# 机票加盟代理市场分析★

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-10

*第一篇：机票加盟代理市场分析中航联项目经理：马红霞电话：\*\*\*010-57281810机票加盟代理市场分析1.机票项目发展前景好；投资少，风险小，收回成本快 让您省心又挣钱的项目。行业前景：民航客运量逐年递增，为机票销售行业发展提供基本保...*

**第一篇：机票加盟代理市场分析**

中航联项目经理：马红霞电话：\*\*\*010-57281810

机票加盟代理市场分析

1.机票项目发展前景好；投资少，风险小，收回成本快 让您省心又挣钱的项目。行业前景：民航客运量逐年递增，为机票销售行业发展提供基本保障，机票代理行业方兴未艾，市场仍有很大增长空间，新加入者有望后来居上，旅游行业“十二五”规划出台，旅游收入将不断攀升，推动航空业和航空售票业大力发展，酒店和旅行社数量逐年攀升，为项目发展提供庞大的下游客户群资源，自主创业者人数逐年增加，本项目投资小、回报高，非常适合这一新型群体，蕴藏巨大商机。

2.中国民航机票代理市场仍有较大增长空间

2024年，我国机票代理市场规模约为150亿元，到2024年，已经增长到242亿元，在4年间增长了92亿元。预计2024年，机票代理市场规模将达到390亿元，而2024年，将出现数倍的增长，达到1011亿元。

1.实时查询预定机票；

2.财务自动结算，根据设置的政策和乘机人自动财务结算；

3.在线支付功能，整合支付宝、网银快钱等支付工具；

4.订单统计功能，可按月、时间段、线路、代理商、航班、航空公司和预定出票状态等条件统计销售情况，并可以生成Excel表单导出。

5.订单总部提醒工具，实时监控系统订单情况；

6.内置即时沟通工具，提供商和销售商根据订单情况实时有效沟通；

7.行程单在线打印，改变专用打印机打票状态，实现普通打印机打印票；

8.支持多级分销、代理模式、帐户冻结及管理；

9.支付宝多方自动结算分帐（单独模块）；

10.多提供商时，政策屏蔽及减扣引用；

目标市场：

自主创业者、宾馆、酒店、旅行社、饭店、大厦、高端社区、会所、商务中心和超市、连锁店、杂货店、企事业单位、政府机关、单位里面负责订票的人、学校内部、学校附近、周围朋友经常出差的、个人经常出差的、平台对接平台、想更换系统的。

想加盟者请咨询中航联（北京）国际航空服务有限公司：马经理。说是从哪里了解到的可以优惠。请拨打首页上面的联系电话就可以联系到我。

中航联（北京）国际航空服务有限公司网站：http://QQ:1790687454邮箱：

公司地址：北京市朝阳区霄云路36号国航大厦805.

**第二篇：机票火车票代理策划书**

机票火车票代理：项目总监：\*\*\* 2024年12月起，国家停止开设传统纸质火车票的代售点。所有新售票系统，强制规定实施电子客票。

飞机票已经是在08年6月起全部废除传统意义的纸质机票。08年一年国家节约资金47亿。

火车票从今年起动车高铁，已经不需要纸质火车票就可以凭有效证件乘车，现在还在改革中的是普通列车。需要订票人，乘火车前在车站自动售票机或售票窗口拿身份证取票。近两年也会完成改革。

电话里没有详细给你分析这个老代售点的纸质火车票的情况，现在我给你介绍一下，你参考参考：

第一，办理这个纸质火车票的投资是20--30万

第二，铁路上放给这样代售点的票是60%，火车站留40%，而现在的新系统是跟火车站总库对接的，只要有票就能售卖。

第三，关于利润：纸质票代售点每月销售火车票500张一下的，1.5元每张。每月销售500-1000张的，2.5元每张。销售1000-2024张的，3.5每张。新系统每张火车票利润5元。第四，机器押金2万 第五，耗材，也就是专业车票纸张，0.5元每张

第六，国家对个人信息安全保障问题，在逐步加强，纸张票二维码，泄露乘车人的信息

第七，国家环保节能政策，12年12月起所有新代售点强制实施电子客票，08年一年飞机电子客票为国家节约47亿资金。

**第三篇：加盟代理协议**

代理协议书

代 理 协 议

本协议于年月日在中国北京由双方在平等、互利、自愿之基础上协商达成，双方应共同信守。

1协议双方

1.1甲方：

1.2

2区域代理商资质

2.1甲方须是独立享有权利并承担义务的企业法人。

2.2甲方须能够为所代理的产品独立开据合法有效之票据。

2.3甲方须有固定营业场所，能提供便捷物流、专业技术支持、咨询服务等基本代理条件。

2.4甲方应提交依法取得的营业执照、税务登记证、企业代码证等相关文件的影印件并加盖公章。

3授权

3.1乙方授权甲方为第四章第款产品在第七章所列区域的代理商。

3.2基于本协议授权条件和条款，甲方不得在接受授权的区域内经销、分销或促销与第四款产品相竞争及相类似的产品。

3.3本协议如期签署生效后，甲方之区域代理权期限为年。

3.4甲方接受上述授权，并承诺按本协议约定条款进行合法的商业活动。

3.5乙方所授权产品在所授权的区域内销售、宣传、市场政策（市场指导价除外）、发展经销商等事宜均由甲方负责。

3.6乙方只负责相关产品的技术咨询和市场指导价格。乙方承诺将收到的来自所授权区域的与所授权产品相关之信息通知甲方。

3.7为防止产品的恶性竞争，对于特殊案例实行报备制。代理商在有招标或议标的案件时，应按要求向乙方提供备案资料，以利于市场保护。备案资料包括：案件名称、招/议标时间、案件大概情况介绍，加盖公司章后传真给乙方。

3.8甲乙双方的任何一方对另一方因不当的商业行为而造成的法律纠纷和经营损失不承担任何责任。

3.9授权书(见附件一)。

4授权代理之产品（可选多项）

4.1摄编宝CD DV/HDV/HD系列

开发商：Shining（美国）

摄编宝QC系列

开发商：nNovia（美国）

4.3NewTek产品

4.3.1VT系列

4.3.2TC系列

开发商：NewTek（美国）

5授权代理之区域

仅限中国大陆省/自治区地区。

6甲方权利和义务

6.1甲方有权要求乙方按本协议之约定提供合格产品，并确保所供应产品之知识产权的完整性和真实性。

6.2甲方应在其被授权的区域内积极开展所代理产品的销售与市场拓展工作，履行本协议约定的销售指标。负责被授权区域内用户的技术支持和售后服务工作。

6.3甲方有权在被授权区域内独立发展营销网络或其他合作伙伴，并对分销商的商业活动负全部责任。甲方在独立开展所代理产品的合法商业活动时，关于价格、售后服务方面必须遵从乙方的有关规定，如发生被授权区域市场价格混乱、售后服务质量无法保证等行为，乙方将择机公开声明终止对其的一切授权。

6.4甲方有责任维护市场稳定，并严格遵守乙方的营销价格体系，不得为短期利益而进行高价销售和低价倾销。因促销活动等特殊情况引起的价格变动，应提前申请并征得乙方书面认可后方可实施。

6.5甲方应自觉维护乙方权益和品牌形象，积极配合乙方的整体市场战略；甲方有权在许可范围内按规定使用乙方品牌进行市场推广与宣传，但未经允许不得随意更改、变动乙方产品的包装和广告宣传用语。

7乙方权利与义务

7.1乙方有权要求甲方自觉保护乙方产品的自主知识产权，并将产品被侵权或用户意见及时反馈给乙方。

7.2乙方负责本协议所约定产品的技术更新及升级工作，并为甲方提供完整的产品技术资料和部分宣传资料。

7.3乙方负责代理商的授权与管理，以及与甲方所代理之产品攸关的技术支持工作，并为甲方会议、员工提供技术支持、产品使用等方面的培训。

7.4乙方确保在相关媒体对所供应产品做长期性推广宣传，同时有积极宣传和维护甲方商誉的义务。乙方在市场价格、促销政策、升级政策等涉及到甲方所代理之产品信息有所变更时，乙方确保及时通知甲方。

7.5协议期满时，乙方承诺如在甲方代理区域内另有申请者，同等条件下甲方享有优先续签权。但代理商未完成销售任务，且被取消代理资格的除外。

7.6乙方有权在甲方代理区域内向甲方尚未提供产品服务的区域提供产品销售服务。

7.7乙方同意在开发商有促销活动时，争取更多的折让，折让部分在扣除相关费用后双方各得50%。

8订货、价格和结算方式

8.1订货程序：甲方电话（邮件/传真）通知乙方需要订购的产品、数量→乙方作订货合同传给甲方（邮件/传真）→甲方回传确认、付款→乙方发货、回传发货信息。

8.2本协议在有效期内，甲方遵守进货要求购进签约代理产品时，享受乙方制定的区域代理价格（见附件二）。

8.3所授权代理之产品的价格指定、发布权属乙方。如遇价格调整，乙方应及时通知甲方。

8.4甲乙双方均有保守价格机密的责任。

8.5甲方所有款项的汇付均应以有效方式汇至乙方指定的银行账户，乙方确认后即可发货。

9转让和留置权

9.1本协议未经事先协商同意任何一方均无权转让。

9.2代理商对所代理之产品供应商的财产无留置权。

130协议有效期和协议终止

10.1本协议经双方签署生效后，有效期壹年。

自年月日始至年月日止。

10.2在本协议有效期内，如果一方违背本协议条款，另一方有权终止本协议。

10.3本协议终止时，对方应归还属于另一方的所有产品、资料、文件等。11合同与运输

11.1甲方应按乙方规定的格式填写销售合同，并由责任人签字盖章后，以传真/邮件形式知会乙方作为合同确认（或由乙方填写，并由乙方责任人签字盖章后，以传真/邮件形式知会甲方作为合同确认）。如需撤销或变更，甲方或乙方应在约定交货前的四十八小时内以传真/邮件的形式知会乙方或甲方。

11.2运输方式：双方协商，合同约定。

11.3甲方应提前二十个工作日确认合同并知会乙方，以便乙方安排发货。11.4运输保险费由甲方承担，如甲方未声明，则视为无保险运输。甲方在收到产品时应认真查验，若发现问题，应及时要求承运部门出具证据并及时通知乙方，乙方将协助甲方的索赔工作，索赔金额归甲方，否则视为查验无损。

11.5运费由甲方承担，乙方按合同约定的运输方式办理，并负责将发货时间和相关事项及时知会甲方。

12产品维护

12.1乙方自产品售出之日起负责一年免费保修（此承诺为有限责任，仅适用于原购买者，并不针对最终客户）。

12.2下列情况不属于保修范围：

12.2.1超过保修期和无原始发票的；

12.2.2未按要求使用、维护而造成损坏的；

12.2.3产品与非乙方提供的部件组合连接使用而造成损坏的；

12.2.4因不可抗力造成损坏的；

12.2.5产品与注册码不符的。

12.3故障产品在保修期内由乙方工程师前往维护，超过保修期则由甲方自行送修、取回或邮寄。

12.4保修期内除产品质量问题外，乙方不负其他赔偿责任。

12.5产品出现质量问题时，在产品包装无损的情况下，乙方原则按换货处理。

12.6超过保修期和非正常使用造成损坏的，按付费维修处理。

13违约责任

13.1甲方在合约期间未能履行本协议的部分或全部条款，乙方有权终止其代理商资格。

13.2协议双方任何一方若违反本协议条款，并造成对方经济损失的，违约方需承担全部经济损失的赔偿责任和适用的法律责任。

13.3本协议有效期满后，若甲方在授权期内如约履行本协议之条款，在与第三方同等条件下，乙方应优先与甲方续签代理协议，以保证甲方的投资利益；如甲方未能履行本协议之条款时，乙方有权不予续签。

14附则

本协议一式四份，协议双方各执二份。未尽事宜或在本协议履行过程中发生争议，双方应友好协商解决。若协商不成，则应提交于本协议签署地人民法院或贸易仲裁委员会裁决。审定或裁决费由败诉方承担。

本合同之附件均为本合同不可缺少的组成部分，与本合同具有同等效力。

甲方：（章）乙方：（章）

法定代表人：法定代表人：

授权代表人：授权代表人：

**第四篇：加盟代理协议书**

加盟代理协议书

甲方：（以下称甲方）

乙方：（以下称乙方）

甲、乙双方为共同开发市场，创造知名品牌，本着合法、公正、互惠互利、共存共荣的原则，在平等自愿的基础上，就乙方加盟以及销售品牌的产品事宜达成以下协议

一、授权期限；

甲方授权乙方作为甲方产品在省市地区的授权销售商。甲方授权期限为20年月日至20年月日止。

二、经营活动；

乙方可以用“品牌授权销售商”的名义进行一切合法的商业活动；乙方在宣传其渠道地位时，前面不得冠以其他厂商的名称，如乙方违反以上宣传原则，甲方有权取消其分销商资格。

甲、乙双方各自承担民事责任，相互之间无产权及归属关系，但乙方必须按甲方的统一模式进行管理，乙方在其加盟店中只能经营“品牌”的产品。

三、加盟费；

加盟费是乙方承诺在协议有效期内严格履行本协议的一种象征性保证。金额为万元，签订本协议同时一次性交纳加盟费。

四、店铺装修及销售道具；

乙方需向甲方支付店铺装修费约每平方米（中岛位置），另需要支付电脑及零售软件一套、店铺所需销售道具（包括模特、衣架、吊牌、购物袋等）万元。于本合同签订后日内支付，否则甲方有权解除本协议，加盟费不予退还。

五、首批进货；

为保证品牌的健康经营，确定首批进货金额须达到万元（￥元整），在本合同签订后天内，由乙方一次性付清，甲方在收到乙方货款后天内负责将首批订货发给乙方，如乙方未能按时支付首批，则本合同自动作废。

六、供货价格：甲方按零售价格的折供货给乙方。

七、促销及折扣

（1）乙方未经甲方允许，不得擅自在售点内进行打折促销活动。

（2）签约商场的打折促销活动必须依照以下程序进行；

A、提供申请：打折理由，打折商品名称，打折商品数量。

B、确认批准：由甲方核实原因属实，核对明细。

C、确定折扣：由甲方确定折后售价。

D、确定地点：店内小型活动、店外大型促销以申请批示为准。

E、确定时间：打折活动必须在指定时间进行

八、销售任务：乙方必须完成的销售任务，否则甲方有权终止本协议。

九、结算方式：现款现货，款到发货。

十、运输：甲方可代办运输，但运输费用及相应的保险金由乙方自行承担，若货物在运输途中产生意外事故，索赔事宜由乙方负责，但甲方需协助乙方进行。如在收到货物后小时内验货，若未提出质量问题则视为货物符合质量要求。

十一、订货及换货：对于甲方的产品，乙方必须按规定订购，发货后三个月内如乙方所订购的某个品种滞销，可向甲方申请换货，总量不超过订货量的。但乙方必须保证该产品具有二次销售价值（如包装完好、内容物不缺失等），但相应运输费用由乙方承担。

十二、乙方只能直接从甲方购进甲方的品牌产品，而不得从其他渠道购货，特殊情况可由甲方负责从其他区域调配；乙方不得进行跨区销售或低价窜货，如该区域甲方尚未有其他加盟商的，则必须事先知会甲方，并补签加盟合同；否则，一经证实且影响到其他品牌授权商利益时，甲方予以其销售量300%对乙方进行罚款；

十三、乙方不得利用甲方的名义进行除品牌产品之外的销售活动，更不得利用甲方名义从事非法活动，否则，乙方必须承担其一切法律责任，甲方并保留追究乙方法律责任和经济责任的权利；

十四、乙方不能掺杂经营假冒本公司产品，有义务向甲方提供相关的信息，并协助甲方进行打假工作，否则，甲方有权追究其法律责任和经济责任；

十五、本协议结束后，在同等条件下享有与甲方签订在区域内的加盟优先权。

十六、本协议经甲乙双方代表签字即生效。本协议书一式两份，双方各执一份，如发生争议双方协商解决，协商不成，任何一方均可以向甲方所在地人民法院提起诉讼。

甲方：乙方：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

代表：代表：

签约地点：上海签约日期：20年月日

**第五篇：加盟代理协议书**

加盟代理协议书

委托方:(以下称甲方)

受委托方：(以下称乙方)

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，甲方委托乙方在指定的区域代理 “阿诺帕玛（Arnold Palmer）”品牌。为达成“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”品牌在指定区域的市场开拓及经营管理，现双方签署本加盟代理委托经营管理（简称加盟代理）合约，并自愿承担相应责任：

一、甲方现授权乙方为“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”品牌地区市场代理人。

二、代理期限和保证金事宜 ：

1、自2024年月日起至2024年

2、本合约期满前3个月，甲、乙双方应办理续约或解除合约有关手续。

3、自签定本协议书书后，乙方必须向甲方交纳的品牌保证金，否则本协议自动失效。

三、产品价格：

1、乙方必须遵守甲方订立的本合约产品之市场零售价格体系，不得任意提高或降低零售价。

2、属代理区域市场销售需要，经甲方同意，可调整代理地区零售价格体系。

3、因百货公司促销或其他原因产品价格要作调整时，乙方必须向甲方报批同意方可执行，如因乙方擅自调整价格而未经甲方同意的，所产生的损失由乙方单方承担。

四、乙方代理范围：

1“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”品牌进驻指定代理百货公司或區域的拓展工作;

2在指定代理百货公司专柜的营运管理(销售人员的管理,货品管理与调配,与商场协调与协助结款工作等)。

3本合约规定代理内容只限于在代理的百货公司的“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”品牌专柜内销售产品，乙方没有开发、生产本产品的权力。

五、产品供应方式：

1、本合约期限内，由甲方负责向代理区域的百货公司的专柜提供本合约规定之产品，乙方享有20%的换货率。

2、乙方不得在未经甲方授权的代理之百货公司经营“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”的产品。

3、本合约期限内，乙方不得从其它渠道订购本合约规定之经营产品。

六、结算比率及双方承担项目:

1、乙方拥有本百货公司“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”专柜經營權，并承担所有加盟代理商场“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”专柜营銷費用；当地营运费用；前期拓展费用；日常公关费用；市内物流运输费用；市内货品仓储费用；长途物流费用,日常办公通讯费用。

2、甲方全盘提供经营货品；店面柜位设计和装修费用；商场促销折扣；商场结款税票。

七、结算方式：

1、乙方协助甲方从商场结算货款汇入甲方指定的帐户，甲方三天内将乙方结算比率费用汇入至乙方指定帐户。

八、甲方责任：

1、甲方负责为乙方及时提供产品；

2、甲方负责为乙方提供全套CIS形象管理系统并及时交付乙方使用；

3、自双方签定合约书起，甲方应在合理区域内对乙方进行独家代管保护，不得在本合约规定范围内再有其它授权经营活动。

4、甲方负责在代理期限内，约束其它地区对乙方销售区域内的冲货现象，确保销售区域内乙方的合法权益。

5、甲方负责地区及全国范围内本合约产品的广告宣传（电视、杂志、户外广告）。

6、甲方负责专人跟进乙方的销售工作并不定期派专员到乙方处进行推广培训及促进宣传等指导

工作。

7、甲方负责为乙方提供国家或广州市规定的需具备的检验资料，并提供该证明文件复印件，属

代理地区必需特别检验的事项，由甲方负责提供。

十、乙方责任：

1、乙方代理专柜只允许销售“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”的产品；

2、乙方代理专柜不允许使用与“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”无关的形象管理系统；

3、乙方必须按照甲方要求为“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”消费者提供高水准专业服务，并做

好对代理专柜店员的培训工作；

4、做好与商场协调沟通工作，并及时向公司汇报计划进入商场的调整情况；

5、及时在公司规定的时间内汇报和传真代理专柜的每周、每月的销售报表、库存报表及补货单；

6、及时向公司提供与“阿诺帕玛（Arnold Palmer）”有竞争关系的品牌的销售情况及畅销的款

式供公司参考

7、开拓东北其他空白区域市场

十一、保证金退还约定：

1、本合约期限内，乙方能按照本合约的各项规定执行，甲方于本合约期满后无条件退还品牌保

证金；

2、本合约期限内，乙方未能按本合约的各项规定执行，甲方于本合约期满后有权根据实际情况

扣罚部分或全部品牌使用金；

十二、不可抗力事项：

1、“不可抗力”应指本协议书生效期间双方不能控制或无法预料或即使预料也无力解决的事件，导致任何一方完全或部份地不能履行本协议。

3、宣称不可抗力的一方应迅速通知另一方，并应提供发生此种不可抗力及持续时间的适当证明；

十三、其它：

1、本协议未尽事宜由双方另行商定；

2、如果双方其中一方对本协议书有任何争议，双方应首先通过友好协商解决。如果协商时另一

方仍提出异议，则任何一方有权将该争议提交甲方所在地人民法院进行裁决；

十四、本合约一式两份，双方各执一份，如有更改以附件为准；附件同样具有法律约束力。

甲方：乙方：

企业负责人：企业负责人：

签署及盖章签署及盖章

2024年月日2024年月日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找