# 散客旅游定制专家创意说明

**目录**

[实训产品创意说明 1](#_Toc18178316)

[产品名称：散客旅游定制专家 2](#_Toc18178317)

[产品概述： 2](#_Toc18178318)

[创作背景： 2](#_Toc18178319)

[产品创意： 3](#_Toc18178320)

### 产品名称：散客旅游定制专家

### 产品概述：

散客旅游是指游客自行安排旅游行程，以另行现付的形式购买各项旅游服务的旅游形式。一般范围自助游和定制游两种。前者是指个人、家庭或亲朋好友一起不使用旅行社的服务而自定行程、自主安排各项旅游事宜的旅游活动；后者是指个人、家庭或亲朋好友一起自行安排旅游行程但部分使用旅行社服务（如订房、订购交通票据等）的旅游活动，也可以是旅行社根据散客所提具体要求所涉及的完整的定制旅游产品。

### 创作背景：

散客旅游之所以越来越受到游客的青睐，除了它的旅游形式比团队旅游灵活、伸缩性强、自由度大以及可供游客自由选择等原因外，还与以下因素有关：

1. 游客自主意识增强
2. 游戏内在结构改变
3. 交通和通信的发展
4. 散客接待条件改善

​主要通过以下八个方面进行分析。

1、​需求量：近年来，从国际旅游的统计数据来看，散客旅游发展迅速，已成为当今旅游的主要方式；从国内市场来看，人们外出旅游已从观光旅游逐步向体验型旅游发展，国内散客市场也日益扩大。

需求量是指愿意使用这款产品的用户数量，做一款产品必须要满足多数人的需求，并能够为他们解决问题和创造价值；

2、需求强度：散客旅游服务网上预订为非刚需

3、需求频次：目前看来需求频次较低，但正处于高速发展状态

4、满足情况：非唯一方案，但可以大大发掘潜在的用户市场。

5、当前方式：散客旅游服务在我国尚处于初期发展阶段，大多通过电话预约或者线下商议等方式签订合同。

6、同类产品：同类产品数量较少，竞争力小，市场空间较大；用户数量少，消费高，市场潜力大。

7、风险控制：预定流程符合《旅游法》《导游人员管理条例》《合同法》等相关法律规定。

8、成本核算：研发成本较高，前期需大量投入；人力成本要求低，只需要和各家旅行社达成合作；推广成本较高，前期需要借助其他app打造品牌效应；后期维护费用较低，只需根据相应法规做出调整，以及增加旅行社数量，和完善电子合同的项目功能。

### 产品创意：

散客旅游为近几年兴起的新型旅行方式，它与团队旅游的目的是相同的，即外出参观游览，但在旅游方式、人员组合、活动内容及付款方式等方面还是存在一定的差别。

然而，散客旅游具有规模小、批次多、要求多、变化大、自由度大和预定期短的特点，对于旅行社的工作效率具有较高要求。而本产品突破了散客旅游只能通过线下预订的瓶颈，将接站之前游客和旅行社所有的交谈和交易内容放在线上进行，为旅行社和旅行者都提供了极大的便利。