

长沙企业怎么申请旅行社业务经营许可证，时间多久？

产品名称	长沙企业怎么申请旅行社业务经营许可证，时间多久？
公司名称	湖南卓昊网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	长沙高新开发区麓谷大道627号
联系电话	15580949669 17775864466

产品详情

你抱团是指零售商。它收益基本上就是赚取差价，例如销售商给出的500元，它能加100盈利，卖600。我们时常在酒店里、街头看见的门面全是这一类，现在随着互联网的发展，淘宝网、去哪上边的许多店都是这一类。而且现在比较太容易了，行程安排都相差无异，换句话说旅游商品的滞后效应，因此真真正正抱团人都是无法分辨出团与团之间的差别，仅有比价格，因此这一类旅游社的收益是很低的。在自己的问题里边，假如你是指你抱团的旅游社盈利有多高，全看大家以前较为完的旅游社到底有多少了，总体来说如今明码实价，她们盈利是很低的，当然这低是相对来说，团费几百块的，加不了许多，但团费几千几万的自然就建议多加一点。

包车服务也会有一些非正常情况，例如泰国的旅游车全是购物店提供给旅游社使用的，条件就是要进他们家的购物店，车钱这一块就能少一大笔钱出去。

加上把餐按*低水平吃，花费就降下来了，所以很多人反映，团队餐太难吃了大道理也在这，终究一分钱一分货。

旅游社为了降低企业成本，没给导游员发放工资交社保，换句话说不容易养导游员，有团的时候才能找导游，按道理说这样我们总该给导游员发补贴了啊，可是遗憾，这些都并没有，你说不给导游员发补贴也就罢了，让导游员零人力资本接团，但令人遗憾的是为了能迁移工作压力，让导游员掏钱买团，换句话说导游员不仅0人力资本接团，还需要负人力资本接团，这也就是为什么许多团顾客买东西不太好自付不太好，导游员就换脸的主要原因，终究一直亏，是人类心里都会难受。加上，旅游社为了能迁移保证金的风险性，让导游员交质保金，那一个导游员五千，十个呢，一百过呢？跑欧洲听闻担保金是十万，哎哟喂，旅游社哪些周转资金已经有了。如今去欧洲玩划算的时候才会万余元不上，接团导游员人头数均超过100欧了，工作压力不是一般的大，自然以往顾客自付也非常多，参与了自付导游员人头数回家了，是0人力资本接团，然后有多的是买东西才算真真正正挣的工作投入。

觉得旅游社也就是一个服务平台，类似淘宝网，天猫商城这类，你服务平台搭个了也可以挣钱，方式层出不穷：

例如，成立一个旅游社，工程分包出来，收管理费用，担保金，及其税票提成费（我认识的一家专门做会务服务的，年银行流水几千万，挂证的旅游社税票提一个点，你算下能够赚多少钱，这已经是他们一家的现象）。

*挣钱确实是有资源旅游社。例如，导游资格证是任何人都可以考，但奇葩的是领队证，要旅游社强烈推荐才能考，因此也做成一个产品了，就是做证。一个领队证卖万余，有效期限三年，三年后你又要复考，怎么赚钱呢？收管理费用，一年三千，随后叫带队交保证金，万把元，你算下这到底是多少钱。有一些社为了能防范风险便以学习培训名义赚这钱，交万把元上几日课，即便你后边悔约也不想要领队证了，都不会退款，毕竟是培训费用，理都没地方说。就算没带队网络资源的都有些人四处揽客收款，说先交费占地方，要不然配额便被他人抢走了，前些年加水*流行的情况下，放起来钱随意搞一搞就能赚取利润，有些人发觉错误规定退钱，那总有新手交钱的，挪一挪就行了。