**中飞华航航空票务加盟项目说明书**

**前言**

中飞华航（北京）航空服务有限责任公司（简称“中飞华航”）是一家经国家工商、税务、质检、航协等单位注册成立的大型航空服务公司，同时也是中国航空协会、国际航空运输协会（IATA）中国地区的会员，航空票务一级代理，并与全国26家航空公司及国外几万条航线建立了良好的合作关系。

中飞华航致力于打造新型航空代理服务模式。公司计划截止2021年将在国内设立8个独立运行的省级票务中心，228个二级票务营业厅，总服务人员将达到3500人。

作为中国民航协会会员，中飞华航已与数十个机场建立人才定向培养协议，公司已建成占地15000㎡的培训基地，预计三年内培养输送航空地面服务、空乘、航空票务人员23000人，并与30所大、中专院校建立校企合作办学。

作为国内首家开启航空票务售票系统加盟的企业，中飞华航拥有业内领先的实力与不可复制的优势！

1. **行业前景**

随着我国经济持续、快速发展，人民生活水平的不断提高，作为现代运输工具之一的航空业具有快捷、安全、舒适、时效性强的特点，在推动国民经济发展满足人民生活、商务活动、工作需求提高生活质量，使越来越多的商务和度假旅客选择航空出行。

据2015年人口统计，我国人口已达到13.6亿，占全球人口数量的18.84%，陆地领土面积约为960万平方千米,约占亚洲陆地面积的1/4,约占全世界陆地面积的1/15，按国外经验，通用航空产业投入产出比为1比10，就业带动比为1比12。目前美国大约有22．4万架通航飞机，通航机场总量约2万个，飞行员数量超过61万，总产值超过1500亿美元，创造了全国1％的GDP和126万个就业岗位。我国截止目前仅有278个机场，现役民用飞机数量3072架，可见航空业在我国市场有着巨大发展的潜力。中国民航局现任局长冯正霖2016年“十三五”期间将重点推进通用航空的发展，全国通用机场将建成500座以上，通用航空将达到5000架以上，年飞行量达到200万小时，产业整体规模将超过1万亿元。建成安全、高效、优质、绿色的现代民用航空体系，成为“量大质优”、世界一流的民航强国。

1. **产品介绍**

**1.航空票务营业厅设立**

售票系统；

国内、国际机票查询与预定；

透明价格、系统自动推荐最低折扣；

机票退改签服务；

7 X 24 服务。

**2.航空票务培训&就业服务**

航空票务售票系统专业培训；

航空票务推广方法培训；

航空票务营销方法培训；

航空票务学员就业安置服务；

代办航空类相关资质证书。

1. **加盟优势**
2. **专业系统，不可复制**

判断一个项目是否可做，除了利益外，要考虑它是不是有技术含量，是否容易被别人复制。比如：今天你开个餐馆项目，别人看你生意火爆，过不了几天，你身边会同时出现好几家。航空票务的售票系统，专业性强。目前全国就我司一家对外授权，并且它本身单项利润比较高。

**2．投资小，回报高**

本项目最大的特点是投资非常小，总投入5万以内，但由于行业特点，根据区域和客户群体不同，回报率年收20万、30万、50万、甚至上百万都很正常。

**3.朝阳行业，时间越久，客户越多**

随着国家“一带一路”的开放进程，越来越多的人走出国门。另外，时间就是金钱，为了节约时间，越来越多的人在长途出行会选择飞机作为代步工具，并且这个行业有个客户累计周期，一次成为你的客户，他就会一生成为你的客户，并且会给你推荐更多的人成为你的客户。

**4.客户群体大，收益多**

在地方做航空票务，你的大客户很多，例如：企业、学校、医院、银行、政府机关、旅行社、出国劳务公司、留学机构、酒店、写字楼接待等，都可以成为你的企业客户。另外居民区还有大量的个人客户。

**5.专业客户，提升品质**

作为专业落地的航空服务公司，您应该更要注重专业化的服务。比如：上门接送机、老人、小孩出行的特殊服务、送票上门、给客户送出行乘机须知、积分换机票等增值服务。

**6.区域保护，一区一县一代理**

我们遵从市场规则，一区一县设立独家代理，从而起到保护市场，只要您能把市场做起来，市场永远是您的。

**7.发展市场，多项收益**

我们区县的代理，在自主区域内都可以设分代理，比如有些大型企业、政府机关、出国劳务公司、社区、乡政等。每年出票达150张以上规模，都可分设小代理，从而提升市场占有率。

**8.售票、培训两不误，一项加盟多项收益**

随着航空业的井喷，航空票务出现了很大的专业人才缺口，而目前国内所有大学，都未开设航空票务专业，所以给我们提供了巨大的培训市场，而且，现在每年大学生以一千多万的数量涌入社会。现在市场培训价格从12800-19800元不等，按每月招募培训人员5人，年收益也是一个非常大的数额。您只负责培训，就业安置我们可负责，保证学员满意。

**9.集团化运作，一业多带**

因为我们是集团化运作，航空公司给了我们众多优惠政策、特价机票、头排座位、通道座位、积分换票等等，这些都是其他机构没有的。

**10.规模宏大、团购更低**

航空公司一般情况下十人可以按团队出票，价格低。如果一家票务营业厅不容易达成，但我们几百个航空票务营业网点同时在操作，几乎每条航线都能促成团队票，从而我们机票价格更低。

**11.项目高大上，提高社会层次**

对航空而言，选择经常乘飞机出行的人，一定是高端人士，以机票服务为契机，从而结识众多的高端人群，我相信对你的未来和人生有着重要的影响，你会有更多的机遇和商机。

**四、操作的几种形式**

1. 如果您只想做培训用，可以不用注册公司，直接做即可；
2. 如果您想做培训+门店卖机票，就需要注册一个个体工商户；
3. 如果您想把这个事做大，做航空票务中心，这个您就需要注册航空票务公司了。

**五、收益分析：**

1. **售票收入**

售票收入的利润根据订票时间不同、航空公司不同、航程距离等不同有很大的差别。

票务分为2类，一是国内机票，国内机票一般利益为30元-100元/张不等；

二是国际机票，一般利益为10%-60%之间。例如北京-美国，票务价格17000元，利润1000元- 3000元不等。

每年出票1000张以上，收入达20-60万元之间。

1. **培训收入**

根据目前市场需求，每月招收4-10人很正常。按市场最低价12800元（市场价格有12800元、15800元、19800元不等），除我们的安置费用4000元，每个学员净利润8800元，按每月招聘6人，即52800元，年收入60万以上。

**六、加盟条件**

1、中国境内合法身份证明，有完全民事责任能力的个人或团体；有志于发展航空服务行业，有能力在当地拓展市场；

2、有意愿从事航空票务相关业务，并将其视作自己一项事业来发展的有识之士；

3、认可中飞华航的商标、品牌，认同中飞华航的企业文化和发展理念；

4、接受中飞华航加盟的条件与方式，接受总公司的运营指导和管理模式；

5、具备良好的人际关系，公共关系处理能力。具备一定资金实力，有完好的财务记录；

6、有信心、有爱心、有诚心、有耐心，具备良好的语言表达能力和沟通能力,和良好的创业心态；

7、加盟单位或个人无不良犯罪记录；

8、加盟公司或个人具备电脑及辅助设备，和其他现代化办公的基本配置。

**七、加盟流程**

1、加盟者联系中飞华航总部，达成初步合作意向；

2、到总部洽谈加盟细节；

3、提交申请表格等相关材料；

4、总部对申请者审核评估；

5、缴纳市场保证金，达成区域代理合作意向；

6、参加总部统一专业培训：

7、开通航空票务ETERM系统；

8、获取全方位多渠道服务支持；

**八、成功案例**

1.学员韩某，男，河北石家庄人，大专学历，2014年3月初进入我司培训基地，经过1个月培训，被安置在国内某大型航空公司的电话中心。他在3个月的努力工作中，积累了一定的经验，后于航空公司辞职，进入北京的一家一级代理公司工作1年，已掌握代理公司的运作模式。在公司的帮助下，他回到老家石家庄开起了票务公司，现年纯收入100万。

2.钱先生是一家人力资源公司的总经理，从事出国劳务，经常要为出国人员订购机票，平时也有朋友或客户找他帮忙买机票，所以积累了一些客源，想自己开一个售票点。经过多方联系对比，他选择了我们公司，并通过销售经理的介绍，真正了解了售票点的开设方法，原来并不需要开设门店，只需要一台电脑、一部电话、一台打印机！如此就省去了大量的费用。自今年3月份加盟到现在，钱先生卖了1000多张机票，纯利在10万元以上。同时还在人力资源方面增加了航空票务培训业务，招收学员60人，纯利50万元。

3.王女士在北京某高档小区经营一家超市，因为竞争压力的关系，经常都是免费帮住户送货上门，从而积累了批老顾客，通过闲聊得知住户们在网上购买机票被骗的经历，经住户推荐，考察了机票代售项目，找到了我们公司，经过细致的了解，加盟了一个代售点，在原来超市的基础上增加了一台电脑，一台打印机，通过传单和老客户的积累，帮客户出机票、订酒店。每月票量平均在100张左右，月净利润1.5万左右。最近在考虑是不是做个代理往下分开系统。

4.昆明某旅行社李经理，为增加旅行社业务范围，考察了机票代理和酒店代理，了解到行业信息后，考察了多家机票代理公司，最后选择了我们公司，做了一个贴牌代理。通过李经理在同行业中的宣传；利用给自己的人脉资源，在短短6个月内，连续拓展了56家旅行社连锁加盟，短时间收回了成本，并且盈利超过60多万。