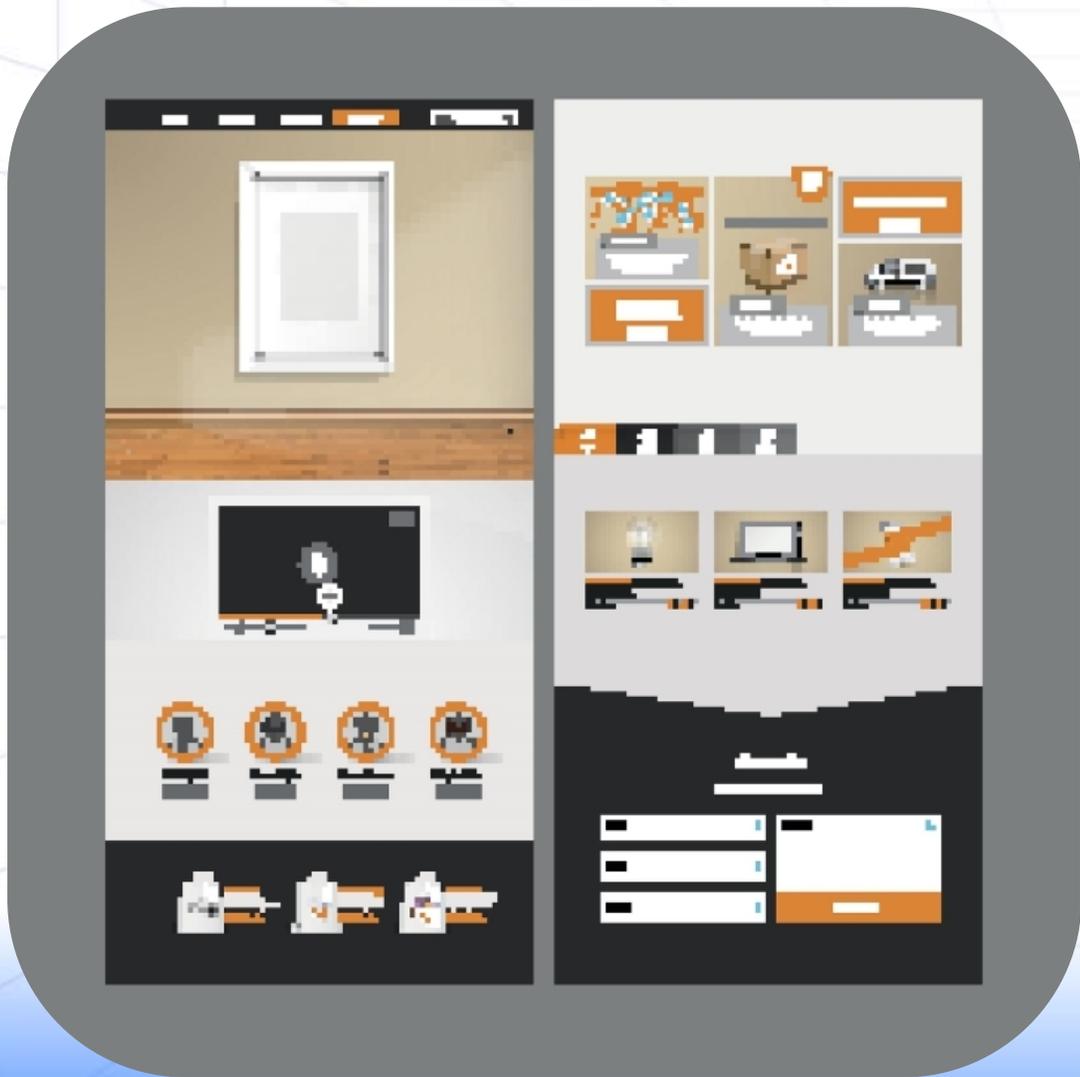
04

营销与推广





营销策略



目标市场定位

明确目标客户群体，根据客户需求制定相应的产品和服务。

差异化竞争

突出旅游定制项目的独特性和个性化，与竞争对手形成差异化。

客户关系管理

建立完善的客户信息管理系统，定期与客户沟通，了解客户需求 and 反馈，提高客户满意度。

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/186145205044010220>