

# 2024-2030年中国城际出行 产业发展现状与行业竞争对手分析报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《2024-2030年中国城际出行产业发展现状与行业竞争对手分析报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202312/429307.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2024-2030年中国城际出行产业发展现状与行业竞争对手分析报告》共七章。首先介绍了城际出行行业市场发展环境、城际出行整体运行态势等，接着分析了城际出行行业市场运行的现状，然后介绍了城际出行市场竞争格局。随后，报告对城际出行做了重点企业经营状况分析，最后分析了城际出行行业发展趋势与投资预测。您若想对城际出行产业有个系统的了解或者想投资城际出行行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

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1章 城际出行市场供求状况分析

#### 1.1 中国城际出行市场需求分析

##### 1.1.1 公路旅客运输及周转量分析

###### (1) 公路旅客运输量趋势分析

###### (2) 公路旅客周转量趋势分析

##### 1.1.2 公路客运区域需求情况分析

###### (1) 区域旅客运输量对比分析

###### (2) 区域旅客周转量对比分析

##### 1.1.3 公路客运省市需求情况分析

###### (1) 省市旅客运输量对比分析

###### (2) 省市旅客周转量对比分析

##### 1.1.4 中国城际出行市场需求分析

###### (1) 城际公路客运数量分析

###### (2) 城际出行市场规模测算

#### 1.2 中国城际出行市场供给分析

##### 1.2.1 公路客运汽车总保有量

##### 1.2.2 公路客运大型客车保有量

##### 1.2.3 公路客运中型客车保有量

##### 1.2.4 公路客运小型客车保有量

#### 1.2.5 公路客运微型客车保有量

### 1.3 城际出行市场互联网革命紧迫性分析

#### 1.3.1 城际出行市场发展痛点分析

- (1) 市场需求碎片化，交易成本高
- (2) 票务信息不透明，购票不易
- (3) 供应庞大而分散，资源浪费

#### 1.3.2 城际出行网络化发展必要性

- (1) 解决传统市场痛点
- (2) 实现供需匹配智能化
- (3) 实现业务多元化发展

## 第2章 城际出行网络化发展模式与竞争格局

### 2.1 网络售票市场发展分析

#### 2.1.1 网络售票市场发展进程

#### 2.1.2 网络售票市场发展规模

#### 2.1.3 网络售票市场盈利模式

- (1) 销售分成模式分析
- (2) 保险费模式分析
- (3) 网络售票延长线模式分析
- (4) 其他盈利模式分析

### 2.2 城际巴士网络化发展分析

#### 2.2.1 城际巴士网络化发展进程

#### 2.2.2 城际巴士网络化发展规模

#### 2.2.3 城际巴士网络化盈利模式

- (1) 销售分成模式分析
- (2) 增值服务模式分析
- (3) 拓展综合服务模式分析

### 2.3 城际出行网络化市场竞争格局

#### 2.3.1 网络售票市场竞争主体类型

- (1) 在线旅游平台
- (2) 运力分享型互联网创业公司
- (3) 向互联网转型的传统客运企业

(4) 参与省级票务系统建设的公司

### 2.3.2 网络售票市场竞争格局分布

(1) 第一梯队——年出票量高于300万张

(2) 第二梯队——年出票量高于100万张

(3) 第三梯队——年出票量低于50万张

### 2.3.3 城际出行网络巴士竞争格局

(1) 在线网络售票平台

(2) 城际互联网定制巴士公司

(3) 城内互联网定制巴士公司

## 第3章 城际出行市场优秀企业案例分析

### 3.1 第一梯队案例分析

#### 3.1.1 携程网

(1) 平台简况分析

(2) 平台类型分析

(3) 平台网络售票业务分析

(4) 平台盈利模式分析

#### 3.1.2 去哪儿网

(1) 平台简况分析

(2) 平台类型分析

(3) 平台网络售票业务分析

(4) 平台盈利模式分析

#### 3.1.3 Bus365

(1) 平台简况分析

(2) 平台类型分析

(3) 平台网络售票业务分析

(4) 平台盈利模式分析

#### 3.1.4 12308网

(1) 平台简况分析

(2) 平台类型分析

(3) 平台网络售票业务分析

(4) 平台盈利模式分析

### 3.1.5 畅途网

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

## 3.2 第二梯队案例分析

### 3.2.1 四川汽车票务网

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.2.2 巴士管家

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.2.3 快巴

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.2.4 同程网

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.2.5 巴巴快巴

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

## 3.3 第三梯队案例分析

### 3.3.1 易票购

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.3.2 艺龙

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.3.3 辽宁省汽车客运网上售票系统

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.3.4 重庆市公路客运售票网

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

### 3.3.5 大巴网

- (1) 平台简况分析
- (2) 平台类型分析
- (3) 平台网络售票业务分析
- (4) 平台盈利模式分析

## 3.4 打车软件城际出行业务布局分析

### 3.4.1 滴滴出行城际出行业务布局分析

### 3.4.2 神州专车城际出行业务布局分析

### 3.4.3 Uber城际出行业务布局分析

### 3.4.4 包子拼车城际出行业务布局分析

## 第4章 城际出行市场投资潜力与策略规划

## 4.1 城际出行市场发展前景与趋势预测

### 4.1.1 城际出行市场发展环境分析

- (1) 市场热点扶持政策分析
- (2) 市场技术水平推动分析
- (3) 市场内部变革动因分析
- (4) 市场商业模式创新趋势

### 4.1.2 城际出行市场发展前景预测

### 4.1.3 城际出行市场发展趋势预测

- (1) 市场整体发展趋势预测
- (2) 市场竞争格局趋势预测

## 4.2 城际出行市场投资潜力分析

### 4.2.1 市场投资热潮分析

### 4.2.2 市场投资机会分析

### 4.2.3 市场进入壁垒分析

- (1) 资源壁垒分析
- (2) 人才壁垒分析
- (3) 技术壁垒分析
- (4) 其他壁垒分析

### 4.2.4 市场投资风险分析

- (1) 行业政策风险分析
- (2) 市场波动风险分析
- (3) 市场经营风险分析
- (4) 行业人才风险分析
- (5) 市场其他风险分析

## 4.3 城际出行市场投资现状分析

### 4.3.1 市场投资主体分析

- (1) 市场投资主体构成
- (2) 各投资主体投资优势

### 4.3.2 市场投资切入方式及操作策略

### 4.3.3 市场投资规模分析

### 4.3.4 市场投资动向分析

## 4.4 城际出行市场投资策略规划

- 4.4.1 投资方式策略规划
- 4.4.2 投资区域策略规划
- 4.4.3 投资领域策略规划
- 4.4.4 产品创新策略规划
- 4.4.5 商业模式策略规划

## 第5章 城际出行行业发展综述

### 5.1 城际出行行业相关概述

#### 5.1.1 行业定义与研究范围界定

#### 5.1.2 城际出行的分类

#### 5.1.3 城际出行行业的特点分析

### 5.2 城际出行行业发展环境分析

#### 5.2.1 行业政策环境分析

- 1、行业管理体制
- 2、行业相关政策及解析
- 3、行业发展规划及解析

#### 5.2.2 行业经济环境分析

- 1、中国GDP增长情况分析
- 2、中国CPI波动情况分析
- 3、居民人均收入增长情况分析
- 4、经济环境影响分析

#### 5.2.3 行业社会环境分析

- 1、中国人口发展分析
  - (1) 中国人口规模
  - (2) 中国人口年龄结构
  - (3) 中国人口健康状况
  - (4) 中国人口老龄化进程

## 第6章 中国重点城市城际出行市场分析

### 6.1 北京市城际出行市场分析

#### 6.1.1 北京市城际出行行业需求分析

#### 6.1.2 北京市城际出行发展情况

6.1.3北京市城际出行存在的问题与建议

6.2上海市城际出行市场分析

6.2.1上海市城际出行行业需求分析

6.2.2上海市城际出行发展情况

6.2.3上海市城际出行存在的问题与建议

6.3天津市城际出行市场分析

6.3.1天津市城际出行行业需求分析

6.3.2天津市城际出行发展情况

6.3.3天津市城际出行存在的问题与建议

6.4深圳市城际出行市场分析

6.4.1深圳市城际出行行业需求分析

6.4.2深圳市城际出行发展情况

6.4.3深圳市城际出行存在的问题与建议

6.5重庆市城际出行市场分析

6.5.1重庆市城际出行行业需求分析

6.5.2重庆市城际出行发展情况

6.5.3重庆市城际出行存在的问题与建议

第7章 中国城际出行行业投资与前景预测（ ）

7.1 中国城际出行行业投资风险分析

7.1.1行业宏观经济风险

7.1.2行业政策变动风险

7.1.3行业市场竞争风险

7.1.4行业其他相关风险

7.2 中国城际出行行业投资特性分析

7.2.1行业进入壁垒分析

7.2.2行业盈利因素分析

7.2.3行业营销模式分析

7.3 中国城际出行行业投资潜力分析

7.3.1行业投资机会分析

7.3.2行业投资建议

7.4 中国城际出行行业前景预测

#### 7.4.1城际出行市场规模预测

#### 7.4.2城际出行市场发展预测（ ）

部分图表目录：

图表1：2017-2022年中国公路客运量及其增长情况（单位：亿人，%）

图表2：2017-2022年公路旅客周转量及其增长情况（单位：亿人公里，%）

图表3：2020年全国公路旅客运输量分地区情况（单位：亿人）

图表4：2020年全国公路旅客运输量地区分布（单位：%）

图表5：2020年全国公路旅客周转量分地区情况（单位：亿人公里）

图表6：2020年全国公路旅客周转量地区分布（单位：%）

图表7：2020年旅客运输量最大的前十省份（单位：万人）

图表8：2020年旅客周转量最大的前十省份（单位：亿人公里）

图表9：2017-2022年中国城际公路客运量及其增长情况

图表10：中国城际出行市场规模测算（单位：亿元）

图表11：2017-2022年中国公路客运汽车总保有量及其增长情况（单位：万辆，%）

图表12：2017-2022年中国公路客运大型客车保有量（单位：万辆）

图表13：2017-2022年中国公路客运中型客车保有量（单位：万辆）

图表14：2017-2022年中国公路客运小型客车保有量（单位：万辆）

图表15：2017-2022年公路客运微型客车保有量（单位：万辆）

图表16：中国网络售票市场发展历程

图表17：2020年中国网络售票市场规模测算

图表18：中国城际巴士网络化发展历程

图表19：携程网基本信息简介

图表20：携程网发展优劣势分析

图表21：去哪儿网基本信息简介

图表22：去哪儿网发展优劣势分析

图表23：Bus365基本信息简介

图表24：Bus365发展优劣势分析

图表25：12308网基本信息简介

图表26：12308网发展优劣势分析

图表27：畅途网基本信息简介

图表28：畅途网发展优劣势分析

图表29：四川汽车票务网基本信息简介

图表30：四川汽车票务网发展优劣势分析

更多图表见正文&hellip;&hellip;

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202312/429307.html>