

祥鹏航空支付手续费产品方案

结合公司低成本转型思路，大力加强我司辅营体系建设。基于我司自有渠道日渐提升的销售额，为降低公司成本提升辅营收入，经市场部研究决定，拟对官网购票旅客收取支付手续费，即可实现将公司的成本项目转化为收益项目。

一、产品定义

此产品是基于我司自有渠道价格最优的基础上，针对官网/团队网所有(B2C\B2B)购票旅客收取的一项支付手续费，将我司成本转变为收益。

二、产品目的

在低成本转型后，在客票利润降低之时，提升公司辅营收入，保障公司整体收益水平。

三、适用条件

(一) 适用航线：祥鹏航空官网销售航线；

(二) 适用旅客：祥鹏航空官网/团队网所有消费旅客(B2C\B2B)；

(三) 适用旅行类型：单程(OW)、往返(RT)、多联程(CT)；

(四) 适用航班日期：起始日期自方案下发之日起，截止日期另行通知。

(五) 适用手续费率

| 渠道 | 支付方式收费费率 |
|----|----------|
|----|----------|

| | 快捷支付 | 网银支付 | 支付平台支付 | 其他支付 |
|-------|-------|------|--------|------|
| 官网B2C | 1% | | 1% | |
| 官网B2B | 1% | | | |
| 团队网 | 0.32% | | | |

官网-订单总金额的1%，团队网-订单总金额的0.32%。
 但根据支付手续费成本及市场情况，市场销售可结合财务意见，进行费率调整，具体以后期调整邮件为准。

四、方案实施

产品将依托系统支持，利用系统功能实现官网所有产品消费旅客的支付手续费收取。

(一)政策制定依据

在保证不影响正常销售的基础上，官网以盈利为原则，团队网以保本为原则。以2015年我司支付手续费实际成本及各渠道特点制定收费标准。目前各支付方式的成本大概如下：

| 渠道 | 支付方式成本 | | | |
|--------|---------|------|---------|------|
| | 快捷支付 | 网银支付 | 支付平台支付 | 其他支付 |
| 官网 B2C | 0.2831% | | 0.3806% | |
| 官网 B2B | 0.2507% | | | |
| 团队网 | 0.32% | | | |

(二)运算逻辑

此手续费计算逻辑为订单总金额*费率，订单总金额包

含所有机票、燃油、税费、辅营等费用。

(三) 产品呈现

此产品不做单独呈现，仅在订单生成，选择了支付方式后，在右侧官网订单详情处，根据订单金额和费率计算出手续费并呈现。效果大致如图一。同时在选择支付方式后，点击订单提交，将弹出一个提示框“您需支付 XX 元支付手续费”，确认则进入支付。效果大致如图二。



| 增值服务 | |
|---------------|-----|
| 1 航意险 | ¥30 |
| 1 延误险 | ¥20 |
| 1 退票险 | ¥20 |
| 短信服务费 | ¥1 |
| 金额总计: ¥665.50 | |

图一



图二

(四) 适用范围

针对官网/团队网所有购票、购辅营产品等所有产生销售的订单，均根据订单总金额和所设定的费率，收取支付手续费。

（五）退改签

1. 退：旅客自愿/非自愿进行订单申退，此手续费退款金额按实际退款金额*所收费率进行退款，订单中其他客票/辅业按既有规则执行。其中提交申退后，一审为产品业务口，二审为财务；

2. 改签：客票按照相应对改签规则执行，此手续费不退还。

五、收入预估

官网 15 年销售额约计 22.31 亿元（含官网自有 B2B\B2C），团队网 15 年销售额约计 6.3 亿元。官网费率按照 1% 计算，官网渠道预计 7 月初上线，16 年官网渠道支付手续费产品全年可增收 1115 万元；团队网费率按照 0.32% 计算，16 年团队网整体预计有 30% 下浮，团队网预计 4 月初上线，团队渠道支付手续费产品可增收 105 万元。故 2016 年支付手续费产品预估收入约计 1220 万元。

团队网及官网 2015 年整体费率为 0.2846%，2016 年官网及团队网整体销售额约计 26.72 亿元，按此 15 年成本计算，预计 2016 年此项目成本为 760 万元，新增净利润，460 万元。

六、其他

（一）费率调整流程：费率若需调整，邮件按“市场销售部产品营销中心经理-财务收入结算中心经理”流程逐一审批，

获批后此价格生效，届时对相关业务口进行邮件报备即可；

(二)费用定性：此费用不计入机票价格，计入网站服务费，旅客若需发票，由财务按照网站服务费开具发票；

本产品最终解释权归祥鹏航空市场部产品营销中心。