



艾凯咨询
ICAN Consulting

2017-2022年中国旅游O2O市场分析及投资策略研究报告

一、调研说明

《2017-2022年中国旅游O2O市场分析及投资策略研究报告》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/281359.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

比起其他行业的O2O，旅游O2O较为慢热，相比而言，“智慧旅游”这个概念反而被提及的更多一些。如果根据O2O的一般定义，online to offline或者offline to online，旅游实际上是较早走向O2O的领域之一，携程早期的线下发卡，吸引用户网上预订酒店，再回到线下消费的模式算是O2O的雏形，但真正的旅游O2O是在移动互联网高速发展、行业产业结构升级、消费者体验需求提升的综合背景下爆发的。

供应链优化是实现旅游O2O的必然之路。旅游供应链基本构成环节包括：初级供应商、旅游运营商、旅游代理商（旅行社）和游客四个主体构成。初级供应商包括酒店、饭店、航空公司和其他运输公司等，具有高固定成本、低边际成本和高产品时效性的特征；旅游运营商常被称为批发商，具有中间商和制造商的双重性质，既可以简单地将旅游产品或服务从基层供应商传递给旅游代理商或游客，也可以将基本供应商的产品或服务整合为全新的产品——产品包，甚至以自己的品牌进行营销活动，按照其业务范围可以分为出境游运营商和入境游运营商两类；旅游代理商主要是指将旅游运营商的产品包或者初级供应商的产品或服务销售给旅客的组织机构，与旅游运营商和初级供应商形成委托代理关系，按照代理商与游客所在国家相同与否同样分为出境游代理商和入境游代理商两类；旅客按照其性质可以分为不同类型，包括独立游客和团体游客、国内游客和国外游客等。旅游供应链的结构按照直线型结构、网络型结构和新型结构三种基本类型：（1）直线型旅游供应链结构（2）网络型旅游供应链结构（3）新型旅游供应链结构

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 O2O概念界定及发展水平分析

1.1 O2O相关概述

1.1.1 基本定义

1.1.2 平台分类

1.1.3 发展历程

- 1.1.4 关键因素
- 1.1.5 运作流程
- 1.1.6 价值与优势
- 1.1.7 发展趋势
- 1.2 旅游O2O模式介绍
 - 1.2.1 定义及特点
 - 1.2.2 主要优势
 - 1.2.3 影响因素
 - 1.2.4 平台模型
 - 1.2.5 用户体验流程
 - 1.2.6 产业链价值网
- 1.3 O2O市场发展水平评估
 - 1.3.1 行业产生发展
 - 1.3.2 行业发展进程
 - 1.3.3 市场规模现状
 - 1.3.4 行业应用覆盖
 - 1.3.5 应用成熟状况
 - 1.3.6 市场格局分析
 - 1.3.7 区域发展水平

第二章 2014-2016年中国旅游O2O市场发展环境分析

- 2.1 经济环境
 - 2.1.1 中国经济运行现状
 - 2.1.2 中国经济发展趋势
 - 2.1.3 互联网经济发展态势
 - 2.1.4 宏观经济发展预测
- 2.2 政策环境
 - 2.2.1 内贸流通政策促进O2O应用
 - 2.2.2 O2O行业获得多项政策利好
 - 2.2.3 "互联网+"行动方案出炉
 - 2.2.4 国家出台系列旅游业促进政策
 - 2.2.5 "旅游+互联网"政策解读

2.3 行业环境

2.3.1 旅游产业整体运行态势

2.3.2 旅游产业市场供需特征

2.3.3 在线旅游市场规模及结构

2015年中国在线旅游市场交易规模达到4737.7亿元，同比增长49.6%，近四年年均复合增速达到38.2%；中国旅游产业线上渗透率达到11.5%，且渗透率逐年加大，15年提高了3.0个百分点。其中，在线交通、在线住宿和在线度假旅游的占比分别为70.2%、18.2%和11.6%；从增速上来看，近四年在线交通、而移动互联网的迅速普及，旅游用户消费习惯也在发生改变，位置化、个性化、移动化成为新趋势，也衍生出新的产品形态：如基于位置的导航服务、信息发布以及旅游产品的推荐服务等。 2011-2015年中国在线旅游市场规模

2011-2015年中国旅游产业线上渗透率

2.3.4 在线旅游预订市场行为

2.3.5 在线旅游市场发展趋势

2.4 社会环境

2.4.1 居民网络消费行为

2.4.2 居民在线支付特征

2.4.3 移动端旅游用户规模

2.4.4 移动端旅游用户行为

2.5 技术环境

2.5.1 O2O引发互联网产业变革

2.5.2 O2O大数据冲击在线旅游

2.5.3 O2O平台技术寻求创新

2.5.4 O2O技术研究方向分析

第三章 2014-2016年中国旅游O2O市场发展现状分析

3.1 旅游O2O市场发展契机

3.1.1 O2O给旅游行业带来的优势

3.1.2 O2O是旅游业发展必然趋势

3.1.3 在线旅游加速向O2O转型

3.1.4 O2O成"互联网+旅游"方向

3.2 旅游O2O市场运行状况

- 3.2.1 行业发展进程
- 3.2.2 行业切入点及趋势
- 3.2.3 市场投资火爆
- 3.2.4 市场规模分析
- 3.2.5 行业模式创新
- 3.2.6 行业发展提速
- 3.3 旅游O2O创业企业业态分布
 - 3.3.1 综合旅游服务
 - 3.3.2 交通住宿
 - 3.3.3 规划旅游
 - 3.3.4 定制旅游
 - 3.3.5 出境旅游
 - 3.3.6 周边旅游
 - 3.3.7 旅游信息化
 - 3.3.8 旅游工具及社区
 - 3.3.9 B2B同业旅游
 - 3.3.10 结伴旅游
 - 3.3.11 目的地旅游
- 3.4 旅游O2O内容平台发展分析
 - 3.4.1 平台发展状况
 - 3.4.2 面临机遇分析
 - 3.4.3 主要挑战分析
 - 3.4.4 未来发展空间
- 3.5 旅游O2O领先区域发展状况
 - 3.5.1 天津
 - 3.5.2 山东
 - 3.5.3 福建
 - 3.5.4 宁夏
 - 3.5.5 杭州
 - 3.5.6 深圳
 - 3.5.7 桂林
- 3.6 旅游O2O市场问题分析

- 3.6.1 线上渗透率发展缓慢
- 3.6.2 线上App陷僵尸困境
- 3.6.3 线下产品同质化严重
- 3.6.4 O2O服务闭环难形成
- 3.6.5 安全保障存在质疑
- 3.7 旅游O2O市场发展策略
 - 3.7.1 旅游O2O亟需新思路
 - 3.7.2 渠道商O2O实现路径
 - 3.7.3 优化供应链成行业出路
 - 3.7.4 旅游O2O发展的建议

第四章 2014-2016年中国旅游O2O细分市场分析

- 4.1 定制旅游
 - 4.1.1 定制旅游成因分析
 - 4.1.2 定制旅游发展前景
 - 4.1.3 定制旅游O2O深化状况
 - 4.1.4 定制旅游O2O案例解析
 - 4.1.5 定制旅游O2O前景分析
- 4.2 目的地旅游
 - 4.2.1 目的地旅游需求分析
 - 4.2.2 目的地旅游发展特征
 - 4.2.3 目的地旅游O2O发展趋势
 - 4.2.4 目的地旅游O2O转型难点
- 4.3 出境游
 - 4.3.1 出境游O2O发展态势
 - 4.3.2 出境游O2O机会与挑战
 - 4.3.3 出境游O2O前景分析
 - 4.3.4 出境游购物退税O2O分析
- 4.4 主题游
 - 4.4.1 主题游市场需求分析
 - 4.4.2 主题游O2O市场现状
 - 4.4.3 主题游O2O市场难点

- 4.4.4 主题游O2O未来前景
- 4.5 高端游
 - 4.5.1 高端游市场关键要素
 - 4.5.2 高端游市场潜力分析
 - 4.5.3 高端游传统模式面临挑战
 - 4.5.4 O2O模式成高端游发展出路
- 4.6 亲子游
 - 4.6.1 亲子游市场起源分析
 - 4.6.2 亲子游O2O平台发展
 - 4.6.3 亲子游市场机会与挑战
 - 4.6.4 亲子游市场主流模式
 - 4.6.5 亲子游市场陷阱分析
 - 4.6.6 亲子游市场商业模式
 - 4.6.7 亲子游市场未来方向
- 4.7 其他市场
 - 4.7.1 农村旅游
 - 4.7.2 大学生旅游
 - 4.7.3 周末游

第五章 2014-2016年旅游产业链O2O发展分析

- 5.1 酒店
 - 5.1.1 酒店O2O发展态势
 - 5.1.2 酒店O2O发展优势
 - 5.1.3 酒店O2O竞争形势
 - 5.1.4 酒店O2O典型案例
 - 5.1.5 酒店O2O市场前景
- 5.2 景区
 - 5.2.1 旅游景区O2O需求分析
 - 5.2.2 旅游景区O2O渗透状况
 - 5.2.3 旅游景区O2O发展趋势
 - 5.2.4 旅游景区O2O平台建议
 - 5.2.5 旅游景点O2O规划设计

5.3 旅行社

5.3.1 旅行社O2O发展态势

5.3.2 旅行社O2O模式创新

5.3.3 旅行社O2O典型案例

5.3.4 旅行社O2O主要挑战

5.3.5 旅行社O2O发展建议

第六章 中国旅游O2O商业模式分析

6.1 O2O主要商业组合模式

6.1.1 商业逻辑解析

6.1.2 先线上后线下模式

6.1.3 先线下后线上模式

6.1.4 先线上后线下再线上模式

6.1.5 先线下后线上再线下模式

6.2 旅游O2O典型商业模式

6.2.1 "线下资源+线上平台"模式

6.2.2 "线下综合资源+线上平台"模式

6.2.3 "线下综合资源+线上平台"模式

6.3 "线下资源+线上平台"模式实践案例

6.3.1 锦江国际集团+驴妈妈

6.3.2 山东旅游局+线上O2O会盟

6.3.3 天津旅游局+阿里去啊

6.3.4 桂林市政府+百度直达号

6.3.5 华侨城+在线预定中心

6.3.6 张家界+携程

6.4 "线下综合资源+线上平台"模式实践案例

6.4.1 上海景域集团+驴妈妈

6.4.2 探路者+易游天下

6.4.3 海航旅游+网易

6.4.4 万达+同程

6.5 "线上渠道+线下渠道"模式实践案例

6.5.1 中国国旅+悠哉旅游网

- 6.5.2 华远国旅+携程
- 6.5.3 腾邦国际+欣欣旅游
- 6.5.4 港中旅集团+芒果网
- 6.5.5 去哪儿网+旅游百事通
- 6.5.6 海航+51YOU旅游网
- 6.5.7 中青旅+遨游网
- 6.5.8 众信旅游+悠哉旅行网
- 6.5.9 凯撒+京东
- 6.5.10 中旅+芒果网

第七章 2014-2016年中国旅游O2O市场竞争分析

7.1 旅游O2O市场竞争形势

- 7.1.1 行业竞争红海化
- 7.1.2 细分竞争形势
- 7.1.3 市场竞争态势
- 7.1.4 市场竞争格局

7.2 旅游O2O市场竞争焦点领域

- 7.2.1 酒店O2O
- 7.2.2 票务市场
- 7.2.3 租车、专车市场
- 7.2.4 休闲旅游
- 7.2.5 无线市场

7.3 旅游O2O市场BAT竞争状况

- 7.3.1 BAT市场竞争态势
- 7.3.2 百度战略布局进程
- 7.3.3 阿里巴巴战略布局进程
- 7.3.4 腾讯战略布局进程

第八章 2014-2016年中国旅游O2O市场营销分析

8.1 旅游O2O平台营销原则

- 8.1.1 平台商户基本特征
- 8.1.2 营销主体

- 8.1.3 营销场景
- 8.1.4 营销方式
- 8.1.5 营销转化
- 8.2 旅游O2O的社会化营销方式
 - 8.2.1 病毒营销
 - 8.2.2 绑定营销
 - 8.2.3 精准营销
 - 8.2.4 交易化营销
- 8.3 旅游O2O市场营销策略
 - 8.3.1 营销组合策略
 - 8.3.2 产品服务策略
 - 8.3.3 营销定位战略

第九章 国外旅游O2O典型企业案例分析

- 9.1 Priceline
 - 9.1.1 企业发展概况
 - 9.1.2 企业经营状况
 - 9.1.3 商业模式分析
 - 9.1.4 企业发展战略
- 9.2 Expedia
 - 9.2.1 企业发展概况
 - 9.2.2 企业经营状况
 - 9.2.3 商业模式分析
 - 9.2.4 企业发展战略
- 9.3 Trip Advisor
 - 9.3.1 企业发展概况
 - 9.3.2 企业经营状况
 - 9.3.3 商业模式分析
 - 9.3.4 企业发展战略

第十章 2014-2016年中国旅游O2O市场在线平台提供商分析

- 10.1 携程

- 10.1.1 企业发展概况
- 10.1.2 经营效益分析
- 10.1.3 业务经营分析
- 10.1.4 O2O业务布局
- 10.1.5 O2O发展战略
- 10.2 去哪儿
 - 10.2.1 企业发展概况
 - 10.2.2 经营效益分析
 - 10.2.3 业务经营分析
 - 10.2.4 O2O战略布局
- 10.3 途牛
 - 10.3.1 企业发展概况
 - 10.3.2 经营效益分析
 - 10.3.3 业务经营分析
 - 10.3.4 O2O战略布局
- 10.4 同程旅游
 - 10.4.1 企业发展概况
 - 10.4.2 O2O业务布局
 - 10.4.3 O2O战略动态
- 10.5 驴妈妈
 - 10.5.1 企业发展概况
 - 10.5.2 O2O业务布局
 - 10.5.3 O2O战略动态
- 10.6 美团
 - 10.6.1 企业发展概况
 - 10.6.2 经营效益分析
 - 10.6.3 O2O SWOT分析
 - 10.6.4 O2O业务布局
- 10.7 腾讯
 - 10.7.1 企业发展概况
 - 10.7.2 经营效益分析
 - 10.7.3 业务经营分析

10.7.4 O2O战略布局

10.8 阿里巴巴

10.8.1 企业发展概况

10.8.2 经营效益分析

10.8.3 业务经营分析

10.8.4 O2O战略布局

10.9 百度

10.9.1 企业发展概况

10.9.2 经营效益分析

10.9.3 业务经营分析

10.9.4 O2O战略布局

第十一章 2014-2016年中国旅游O2O市场线下运营服务商分析

11.1 万达

11.1.1 企业发展概况

11.1.2 经营效益分析

11.1.3 业务经营分析

11.1.4 O2O战略布局

11.2 华侨城

11.2.1 企业发展概况

11.2.2 经营效益分析

11.2.3 业务经营分析

11.2.4 财务状况分析

11.2.5 O2O战略布局

11.3 宋城演艺

11.3.1 企业发展概况

11.3.2 经营效益分析

11.3.3 业务经营分析

11.3.4 财务状况分析

11.3.5 O2O战略布局

11.4 张家界

11.4.1 企业发展概况

- 11.4.2 经营效益分析
- 11.4.3 业务经营分析
- 11.4.4 财务状况分析
- 11.4.5 O2O战略布局
- 11.5 中国国旅
 - 11.5.1 企业发展概况
 - 11.5.2 经营效益分析
 - 11.5.3 业务经营分析
 - 11.5.4 财务状况分析
 - 11.5.5 O2O战略布局
- 11.6 中青旅
 - 11.6.1 企业发展概况
 - 11.6.2 经营效益分析
 - 11.6.3 业务经营分析
 - 11.6.4 财务状况分析
 - 11.6.5 O2O战略布局
- 11.7 众信旅游
 - 11.7.1 企业发展概况
 - 11.7.2 经营效益分析
 - 11.7.3 业务经营分析
 - 11.7.4 财务状况分析
 - 11.7.5 O2O战略布局

第十二章 中国旅游O2O市场投资机会分析及风险预警

- 12.1 行业投融资状况
 - 12.1.1 整体态势
 - 12.1.2 OTA领域
 - 12.1.3 酒店行业
 - 12.1.4 旅游B2B
 - 12.1.5 攻略社区
 - 12.1.6 出境游领域
 - 12.1.7 亲子游

- 12.1.8 其他领域
- 12.2 投资价值及机会分析
 - 12.2.1 行业投资价值
 - 12.2.2 市场投资空间
 - 12.2.3 市场投资机会
 - 12.2.4 投资方向分析
- 12.3 投资风险提示
 - 12.3.1 政策风险
 - 12.3.2 渠道风险
 - 12.3.3 盲目扩张风险
 - 12.3.4 消费习惯风险
 - 12.3.5 平台风险
 - 12.3.6 人才风险
 - 12.3.7 经营风险
- 12.4 投资策略
 - 12.4.1 投资项目价值评估
 - 12.4.2 投资风险规避策略
 - 12.4.3 传统企业转型思路

第十三章 对2017-2022年中国旅游O2O市场前景预测(AK WZY)

- 13.1 旅游O2O市场前景分析
 - 13.1.1 市场发展前景
 - 13.1.2 蓝海市场分析
 - 13.1.3 行业发展方向
 - 13.1.4 市场规模预测
- 13.2 旅游O2O市场发展趋势预测
 - 13.2.1 向大生活服务领域深入
 - 13.2.2 向旅游O2O深度融合
 - 13.2.3 从行前服务向行中渗透

图表目录:

图表 旅游O2O平台示例(一)

图表 旅游O2O平台示例（二）

图表 旅游O2O用户线上体验流程图

图表 旅游O2O产业链价值关系图

图表 2015年移动互联网不同行业O2O应用数量占比

图表 2015年O2O移动应用细分行业覆盖率TOP1

图表 2015年O2O移动应用覆盖率总排行

图表 O2O细分领域指标评价

图表 行业O2O实现容易程度评价指标

图表 行业投入产出比评价指标

图表 O2O行业企业布局情况

图表 O2O市场评估模型

图表 2015年一二三线城市O2O发展水平综合评估对比

图表 2015年三大经济圈O2O发展水平综合评估对比

图表 2015年O2O综合发展水平TOP25城市O2O经济带分布

图表 2015年O2O综合发展水平TOP25城市（一线城市排名）

图表 2015年O2O综合发展水平TOP25城市（省会城市排名）

图表 2015年O2O综合发展水平TOP25城市（其他城市排名）

图表 2015年一二三线城市O2O应用轻中重度用户群分布

图表 2015年一二三线城市O2O用户休闲时间在网络休闲平台分布情况

图表 2015年一二三线城市O2O用户在社交媒体分享意愿

图表 2015年一二三线城市O2O用户在社交媒体分享途径

图表 2015年一二三线城市O2O用户在社交媒体上回复/评论行为

图表 2014-2016年国内生产总值增长速度（累计同比）

图表 2014-2016年规模以上工业增加值增速（月度同比）

图表 2014-2016年固定资产投资（不含农户）名义增速（累计同比）

图表 2014-2016年房地产开发投资名义增速（累计同比）

图表 2014-2016年社会消费品零售总额名义增速（月度同比）

图表 2014-2016年居民消费价格上涨情况（月度同比）

图表 2014-2016年工业生产者出厂价格涨跌情况（月度同比）

图表 2014-2016年中国在线旅游市场交易规模

图表 2016年旅游行业在线渗透率

图表 2016年旅游行业投融资汇总（不含酒店业）

图表 2016年中国在线旅游市场结构（按交易额）

图表 2013-2015年在线旅行预订用户规模及使用率

图表 2013-2015年中国网民各类在线旅行预订服务使用率

图表 2015年在线旅游预订市场品牌渗透率

图表 2016年移动旅游用户渗透率

图表 主要手机旅游APP用户活跃数

图表 用户选手机预订机票时关注的信息

图表 手机预订机票的用户同时订购的其他产品情况

图表 用户手机预订酒店时关注的信息

图表 用户手机预订酒店的单价

图表 用户手机预订酒店的类型

图表 手机预订酒店的用户同时订购的其他产品情况

图表 中国在线旅游市场AMC模型

图表 中国在线旅游市场三大板块

图表 2010-2015年中国本地生活O2O市场规模

图表 2015年中国本地生活O2O行业细分市场份额

图表 综合旅游服务平台（一）

图表 综合旅游服务平台（二）

图表 综合旅游服务平台（三）

图表 交通住宿服务平台（一）

图表 交通住宿服务平台（二）

图表 交通住宿服务平台（三）

图表 规划旅游服务平台

图表 定制旅游服务平台（一）

图表 定制旅游服务平台（二）

图表 出境旅游服务平台（一）

图表 出境旅游服务平台（二）

图表 周边旅游服务平台

图表 旅游信息化服务平台（一）

图表 旅游信息化服务平台（二）

图表 旅游工具及社区服务平台

图表 B2B同业旅游服务平台

图表 结伴旅游服务平台

图表 目的地旅游服务平台

图表 直线型旅游供应链结构

图表 网络型旅游供应链结构

图表 新型旅游供应链结构

图表 人均GDP与旅游形态的关系

图表 假日阳光定制旅游模式

图表 XTAB在线旅游布局

图表 大学生对旅游的喜爱程度

图表 旅游人群职业分布

图表 大学生旅游资金来源

图表 大学生外出旅游一次平均费用

图表 大学生旅游消费构成

图表 旅游景点规划图

图表 旅游景点APP全景图

图表 旅游景点O2O平台示例

图表 旅游公司O2O融合度

图表 Priceline基本信息

图表 2014年Priceline综合收益表

图表 2015年Priceline综合收益表

图表 2016年Priceline综合收益表

图表 Expedia基本信息

图表 2014年Expedia综合收益表

图表 2015年Expedia综合收益表

图表 2016年Expedia综合收益表

图表 TripAdvisor基本信息

图表 2014年Trip Advisor综合收益表

图表 2015年Trip Advisor综合收益表

图表 2016年Trip Advisor综合收益表

图表 2014年携程网合并收益表

图表 2015年携程网合并收益表

图表 2016年携程网合并收益表

图表 2015年中国在线旅游度假市场份额（不含平台）

图表 2015年中国在线旅游度假市场份额（含平台）

图表 携程O2O投资大布局

图表 2014年去哪儿网合并收益表

图表 2015年去哪儿网合并收益表

图表 2016年去哪儿网合并收益表

图表 2014年途牛旅行网合并收益表

图表 2015年途牛旅行网合并收益表

图表 2016年途牛旅行网合并收益表

图表 2014年腾讯合并收益表

图表 2015年腾讯合并收益表

图表 2016年腾讯合并收益表

图表 2014年阿里巴巴合并收益表

图表 2015年阿里巴巴合并收益表

图表 2016年阿里巴巴合并收益表

图表 2014年百度公司合并收益表

图表 2015年百度公司合并收益表

图表 2016年百度公司合并收益表

图表 2014-2016年深圳华侨城股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司现金流量

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司现金流量

图表 2015年深圳华侨城股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司成长能力

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司运营能力

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年深圳华侨城股份有限公司盈利能力

图表 2016年深圳华侨城股份有限公司盈利能力

图表 2014-2016年宋城演艺发展股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司现金流量

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司现金流量

图表 2015年宋城演艺发展股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司成长能力

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司运营能力

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年宋城演艺发展股份有限公司盈利能力

图表 2016年宋城演艺发展股份有限公司盈利能力

图表 2014-2016年张家界旅游集团股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司现金流量

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司现金流量

图表 2015年张家界旅游集团股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司成长能力

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司运营能力

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年张家界旅游集团股份有限公司盈利能力

图表 2016年张家界旅游集团股份有限公司盈利能力

图表 2014-2016年中国国旅股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年中国国旅股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司现金流量

图表 2016年中国国旅股份有限公司现金流量

图表 2015年中国国旅股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司成长能力

图表 2016年中国国旅股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年中国国旅股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年中国国旅股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司运营能力

图表 2016年中国国旅股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年中国国旅股份有限公司盈利能力

图表 2016年中国国旅股份有限公司盈利能力

图表 2014-2016年中青旅控股股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年中青旅控股股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司现金流量

图表 2016年中青旅控股股份有限公司现金流量

图表 2015年中青旅控股股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司成长能力

图表 2016年中青旅控股股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年中青旅控股股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年中青旅控股股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司运营能力

图表 2016年中青旅控股股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年中青旅控股股份有限公司盈利能力

图表 2016年中青旅控股股份有限公司盈利能力

图表 中青旅+遨游网三位一体服务体系

图表 2014-2016年北京众信国际旅行社股份有限公司总资产和净资产

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司营业收入和净利润

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司营业收入和净利润

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司现金流量

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司现金流量

图表 2015年北京众信国际旅行社股份有限公司主营业务收入分行业、产品、地区

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司成长能力

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司成长能力

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司短期偿债能力

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司短期偿债能力

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司长期偿债能力

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司长期偿债能力

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司运营能力

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司运营能力

图表 2013-2015年北京众信国际旅行社股份有限公司盈利能力

图表 2016年北京众信国际旅行社股份有限公司盈利能力

图表 2016年国内旅游O2O行业投融资事件汇总

图表 O2O模式中的三方主体价值

图表 对2017-2022年本地生活O2O市场规模预测

图表 对2017-2022年旅游O2O市场规模预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/281359.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提供专业投资咨询报告、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。