



# 破浪·出海

2024  
- 2025

中国商旅管理白皮书

The 2024-25 China Business Travel Management White Paper



全球商旅市场正在快速回暖。根据GBTA（全球商务旅行协会）数据，2024年全球商旅支出预计恢复至1.48万亿美元，其中中国市场贡献约三成份额，成为增长核心动力。

随着国际交流全面重启，中国企业海外差旅需求持续增长，尤其在新能源、跨境电商等领域，员工外派频次显著增多。商旅，正从“成本项”转变为企业开拓市场的“战略杠杆”。

但挑战始终存在。地缘冲突推高了机票、酒店价格的波动，ESG要求让大部分企业开始追踪差旅碳足迹，而AI技术正在改写报销、审批的每一个环节。当企业既要控制

成本，又要应对合规与技术变革，差旅管理还能如何创新？当“降本增效”进入深水区，是否还有未被挖掘的价值空间？

更值得关注的是“人”的变化。调研发现，64%的跨国差旅者面临“语言障碍焦虑”，而国内高频出差人群中，83%希望获得更灵活的行程调整权限。年轻一代员工不

再只关注效率，他们需要航班延误时的情绪支持，期待酒店能提供个性化服务——这些“隐形需求”正重新定义差旅体验。企业如何既保持管控力度，又让员工感受到人文关怀？服务商如何从“资源提供者”升级为“价值共创者”？

本白皮书深度联合【行政联盟】【出海领航】以及其他多家行业领军品牌伙伴，基于同程商旅千万条供应链动态数据与千家企业深度调研，拆解商旅管理底层逻辑的

守正与突围。答案或许不唯一，但进化必然有迹可循。

## 同程商旅《2024-2025中国商旅管理白皮书》联合品牌

联合  
发布



参编  
伙伴



\* 排名不分先后

# 研究方法与数据来源

本报告的研究基于多元数据来源与综合分析方法，确保结论的洞察性与前瞻性。

## 数据来源

- 同程商旅自有平台数据

基于多年积累的企业差旅管理数据，  
提供了全面的市场洞察

- GBTA（全球商旅协会）数据

结合GBTA发布的最新行业报告，为全  
球及中国商旅管理趋势提供了参考

- 网络公开信息整理

结合行业报告、企业案例和公开数据，  
丰富分析视角



## 研究方法

- 问卷调研

面向不同行业的差旅负责人与商旅人士，  
收集企业差旅需求与管理现状

- 在线调研与座谈

通过在线调研与座谈，深入了解企业  
差旅管理中的挑战与需求

- 深度访谈

与行业专家、商旅平台负责人及大企业差旅管理  
高管进行深度访谈，获取行业趋势的独到见解

# 关键发现与核心结论

2024-2025商旅市场 **5** 大关键词

## 01 韧性

- 全球商旅市场持续复苏，区域分化特征显著。
- 企业聚焦成本与合规平衡，技术驱动流程革新。
- 供应链韧性成核心，地缘因素影响区域复苏节奏。

## 02 破浪

- 跨境差旅需求激增，东南亚成战略布局重心。
- 出海企业面临政策与本地化双重挑战，需强化风控。
- 区域经贸合作深化，催生新兴市场差旅场景。

## 03 重构

- 年轻员工需求转向灵活化与个性化服务融合。
- 高效出行模式普及，短途差旅占比持续攀升。
- 混合办公趋势推动“商务+休闲”场景常态化。

## 04 AI +

- AI技术全面渗透差旅流程，提升动态资源匹配效率。
- 数字化转型痛点聚焦系统互通与数据安全。
- 电子化票据加速普及，过渡期协同生态壁垒。

## 05 跃迁

- TMC向生态化服务升级，技术赋能战略价值重塑。
- 绿色差旅与可持续发展理念深度嵌入行业实践。
- 全球化资源网络助力企业降本增效与合规管控。

关键词 NO.1

**韧性**

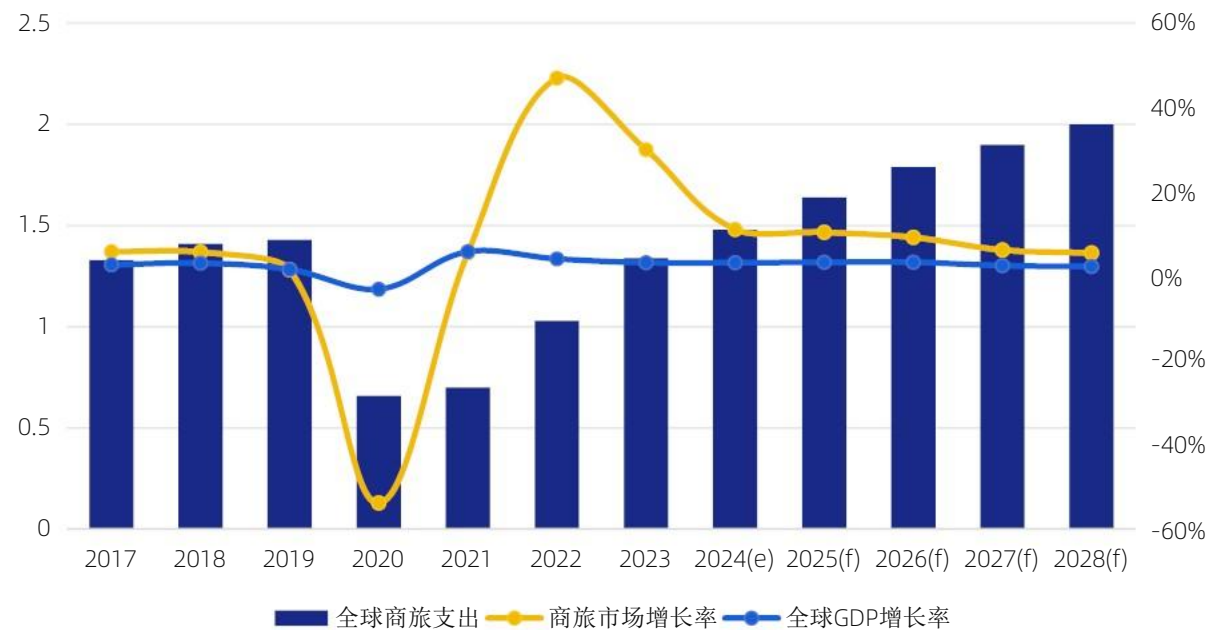
—— 2024-2025商旅市场洞察

# 市场大盘 | 全球商旅韧性增长，复合增长率逐步放缓至7%

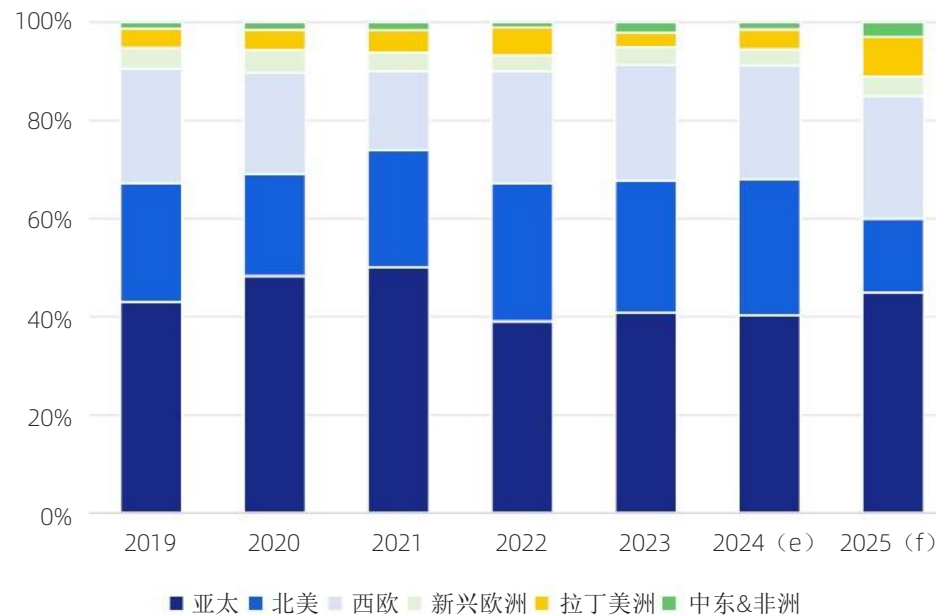
- GBTA（全球商务旅行协会）报告数据显示，2024年全球商旅市场增速平稳，总规模预计将达到1.48万亿美元，首次超过2019年水平。随着通胀回落、全球经济不确定性攀升、以及消费与企业支出的韧性增强，宏观经济因素将继续影响商务旅行需求。2025年到2028年的年复合增长率将逐步放缓至7%，到2028年将突破2万亿美元。
- 对比全球各区域商旅支出，2024年亚太地区仍以最高占比领跑全球市场，拉丁美洲市场占比显著提升1.2个百分点，新兴欧洲、中东&非洲占比下降。

全球商旅市场规模

(万亿美元)



全球各区域商旅支出占比



\*(e)指估算值 (Estimated); (f)指预测值 (Forecasted)

# 全球区域 | 商旅支出区域分化，新兴市场成复苏关键变量

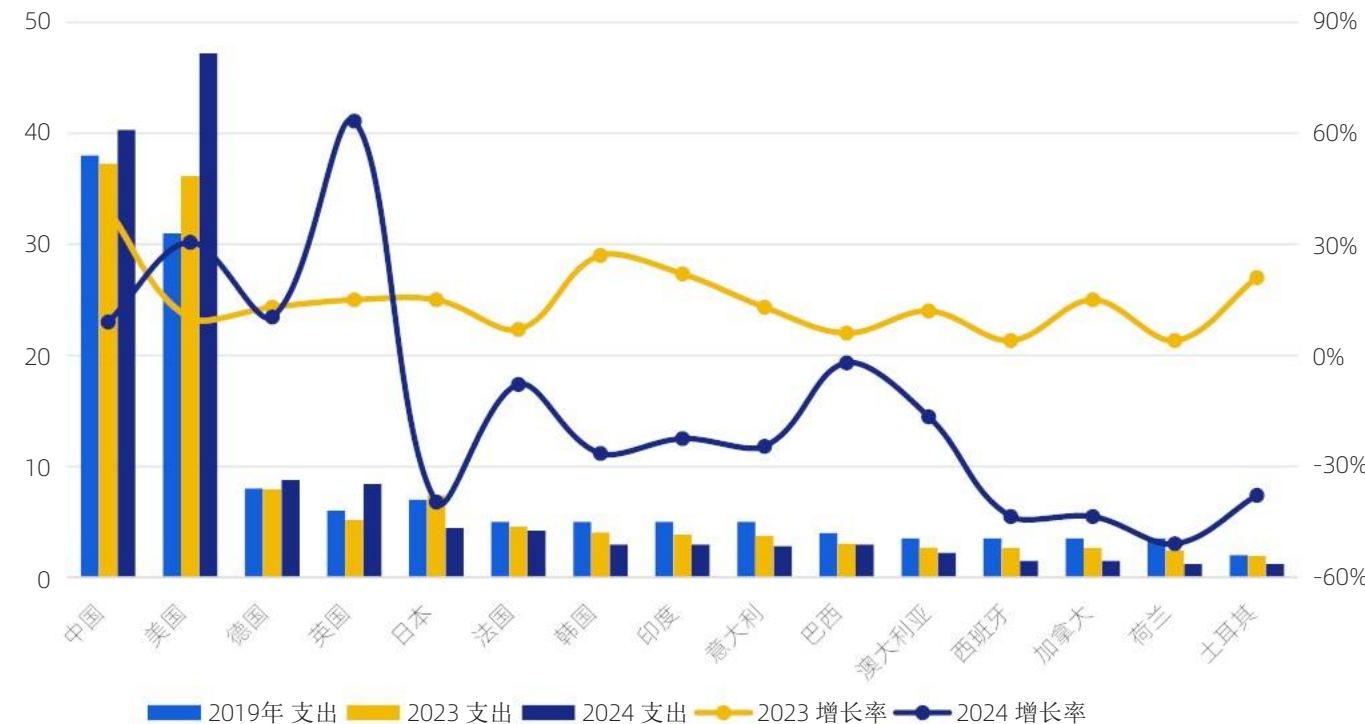
- 自2023年全球各区域商旅增速普遍乐观后，2024年亚太、北美、西欧等主力市场出现增速转负，而拉美逆势增涨36.3%，中东非洲跌幅最深。
- 相较于2019年的恢复情况上看，北美及中东&非洲已基本恢复甚至超过19年水平，受益于地区经济韧性与政策驱动；亚太、西欧恢复85%以上，稍有滞后，新兴欧洲因地缘拖累明显，恢复动力不足。整体上全球各区域复苏呈现结构性分化。

全球各区域商旅支出增速

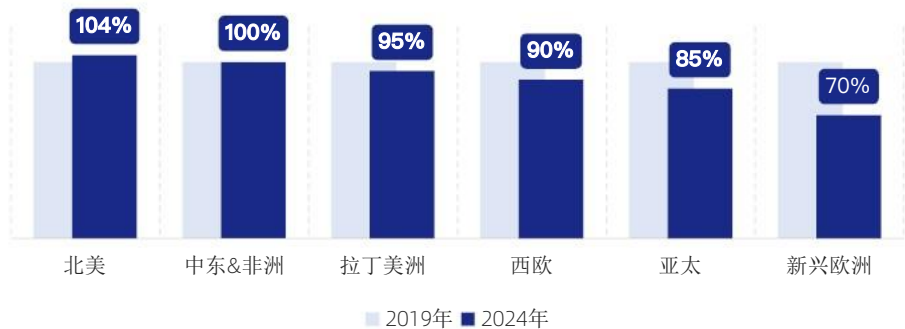


全球TOP10商旅支出国家份额&增速

(百亿美元)



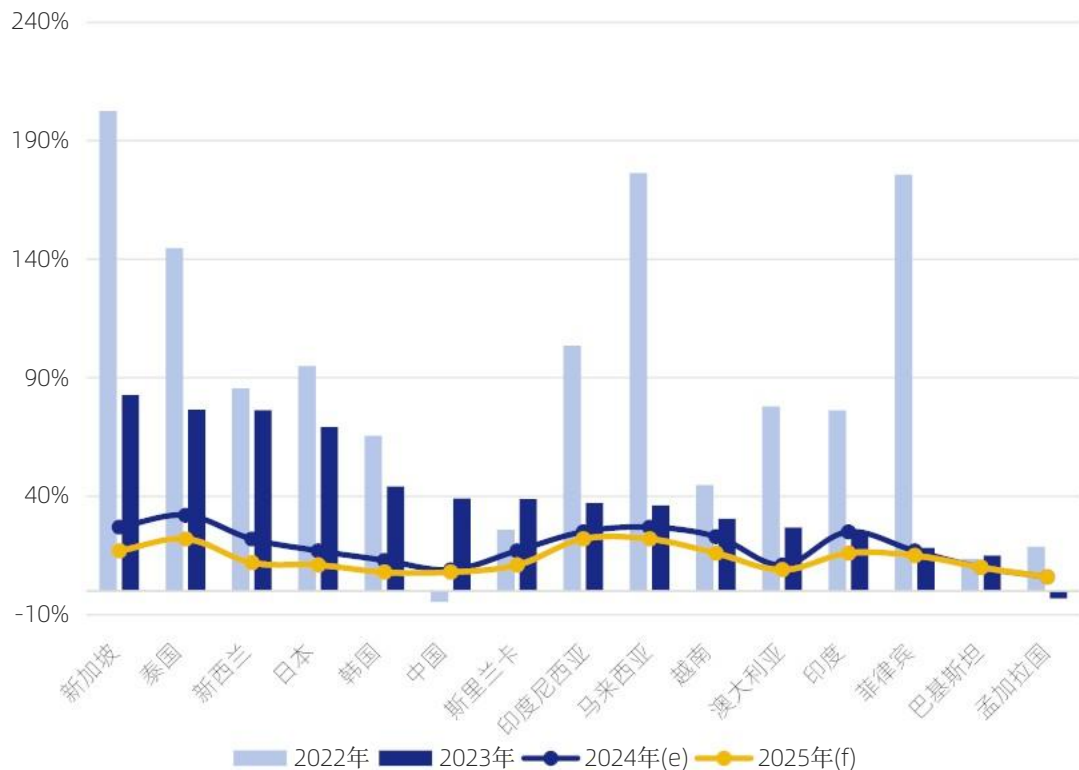
全球各区域商旅支出恢复情况



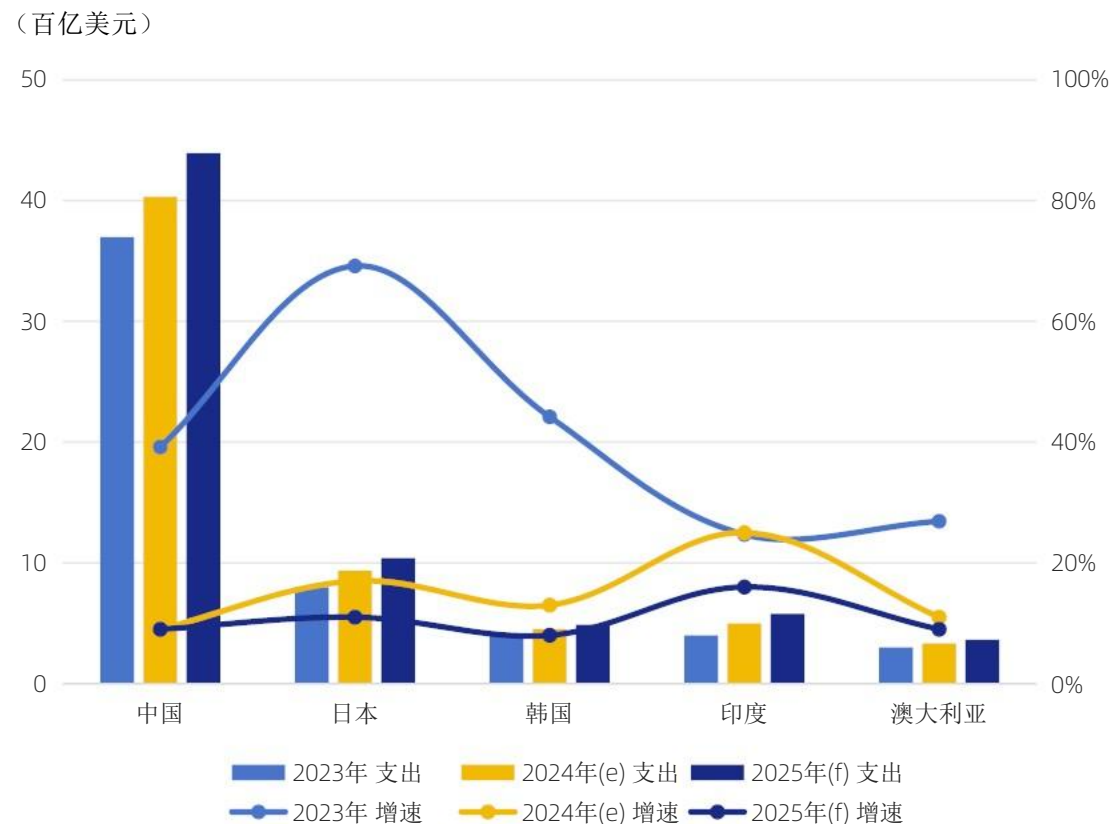
# 亚太市场 | 支出增速趋于放缓，产业转移投向新兴市场

- 2024年亚太地区商旅支出增长率普遍放缓。中国以高份额继续领跑亚太商旅市场，日韩增速大幅回落，印度市场有逆势提速趋势。预计2025年，随着全球经济局势波动与政策变化，亚太地区商旅支出增速有望进一步提升，新兴市场将在产业转移中发挥更关键作用。

亚太地区各国商旅支出增速



亚太商旅支出TOP5国家支出&增长情况

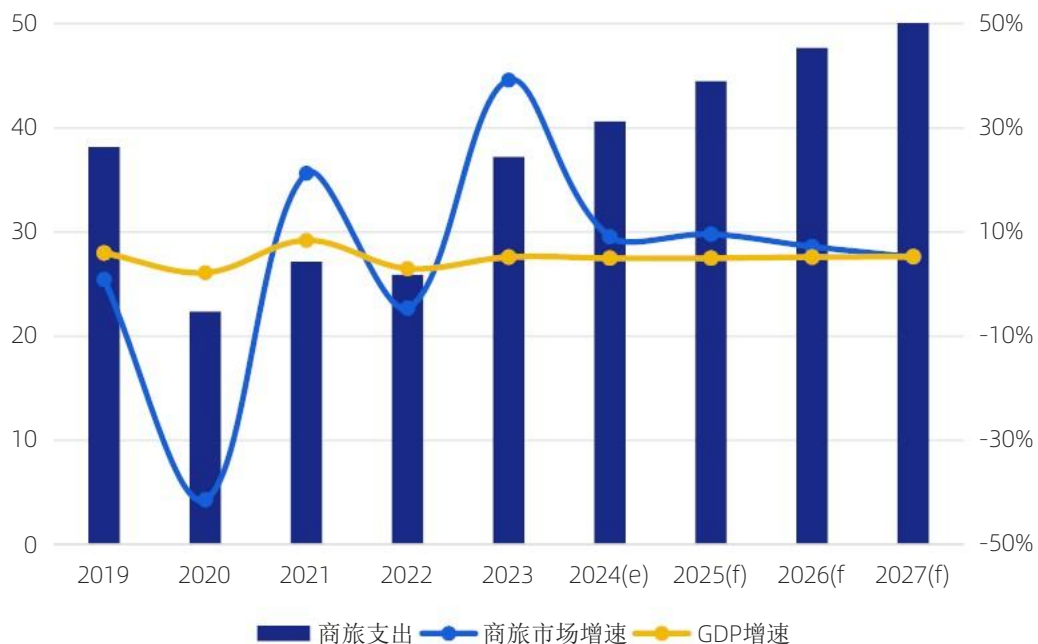


# 中国市场 | 中国商旅市场韧性凸显，细分领域渐趋稳定

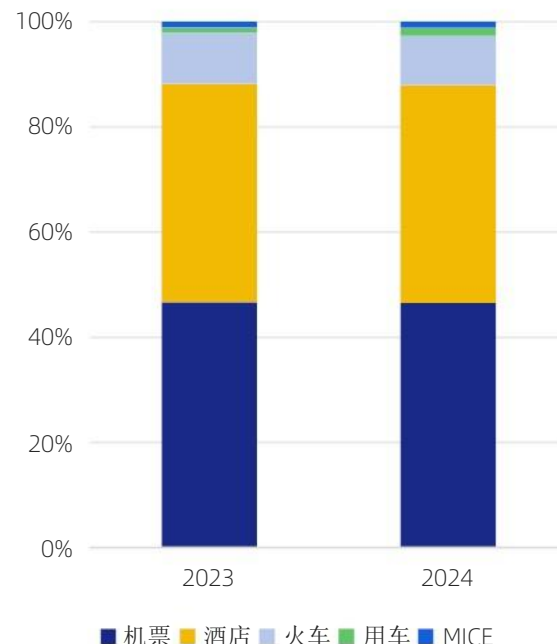
- GBTA数据显示，2023年中国商旅市场总规模达3725亿美元，2024年将实现4062亿美元，全面恢复赶超2019年水平，预计未来几年中国商旅市场将继续保持稳定增长。
- 细分市场中，机票、酒店支出仍占总份额的80%以上，酒店单量占比稍有降低，但支出份额不变，反映酒店价格有所回升；火车单量稍有增长，支出占比降低，或因中短途差旅增多；整体上看2024年各细分市场较上一年趋于稳定。

中国商旅市场规模变化2019~2028

(百亿美元)



细分市场占比 2024vs2023



延伸阅读

国内前期相关政策

🔍 **内需体系激发潜力：**2022年《扩大内需战略规划纲要》明确提出以国内大循环为主体，通过培育完整内需体系、促进消费升级等方式激发国内市场潜力。

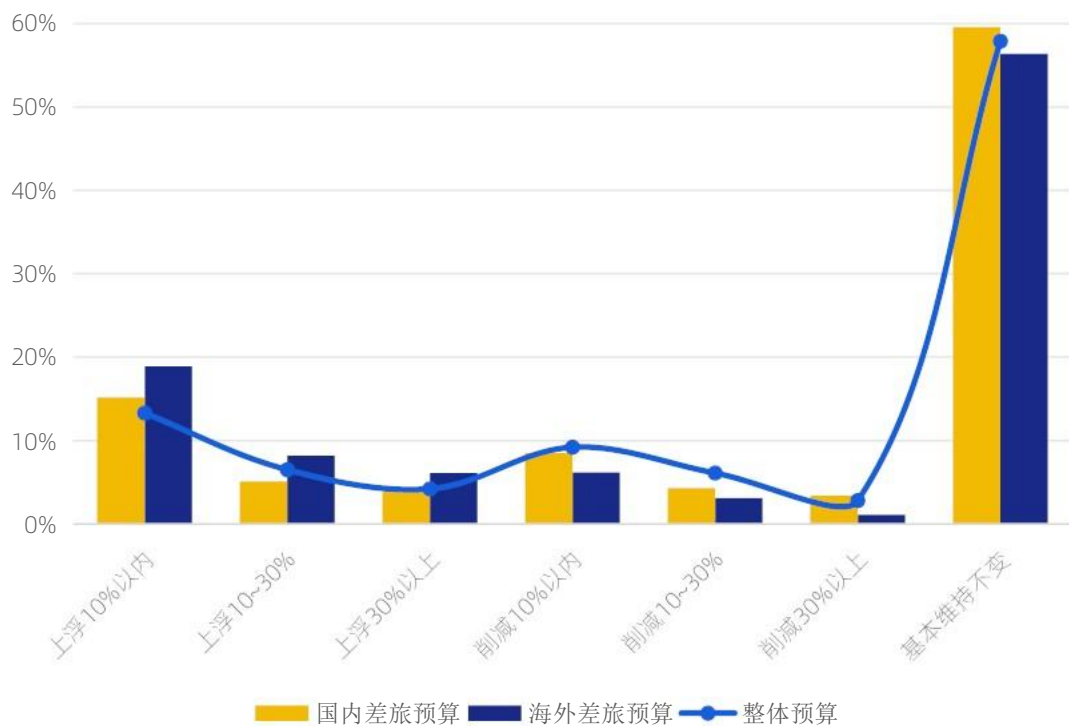
🔍 **基建数字刺激经济：**2024年国务院推出新一轮经济刺激计划，重点投向基础设施建设、数字经济等领域。同时央行为中小企业和科技领域提供定向融资支持。

🔍 **财政聚焦内需提振：**2025年3月财政部进一步明确“12万亿经济刺激计划”，资金用途聚焦内需提振，释放长期改革红利。

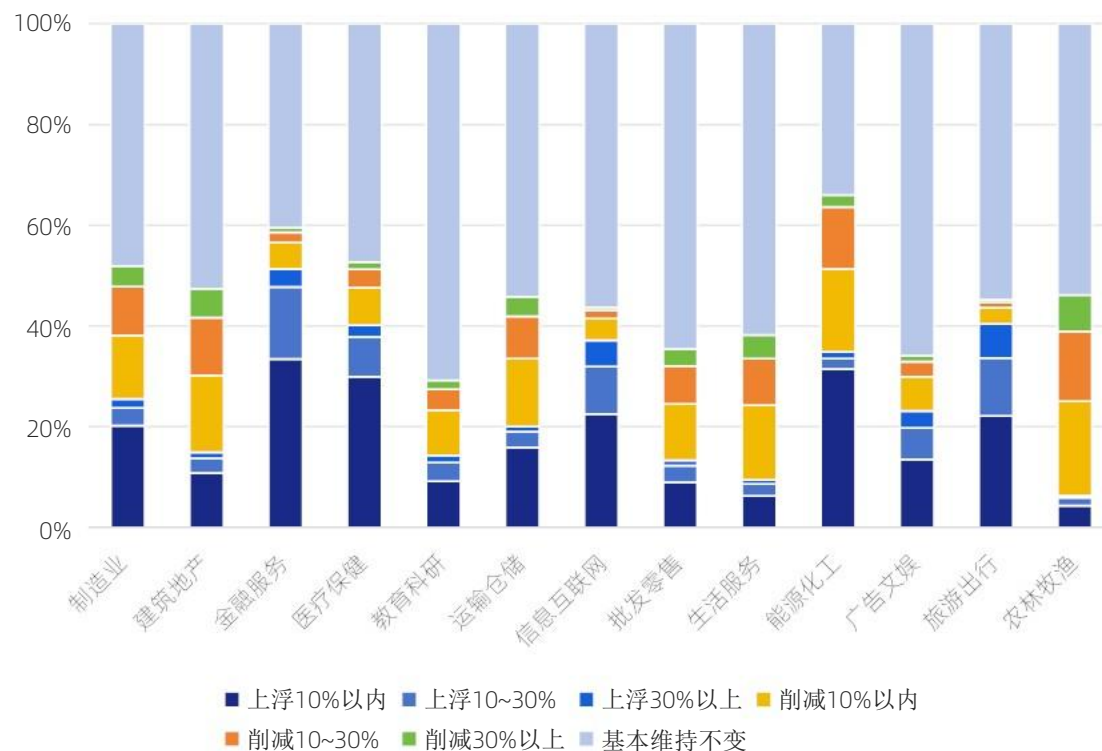
# 差旅预算 | 预算策略理性平衡，海外扩张驱动预算上浮

- 企业差旅预算调研显示，57.9%企业将在2025年维持预算基本不变，24%企业计划上浮，其中4.2%将上浮30%以上，18.1%企业实施结构性调减，反映差旅精细化管控趋势。
- 计划海外预算上浮的企业较国内多9个百分点，部分行业扩张动能加速，整体看商旅市场基本面韧性维稳，展现经济全球化不确定局势下的理性平衡。

2025年企业差旅预算计划



各行业差旅预算计划



关键词 NO. 2

# 破浪

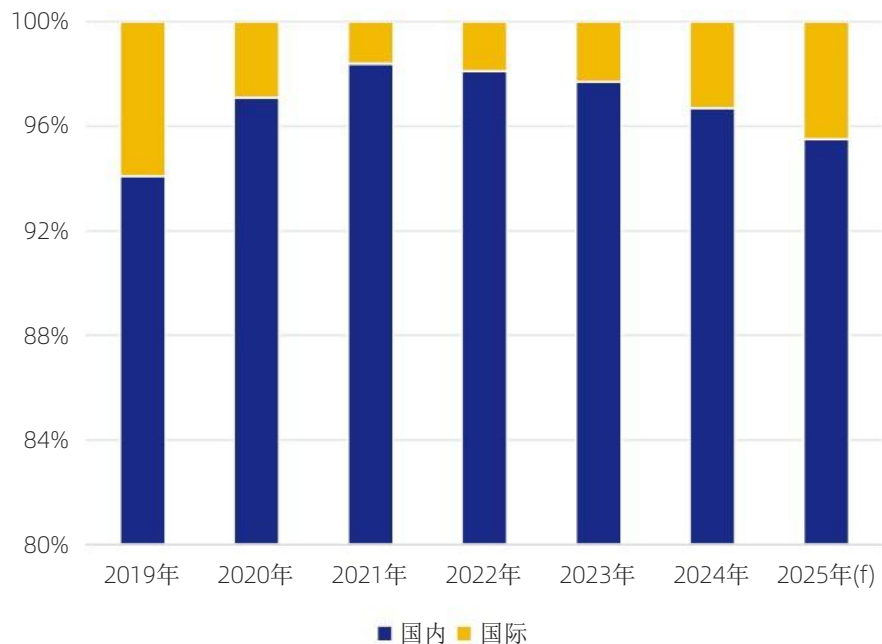
—— 全球化差旅的暗礁与灯塔



# 破浪出海 | 东南亚热度领跑，区域差异化政策需关注

- 数据显示，2024年中国企业跨境差旅持续恢复，差旅需求占企业总需求比重已提升至3.3%，预计2025年保持稳定增长态势。
- 跨境差旅目的地区中，东南亚热度相对较高，区域经济一体化及产业链转移驱动商旅活跃，北美地区受地缘政策抑制增速，中东依托能源转型及“数字丝路”成新增长极，反映“一带一路”深化布局。

国内vs国际差旅比重变化2019~2025



国际差旅各区域热度2024



## 延伸阅读

### 中国出海经济动能活跃

- 🔍 **对外投资增长态势良好：**据商务部、外汇局统计，2024年1-11月，我国全行业对外直接投资10527.4亿元人民币，同比增长10.3%。我国境内投资者共对全球151个国家和地区的8581家境外企业进行了非金融类直接投资，累计投资9152.0亿元人民币，增长12.4%
- 🔍 **全国出入境人次显著上升：**全国移民管理机构2024年累计查验出入境人员6.1亿人次，同比上升43.9%
- 🔍 **逾八成中企维持或扩大对外投资：**2024年中国对外投资呈现出稳中有进的良好态势，中国国际贸促会报告显示，逾八成中国企业扩大和维持对外投资意向，逾九成企业对中国对外投资前景持较为乐观态度

# 破浪出海 | 海外热门目的地政策利好，东盟国家往来活跃

- 海外热门目的地中，雅加达、曼谷、吉隆坡三大东南亚城市居首，航班恢复及短途航线价格理性化推动高频商旅。

## 延伸阅读

### 前期海外利好政策

- 欧盟通过《数字市场法案》，允许中国企业进入欧洲数字市场，促进跨境电子商务发展。
- 澳大利亚实施对中国游客免签政策，促进了中国公民的旅游和商务出行。
- 2024年英国放宽中国公民申请签证的程序，简化手续，促进中英人员往来和商务合作。
- 2025年阿根廷宣布对中国企业提供税收优惠，鼓励中国企业投资阿根廷市场。
- 巴西进一步简化对中国公民的签证申请程序，推动中巴经济合作与人员流动。
- 中马正式签署互免签证协定，外交部：将进一步促进双边人员往来和交流合作。

### 东盟国家往来活跃

同程旅行《2025年一季度中国内地居民至东盟地区旅行趋势报告》显示，中国内地居民至东盟地区旅行热度快速上升。旗下同程商旅平台数据显示，内地企业赴东盟相关国家的商旅出行热度同比增长超110%。海关统计数据，一季度中国与东盟国家进出口总额达1.71万亿元，同比增长7.1%，中国与东盟地区经贸往来日益密切。

国际差旅国家热度2024



海外热门目的地2024



目前，同程商旅在“服务中资走出去，引入外资走进来”的发展目标下，国内围绕南京运营中心设立15地分支机构，海外已陆续成立亚太和欧洲运营中心，商旅服务覆盖全球多国，全面实现中资企业的全球属地化服务，充分保障了中资企业海外利益。

# 破浪出海 | 前期政策红利释放，全球经贸动能强劲

## 内部政策

### 开放升级驱动外贸新格局

- **扩大自贸协定网络：**目前签署自贸协定增至22个，2022年1月1日区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)正式生效实施；推进加入CPTPP（全面与进步跨太平洋伙伴关系协定）和DEPA（数字经济伙伴关系协定），深化区域经贸合作。
- **高质量共建“一带一路”：**十年累计贸易19.1万亿美元，实施中老铁路等重大项目及“小而美”民生工程。
- **稳外贸政策加码：**2023年国务院印发外贸稳规模优结构意见，各省配套措施支持企业出海。
- **人民币国际化加速：**金砖国家筹建本币清算平台，支持跨境贸易结算，减少美元依赖。
- **稳外资专项行动：**《2025年稳外资行动方案》鼓励外资股权投资，优化服务保障与投资促进。
- **加强出境游：**同程旅行顺应出入境经济发展，推动业务模式创新，加强出境游供应链，国际业务收入显著增长，发布《2025中国高消费旅客出境游洞察》，聚焦白金会员偏好，指导国际产品分层运营。

## 外部机遇

### 全球市场变革带来新机遇

- **全球经济重心转移：**新兴经济体崛起，亚洲、非洲等地区经济增长迅速，消费市场潜力巨大，为企业出海提供广阔空间，可降低对传统欧美市场的依赖。
- **新兴市场消费崛起：**东南亚、印度等新兴市场中产阶级规模扩大，消费需求升级，对品质产品和服务需求增加，企业出海面临新市场机遇。
- **全球产业链重构：**贸易保护主义推动全球产业链调整，部分产业向东南亚等地区转移，企业可借此机遇拓展海外生产基地，优化供应链布局。
- **全球数字化浪潮：**互联网普及和数字技术发展，跨境电商、数字服务等新业态兴起，企业能突破地域限制，以数字化方式触达全球客户。
- **全球绿色转型：**全球对环保和可持续发展重视，绿色产业成为新风口，企业可凭借绿色技术与产品出海，开拓海外市场，提升国际竞争力。
- **自由贸易协定增多：**全球自由贸易协定数量增加，区域经济一体化加深，企业享受更低关税、更便利贸易条件，降低出海成本，提高市场准入便利性。

# 破浪出海 | 近期形势变化，经济不确定性攀升

**美国关税新政冲击：**美国近期宣布对多国进口商品加征关税，其中对中国的关税定在34%且后续反复加码，对越南等制造业经济体也设定了不同税率，同时保留对部分国家征收更高关税的可能，还公布了对全球主要经济体的对等关税清单，引发全球贸易紧张局势。

VS

**中国东南亚外交破局：**中国国家领导人近期访问了东南亚的多个国家，与到访国达成了广泛的合作共识，包括加强基础设施建设、贸易投资、人文交流等领域的合作，还共同探讨了区域经济一体化、供应链稳定等议题。

## 对国际经济影响

- **全球经济衰退风险加剧：**全球贸易成本上升，供应链中断风险增加，企业投资意愿低迷，资本市场波动加剧
- **区域经济合作新机遇：**促进东南亚地区基础设施建设和经济发展，推动区域供应链稳定整合，深化区域经贸合作

## 对国内经济影响

- 中国GDP增长下行压力：促使中国调整政策应对策略，中国对美出口占比下降，转而加大对其他市场的开拓
- 外贸和投资合作机会增加：国内产业升级和经济结构调整，加强中国与东南亚国家的经济联系

## 出海型企业

- **贸易成本及复杂度提升：**需加快多元化市场布局，降低对美国单一市场的依赖
- **迎来新的市场机遇：**可加大在东南亚的投资力度，利用当地的资源优势和政策优惠，拓展市场份额

## 内销型企业

- **直接影响相对较小：**但也需关注全球市场需求变化和供应链中断风险，加强国内市场深耕
- **东南亚市场变化和投资机会：**适时开展跨境电商业务，同时加强技术、研发等方面的合作。



## 延伸阅读

### 东南亚经贸数据

- 🔍 **贸易额持续攀升：**2024年中国与东盟贸易总值达6.99万亿，同比增长9.0%，连续5年互为最大贸易伙伴。
- 🔍 **投资规模扩大：**截至2024年7月，中国同东盟国家累计双向投资超4000亿美元，投资合作不断深化。
- 🔍 **产业园区建设加快：**2023年底中国企业已在东盟国家建立30多个境外经贸合作区，吸引超2000家企业入驻。

- 🔍 **基建合作推进：**中老铁路、柬埔寨金港高速等项目落地，2024年12月中越签署跨境铁路合作协议。
- 🔍 **数字经济合作加深：**中国对东盟数字领域投资增长迅速，推动东盟国家数字基础设施建设和数字产业发展。

# 破浪出海 | 出海阶段需求分化，韧性迎变&合规安全成焦点

- 全球经济政治波动下，中国出海企业出海在不同阶段出现了新的需求变化，合规安全等挑战增强，需以技术创新和战略韧性把握新兴市场机遇。

## 中国企业出海阶段



## 机遇&挑战并存

### 机遇

- 完备产业链支撑海外投资（制造业基础）
- 5G及人工智能技术优势（创新竞争力）
- 东南亚市场合作深化（政策红利加码）
- 非洲基建及能源需求旺盛（资源合作机遇）
- 对外直接投资逆势增长（全球份额提升）

### 挑战

- 国际贸易壁垒持续升温（关税政策限制）
- 跨境合规监管趋严（反腐败/数据保护）
- 文化习俗差异显著（本地化适应困难）
- 地缘政治风险加剧（国际环境波动）
- 本土品牌认知度不足（市场竞争压力）

## 实用工具

### 《中国企业出海速查清单》

速查企业出海关键信息，高效规避风险、精准把握全球机遇。清单包含：

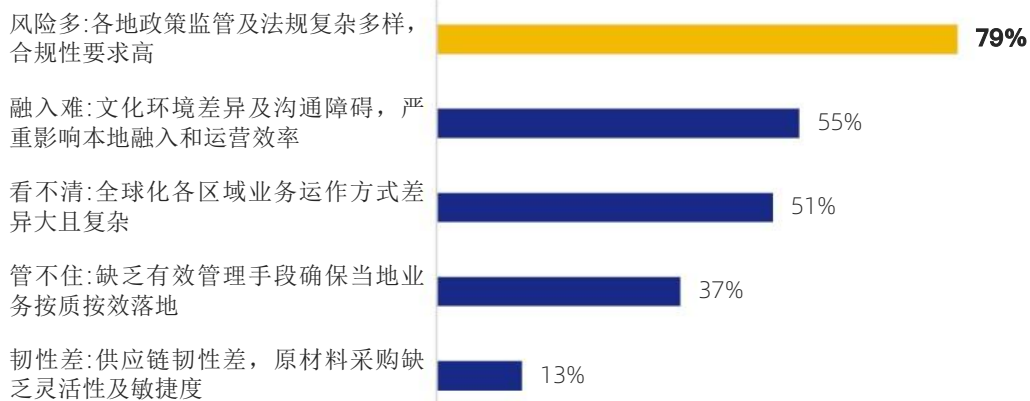
- 政策法规洞察
- 本地化运营策略
- 供应链韧性布局
- 财税透明管理
- 人才梯度建设等

>>  
扫描二维码  
免费获取完整版

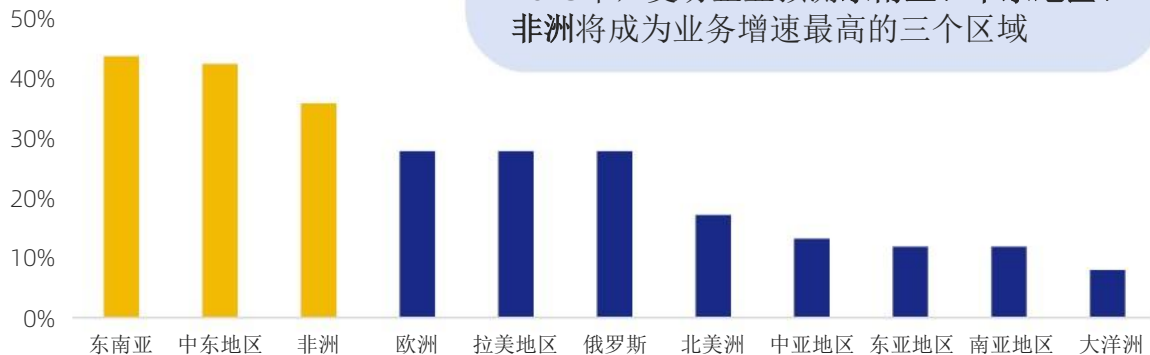


- 2025年出海领航发布《百家中国企业出海调查》，直击企业出海核心痛点，探讨全球化新格局下的市场扩张风险与机遇。

中国企业国际化拓展中面临的主要痛点：  
风险多、融入难、看不清、管不住、韧性差



2025年, 受访企业预测东南亚、中东地区、非洲将成为业务增速最高的三个区域



\*数据来源: 出海领航2025百家中国企业出海调查报告

## 迎战经济波动周期, 构建“非对称韧性”

当前全球经贸格局的微妙变动, 正在重塑企业出海的底层逻辑。美国关税政策的持续收紧与中国在东南亚的密集外交动作, 看似矛盾的两股力量, 实则共同指向一个确定性方向——全球供应链的深度调整已进入加速期。

敏锐的企业家应当注意到, 关税壁垒的加码并未阻断经济全球化的浪潮, 反而促使跨国企业重新评估“风险分散”的价值内涵。东南亚作为新兴的制造枢纽与消费市场, 其战略地位在近期的国际互动中愈发凸显。中国与东盟国家在数字经济、绿色能源等领域的合作深化, 不仅为区域经济注入新动能, 更暗示着产业链重构过程中, 政治经济因素的权重正在超越单纯的要素成本考量。

对于计划出海的企业而言, 单纯的生产基地迁移已不足以应对当前的复杂性。**更务实的策略是构建具备抗压能力的多中心网络**——在东南亚建立的不只是制造车间, 而应是融合本地化运营、区域市场渗透和全球资源调配的生态系统。这种布局既能缓冲单一市场的政策风险, 又可捕捉RCEP框架下的协同效应。

值得警惕的是, 地缘博弈的升温正在模糊商业与政治的边界。企业需要培养对国际关系变化的感知能力, 将ESG标准、文化融合度等软性指标纳入决策体系。真正的全球化企业, 其竞争力已不仅体现在成本控制, 更在于能否在不同价值体系间搭建可持续的共赢模式。当不确定性成为新常态, 主动布局的长期视野比应激性调整更具战略价值。



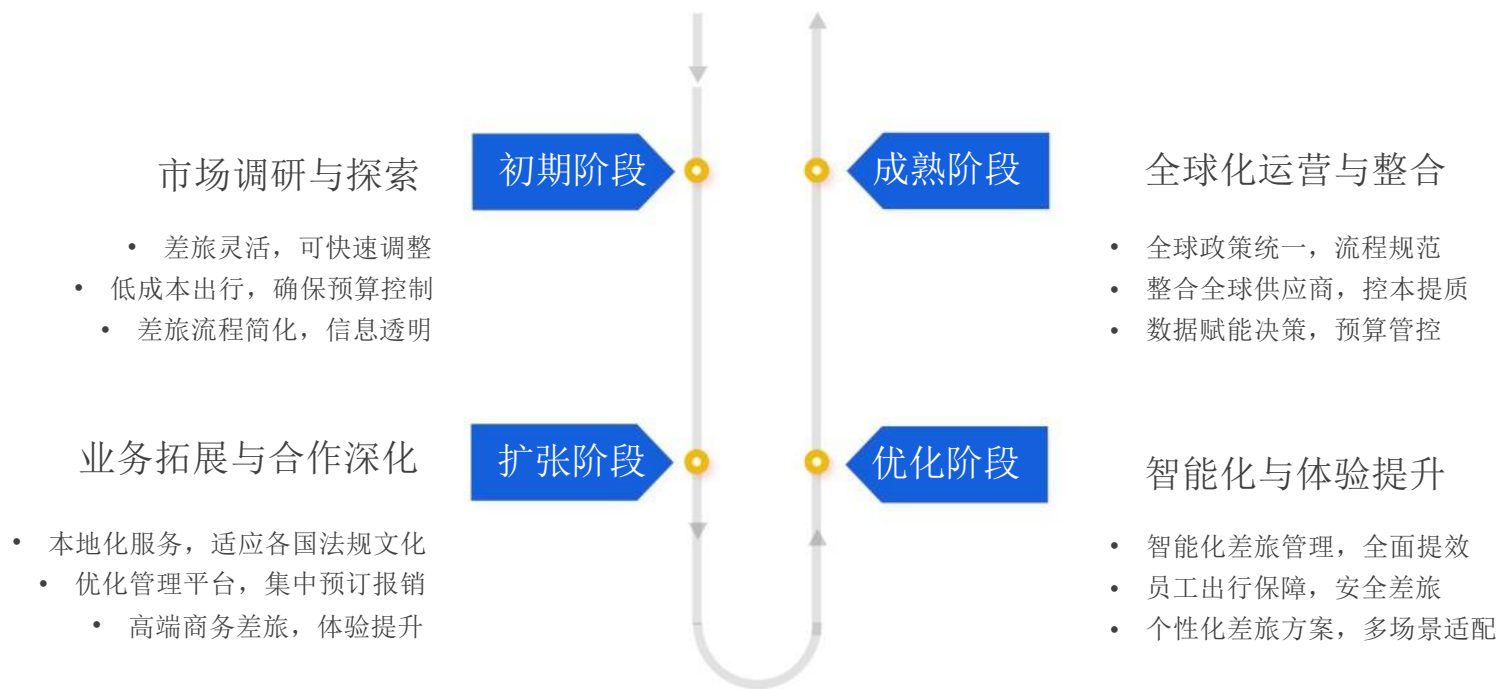
>> 黄兆华

出海领航创始人/首席顾问



# 破浪出海 | 商旅需求阶段差异显著，行业场景更需个性化支持

- 不同出海阶段的企业商旅需求



## 延伸阅读

### 前期国内相关利好政策

- 🔍 **政策助力旅游复苏：**2023年国务院出台“关于释放旅游消费潜力推动旅游业高质量发展的若干措施”，推动旅游业复苏，促进中国公民出境旅游。
- 🔍 **联动提升旅游体验：**2023年中国发布《国内旅游提升计划（2023—2025年）》，加强国内旅游与出境旅游的联动，鼓励跨国旅游活动。
- 🔍 **签证放宽降低成本：**2023年中国出境旅游放宽签证要求，尤其对东南亚地区实施简化签证程序，降低旅行成本。
- 🔍 **便利化提升出行体验：**2024年中国出境旅游领域放宽支付和住宿便利化政策，提升中国游客的出行便利性与消费支付体验。
- 🔍 **支持企业拓展市场：**2024年中国政府加大支持企业开拓海外市场的政策力度，鼓励商务人员和投资者出境，推动国际经贸交流与合作。

## 出海代表行业 个性化商旅需求

### 跨境电商

- 物流仓考察：高频短途差旅，东南亚多国联运
- 本地营销支持：红人合作陪同，灵活退改签

### 新能源基建

- 项目驻地巡检：偏远地区安全专车+医疗预案
- 政府合规谈判：高密签证办理+协议翻译服务

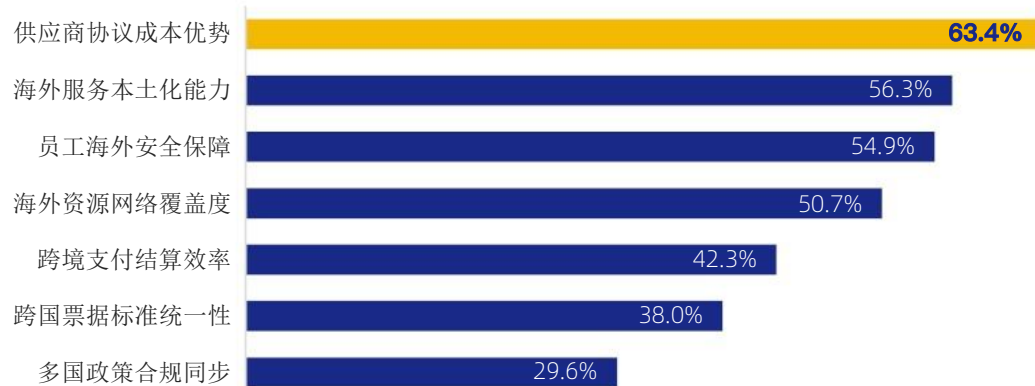
### 智能硬件

- 供应链协同：中越产线技术员月均3次往返
- 海外发布会：高端商务舱+多语种接待配置

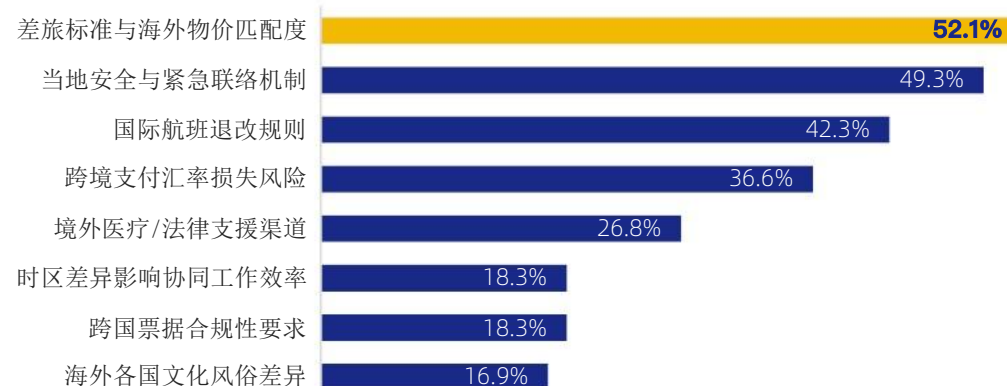
# 破浪出海 | 成本与安全双忧，员工关切差标能否跑赢物价

- 调研结果显示，海外差旅管理中，超60%差旅负责人最关心协议资源成本优势，其次是海外服务本土化能力和员工海外安全保障问题；52.1%的员工最关心差旅标准与海外物价匹配度，近半数员工考量当地安全与紧急联络机制。

海外差旅管理负责人最关心哪些问题



海外差旅出行员工最关心哪些问题



## 跨境商旅四大挑战，各环节均有多重风险



### 零散预订混乱 成本高

- × 员工个人预订，效率低
- × 无协议价，预订成本高
- × 报销流程繁琐，管理成本高



### 出海服务不完善 安全保障低

- × 偏远地区、海外差旅服务响应慢
- × 海外差旅资源不足，难预订
- × 海外出差，缺少安全保障



### 合规管控压力大 违规风险高

- × 员工自主预订，审核压力大
- × 管控规则不完善，管理漏洞
- × 海外文化差异，消费凭证难统一



### 系统割裂，数据孤岛 数据风险高

- × 差旅平台不完善，HR/财务系统未打通
- × 多系统，缺少数据安全保障
- × 数据体系不完善，缺乏降本依据

# 破浪出海 | 出海解决方案模型，六维能力助破局

- 面对全球经济的广阔机遇与挑战，企业需强化战略规划、市场洞察与本地化运营能力，方能把握先机、迎战变化、稳健发展。

## 中资企业出海六维能力

- 1 战略定位**
  - ✓ 市场进入模式：独资/合资/代理/并购
  - ✓ 品牌精准营销：全球品牌战略/本地化营销
  - ✓ 业务模式优化：产品/渠道/定价等
- 2 供应链与交付**
  - ✓ 全球供应链整合：采购/生产/物流网络
  - ✓ 跨境物流仓储：仓储/配送体系/库存配置
  - ✓ 本地生产交付：本地制造/装配中心
- 3 本地化运营**
  - ✓ 本地人才招聘：本地雇佣机制/特殊人才引进
  - ✓ 跨文化管理：地区管理平衡/关注协同效率
  - ✓ 服务与渠道拓展：本地客服体系/线上下渠道
- 4 风控与合规**
  - ✓ 政治经济风险管理：宏观环境实时监测
  - ✓ 法律财税合规：税务/劳工法规/数据保护等
  - ✓ 应急安全保障：全球响应/员工及数据安全
- 5 财务与成本控制**
  - ✓ 资本结构与融资：全球资金管理/融资模式
  - ✓ 成本预算管理：预算管理体系/财务透明度
  - ✓ **海外差旅管理：专业TMC/全球本地化支持**
- 6 数字化与智能决策**
  - ✓ 数据驱动决策：经营数据分析/可视化报告
  - ✓ 财务与供应链：全球财税管理/数字供应链
  - ✓ AI应用自动化：AI技术引入/全球业务协同

## 海外差旅管理模型

“从单点合规到系统赋能，让出海从高风险试错转向可复制的成功”

### 资源预订

全球资源实时覆盖  
灵活适配预算管控

### 管理整合

全球统一管控  
跨平台协同提效

### 支付结算

多币种灵活结算  
对公支付免垫资

### 安全合规

全球合规动态适配  
员工人身安全保障

### 数据资产

全链路数据可视  
精准决策赋能扩张

# 破浪出海 | 差旅目的地差异化策略，合规适配精准布局

- 当前全球化变局下，中国企业需聚焦新兴市场与供应链重构，针对性匹配差旅管理策略，优化布局提升全球竞争力。

## 中企出海差旅管理 —— 目的地策略

地区	政策机遇与风险 -差旅总策略	市场潜力驱动 -差旅优先级	供应链韧性支持 -差旅布局	资源优化 -成本控制	属地化运营与合规 -风险管理	落地案例
东南亚	借力RCEP简化流程，警惕数据隐私法差异（印尼/越南）	越南（制造）、印尼（消费）、新加坡（金融）	围绕工业园布局差旅节点，优化短途航线	集中采购酒店协议价，本地交通替代国际品牌	强化签证合规，本地化结算防汇率风险	某制造业集团在越南建立区域差旅中心，整合东盟陆运资源，差旅响应时效提升40%，年度成本显著下降，同步规避宗教冲突风险。
亚太 (除东南亚)	抓日韩技术合作，规避澳贸易审查风险	日本（技术）、印度（新兴）、澳洲（资源）	绑定精密制造供应链路线，利用印度航空补贴	AI比价日韩航线，印度选本土航空	严控日韩税务规范，印度保护区提前审批	某科技企业利用日本新干线网络打造东京-大阪“4小时商务圈”，差旅频次压缩，技术合作周期缩短，本地供应商协议价覆盖80%需求。
美洲	跟踪美国关税变动，布局北美供应链网络	墨西哥（制造）、巴西（资源）、美国（技术）	建美墨边境中转枢纽，巴西联动物流商	拉美预付卡结算，美国选小机场折扣	墨西哥治安预警，美国签证增供应链证明	某汽车零部件商在墨西哥设立北美跳板枢纽，本地化租车+航空资源覆盖美墨加，签证依赖度降低，关税政策波动期仍保障供应链72小时响应。
欧洲	把握中欧工业4.0合作，规避碳关税限制	德国（制造）、波兰（枢纽）、北欧（绿色技术）	沿中欧班列设陆运节点，北欧联新能源项目	欧盟优先铁路，东欧酒店替代高价区	严守GDPR数据管理，中东欧预留清关时间	某新能源企业依托欧盟铁路通票系统，构建德法荷比低碳差旅环线，碳排下降后获政府补贴，住宿成本较传统方案有效节省。
中东和非洲	借力一带一路基建政策，规避中东外汇管制	阿联酋（贸易）、沙特（能源）、南非（矿业）	非洲联工业园区配住宿，中东选自自贸区服务商810	中东包机降成本，非洲推移动支付	中东守宗教文化（如斋月），非洲配安全随行	某基建集团在沙特建立区域应急中心，本地化车队+医疗救援服务覆盖海湾六国，差旅时间碎片化率降低，宗教违规事件清零。

# 出海领航 | 行业差异化差旅策略，跨境场景快速适配

- 同时，各行业企业存在差异化出海需求，跨境商旅出行因此场景各异，企业需结合行业特性定制策略，通过专业平台降本增效，精准匹配跨境场景需求。

## 中企出海差旅管理 —— 行业策略

行业	出海目标及目的地策略	商旅核心痛点/需求	出海差旅高频场景	海外差旅管理策略	特别关注	落地案例
制造业	东南亚/墨西哥建厂，分散供应链+关税规避	供应链考察密集，票据合规复杂	设备驻厂调试，供应商突击验厂	动态行程优化 本地结算绿色通道	关税政策冗余预案，直采本地住宿	某制造业头部企业在墨西哥设厂，通过差旅动态行程优化和本地结算通道，提升驻厂调试人员的差旅效率，降低税务合规风险
能源	中东资源合作 东南亚新能源基建	长周期差旅，地缘安全风险	项目勘察，政府谈判，安全应急	安全定位系统 分段报销机制	预算弹性，FCPA合规强化	某能源企业在东南亚建设新能源基地，采用差旅安全应急预案及分段报销机制，保障长期差旅人员的安全和预算透明
金融	服务东南亚投资 中东支付试点	跨境数据安全，高频谈判	监管沟通，跨境尽调，峰会路演	高隐私套餐 外汇结算优化	备用航线，数字支付适配	某金融服务公司在中东设立支付枢纽，部署跨境数据安全差旅工具，优化高频出差人员的监控沟通及报销流程
消费行业	抢占东南亚市场 欧美快闪测试	调研时效高，本土营销密集	终端巡查，消费者访谈，快闪执行	多城联程 网约车集成	本地向导，非核心城市控本	某消费品企业在东南亚进行市场调研，通过差旅巡查管理系统及快速审批流程，实现调研团队的高效出行和成本管控
信息技术	布局东南亚研发 拉美数字基建	敏捷协作，设备临时通关	系统部署支持，驻场开发，技术峰会	云端协同 API对接研发系统	备选技术路线，英语人才降本	某信息技术公司在拉美建立研发中心，通过差旅云端协同系统及驻场团队支持，提升技术峰会期间的差旅协调能力
医疗健康	东南亚器械注册 中东医疗合作	临床监管周期长，资质审核波动	医院谈判，临床监测，物资调配	医疗翻译随行 公共卫生响应流程	RECP优先，医疗险全覆盖	某医疗器械企业在中东开展医院合作，通过差旅翻译随行及医疗物资差旅配套方案，确保临床监测人员的差旅顺利进行

## 一站式全球商旅，国际脚步行稳致远

为助力中资企业全球市场加速扩张，同程商旅全面打造一站式全球商旅管理服务：

- 全球资源：**海内外300+航司、220W+酒店直连、海外用车、翻译向导等全面支持
- 海外结算：**对公结算免报销，支持海外货币结算，开具海外合规发票
- 数智管理：**全球差旅统一平台管理，区域差异化政策设定，可视化在线数据报告
- 属地服务：**“中国式”服务兼顾标准与个性，7\*24h国际顾问，护航出海差旅全场景

针对各行业提供差异化方案，包括：

- 供应链与生产协同的行程规划
- 技术交流与项目管理支持
- 成本优化与资源集中采购
- 全球化安全与合规保障

某通讯行业龙头企业通过同程商旅多端双语预订平台整合全球差旅资源，搭建智能政策管控及自动审批系统，实现海外差旅统一管控，成本节省约20%，效率提升60%以上，合规安全风险显著降低，高效助力全球化扩张。

中国企业出海趋势不会改变，但是出海行为的“背景墙”发生了巨大变化。原先，我们企业出海，相当部分是选择“海外阳澄湖”，最终还是去美国市场。4月初以来的美国关税政策，对这部分出海企业是一个巨大的冲击，未来的不确定性陡峭上升。在这种情况下，选择观望甚至保守的企业明显增多，具体来说，就是有订单也未必接，设备投资也不敢追加，人员也能不扩张就不扩张。在寻求市场机会上，会对以前看不上的细分市场进行再次考察。背后的考虑是，美国市场很大，但是有巨大不确定性，那就先“捡地上已有的钢镚”，而这个钢镚是以前自己看不上的细分市场。

各国对中国和中国企业的态度在变了。全世界惊讶的背后，对中国企业和商品的看法在默默改变。美国无差别关税政策出台，尽管又延长90天豁免，但是各国受伤却是实实在在的。在美国关税政策中被动防守，各国并不好受。人们的思维都是连续性的，因此期待有一个主体能够持续为现有国际贸易注入确定性，继续续命。这时候，中国的坚决反制就是一种巨大的确定性。在这种新的背景下，各国对合资企业的态度会发生积极改变。这里需要提醒的是，合资企业不要被动等待，而是在这种背景墙下，更要主动出击，加强和本土市场的利益相关者的沟通，包括当地政府，本土经销商，本土媒体，将自己的善意和能力优势最大程度在这个节点上进行释放和传播。具体来说，这时候投放广告，加大媒体发布，是一个事半功倍的窗口期。

合资企业也要转换视角，从卖中国货到全球，到采购全球货卖到中国。只有本土市场有钱了，才会持续购买中国产品。我们反过来想，怎么才能让海外各国老百姓消费者有钱呢？只有一条路，我们先购买当地产品，带回到中国这个巨大市场。这样当地老百姓有钱，就会持续不断购买中国产品。这个过程，对绝大多数出海中企是个挑战，意味着商业模式，价值链都需要重新构建。但是主要想明白“钱从哪里来”，就会心服口服地去尝试这个新视角。未来只有共生共命运，才能持久在海外市场深耕与壮大。



>> 朱宁  
北大纵横合伙人



2024年国际环境严峻复杂，但我国的对外投资仍然实现了平稳的增长。企业“走出去”完成全球化转型固然很重要，但很多企业在境外投资前没有深度规划。根据TC GROUP对于2024年上千家境外投资客户的问卷调查，企业出海动因排名前三的因素分别是“应客户要求/受关税影响”、“朋友出去了”以及“国内太卷了”，很多这类企业往往因为被动出海，不会在前期投入太多精力进行规划，导致项目进展过程中频频踩坑。其中法律风险和税务风险最为突出，包括：

#### 法律规制复杂多样：

- 东道国法律(反垄断法、经济安全法)
- 母国及中国法律（海外投资相关）
- 双边或多边条约、协定和公约

#### 法律适用困难重重：

- 对外国投资者准入限制
- 同国不同州/市政策差异
- 劳工法规及限制
- 外汇管制政策风险
- 投后管理及退出限制

#### 各国税制差异巨大：

- 税率差异(高中低税域)
- 税基计算标准不同(免税额、税前扣除)
- 税收征管方式差异(事前/事后)
- 征税原则不同(属人/属地)
- 税收结构不同(直接税/间接税)

#### 反避税措施逐步加强：

- BEPS(防止税基侵蚀和利润转移计划)
- CRS(共同申报准则)
- OECD双支柱方案
- 税务信息透明化趋势明显

目前受到美国对等关税的影响，国际局势更加扑朔迷离，企业境外投资面临前所未有的风险，我们特别提示企业注重境外投资前的规划，并通过搭建有效的投资架构、依法完成境外投资备案（ODI）、税务合规筹划等策略降低风险。

TC GROUP作为致力于跨境法律和财税解决方案的国际化创新服务平台，基于多年来为中国企业提供国际化发展和规划的经验与能力，与同程商旅共同助力出海企业全生命周期商务行动落地，帮助最大程度实现成本控制与境外风险规避，护航企业全球扩张步伐。



>> 陈东超  
TC GROUP 创始合伙人



关键词 NO. 3

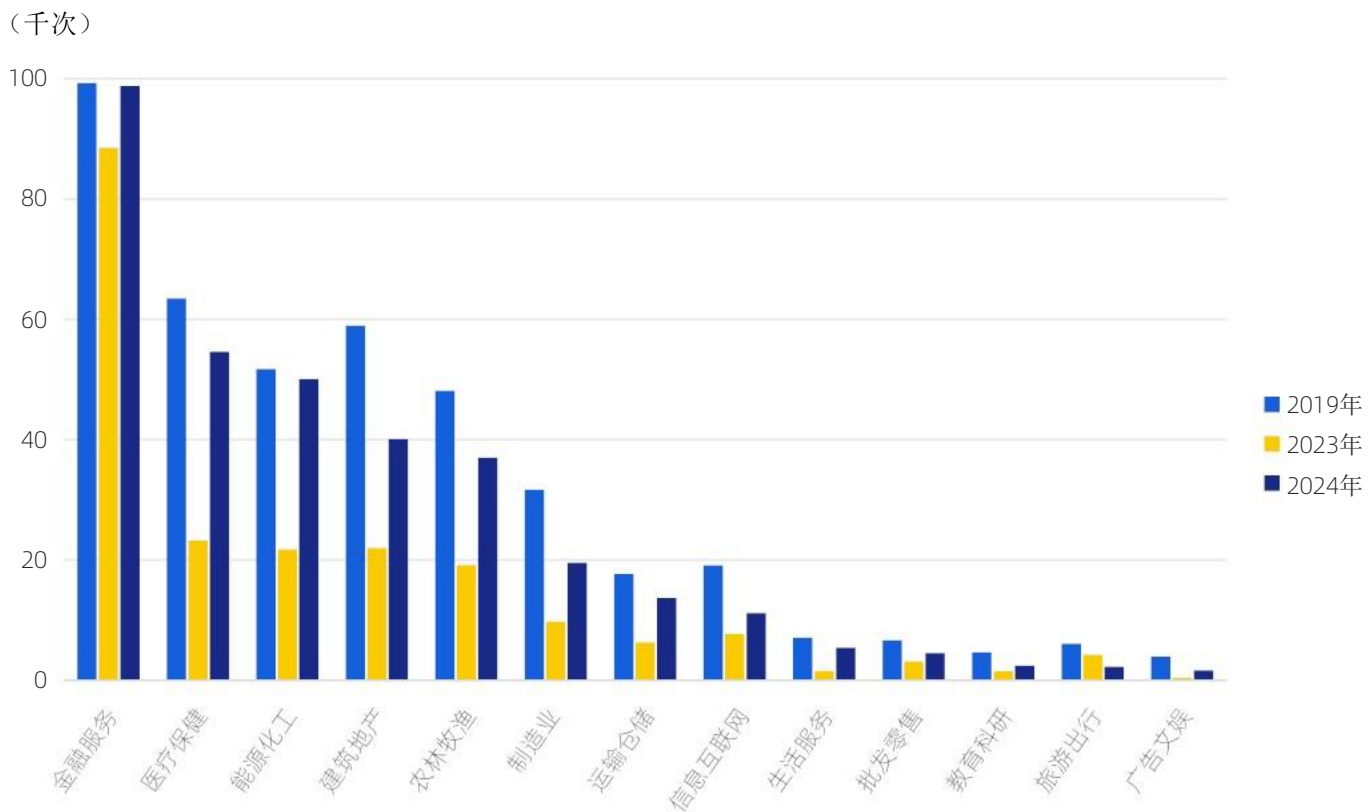
# 重构

—— 差旅行为差异化场景洞察

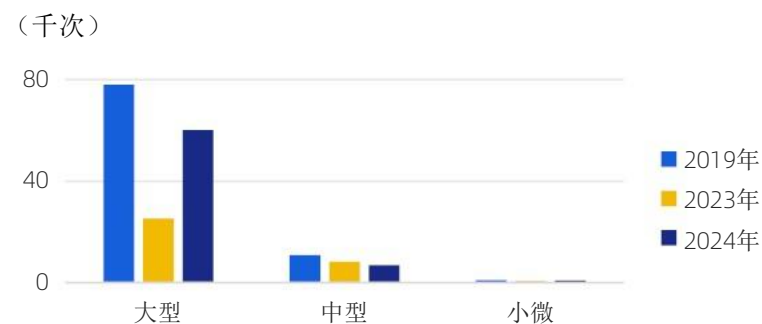
# 需求频次 | 大型企业差旅量翻倍，能源化工行业扩张加速

- 大型企业差旅频次2024年较上一年翻倍，正通过规模优势对冲成本压力，加速全球产能布局。中型企业差旅政策收紧，小微企业则依托本地化服务韧性，差旅增多达40.9%，商旅服务商需通过优化分层服务策略，匹配企业集约化管理与轻量化快跑需求。
- 2024年金融服务业差旅频次持续领跑，能源化工超越建筑地产跃居第三，或受全球新能源基建扩张强推动。

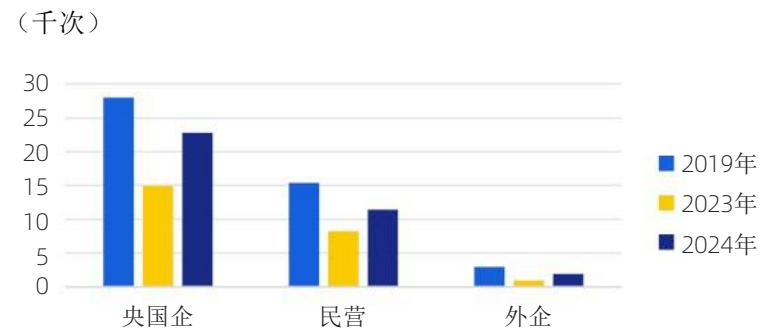
### 不同行业企业差旅频次变化



### 不同规模企业差旅频次变化2024vs2023vs2019



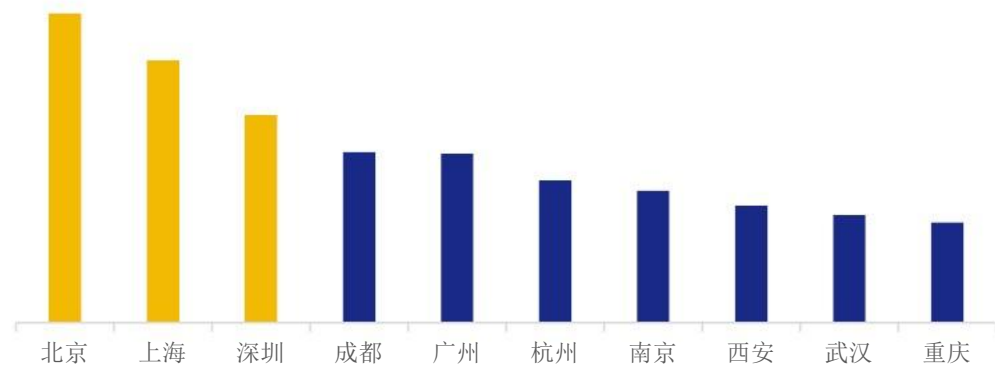
### 不同类型企业差旅频次变化2024vs2023vs2019



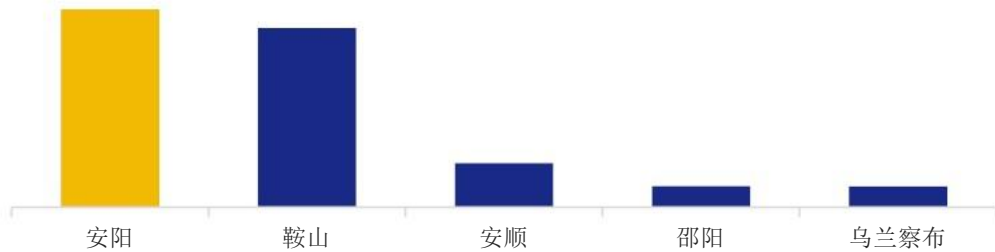
# 差旅目的地 | 国内一线城市领跑，成都跻身四强

- 2024年企业国内差旅占比96.7%，仍高于19年水平；热门目的地中，国内一线及新一线城市占据TOP10，整体反映区域总部经济布局。
- 除头部热门城市外，安阳、鞍山、安顺、邵阳、乌兰察布等地均以大幅增长率上榜年度黑马，市场潜力显著提升。

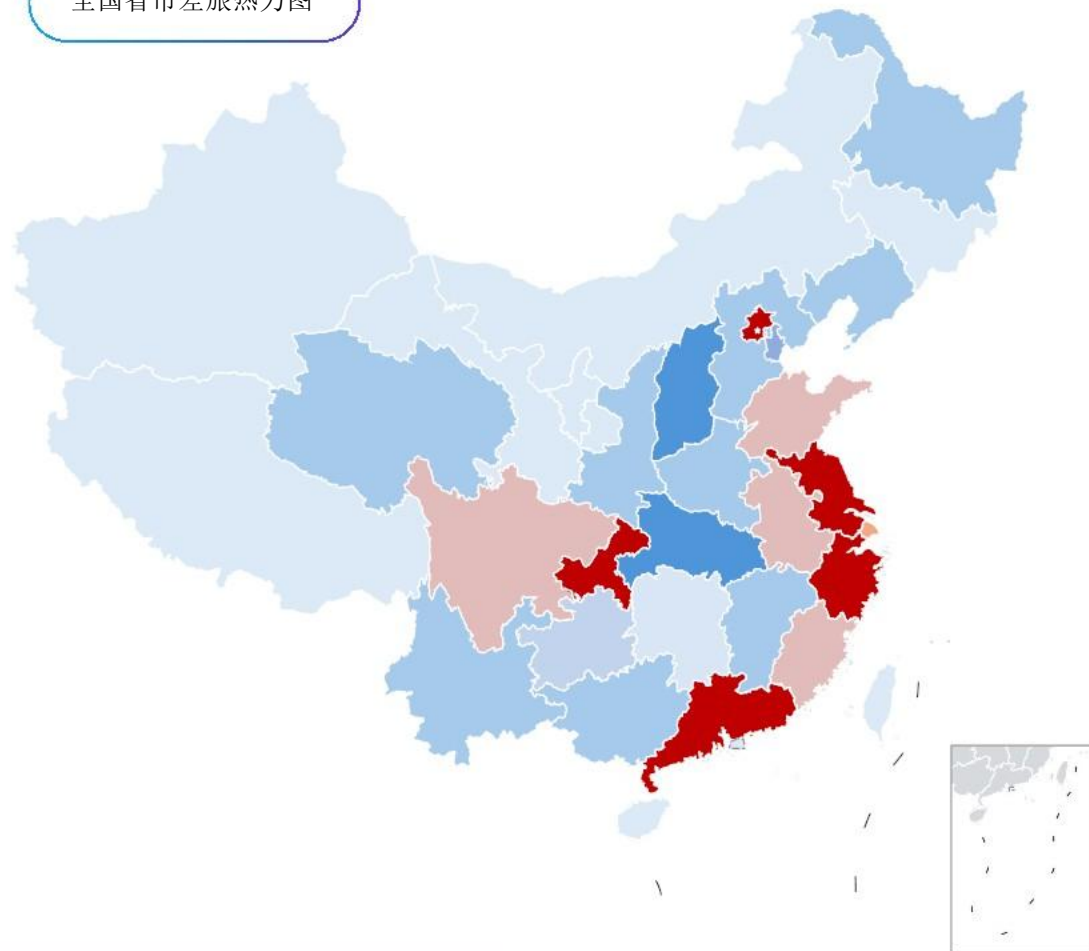
国内热门目的地TOP10



国内黑马城市TOP5



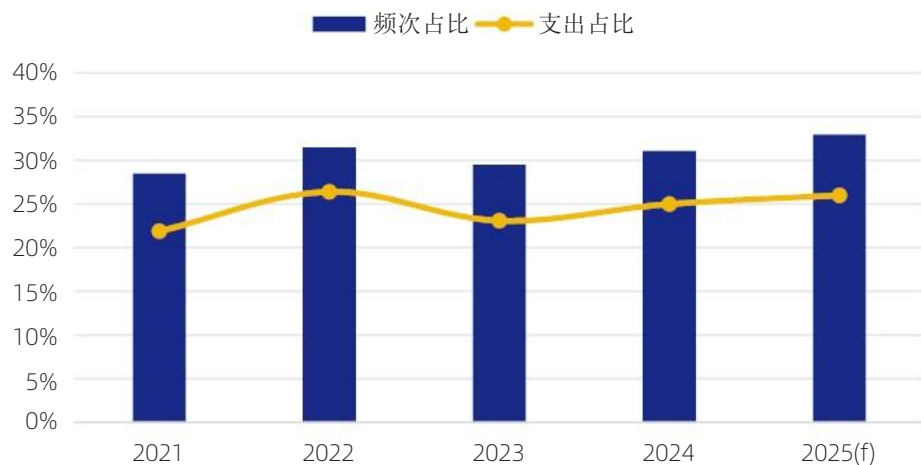
全国省市差旅热力图



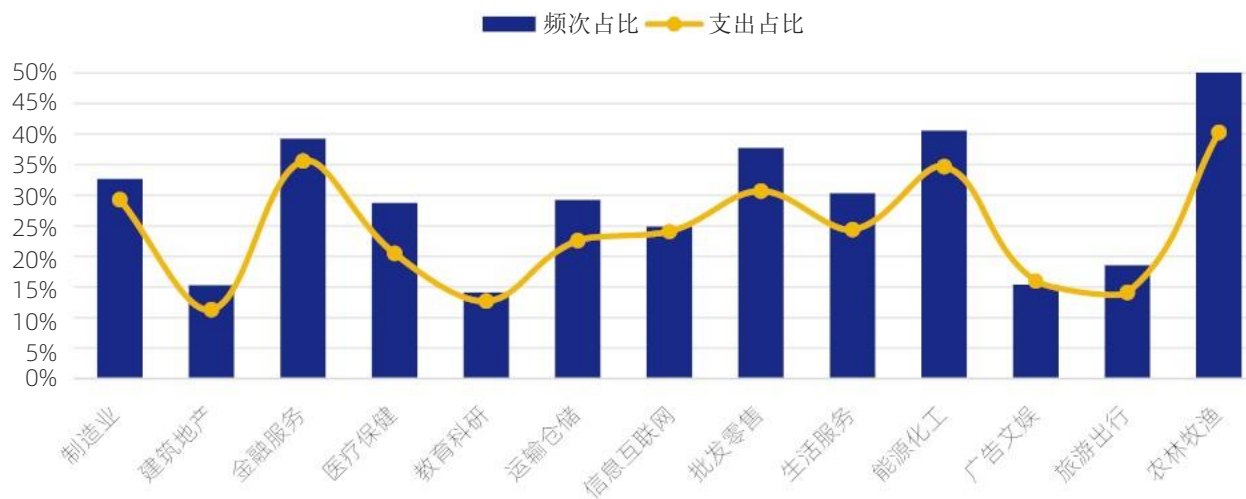
# 下沉市场 | 县域经济拓宽产业布局，需关注成本高敏感

- 2024年下沉市场差旅需求较上一年小幅提升，政策驱动“县域经济”刺激反弹。行业上看，农林牧渔以超50%的差旅需求占比居首；外企下沉占比不足15%，受限于渠道覆盖与认知度，需借力中国本土TMC合作突破壁垒。
- 规模上看，小微企业下沉支出最高，或因低线市场报销规范欠缺导致的成本失真。下沉市场差旅成本敏感性更高，需配套动态差标及数字化报销工具以控费增效。

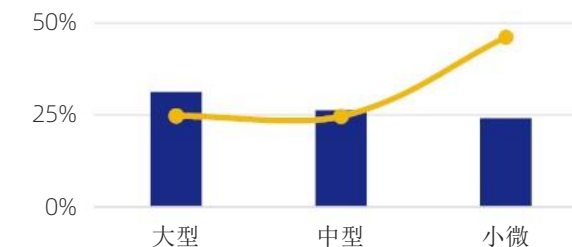
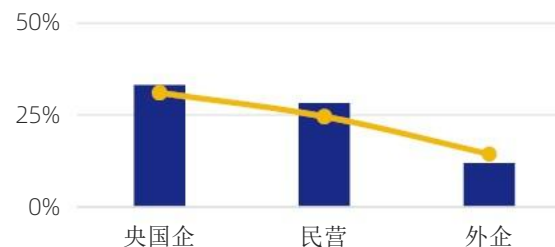
国内下沉市场差旅比重变化2019~2025



2024年不同行业/类型/规模企业下沉市场差旅比重情况



下沉市场热门城市TOP10

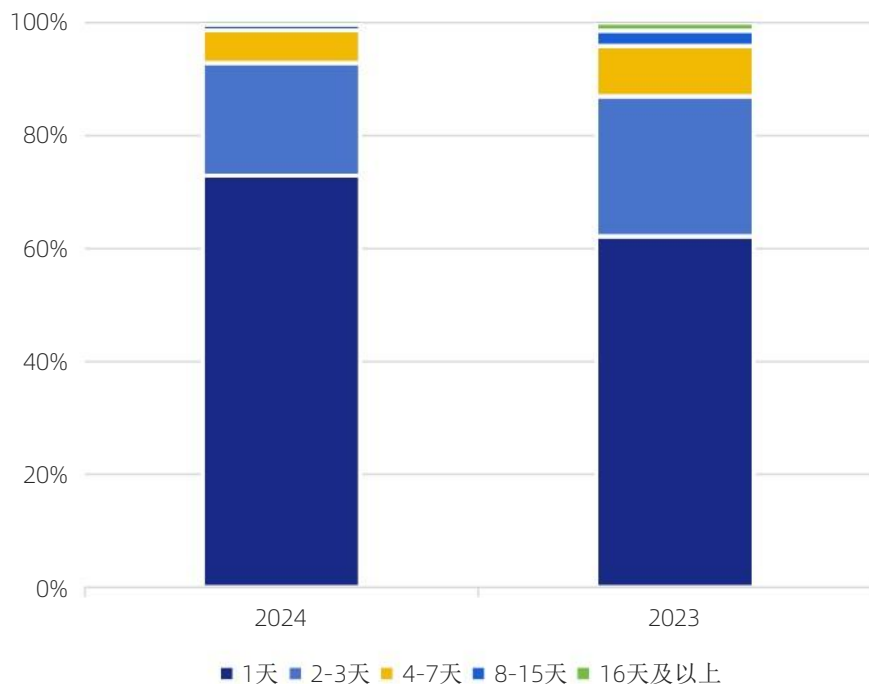


\* 下沉市场：指国内三线及以下的城市、县域等地区

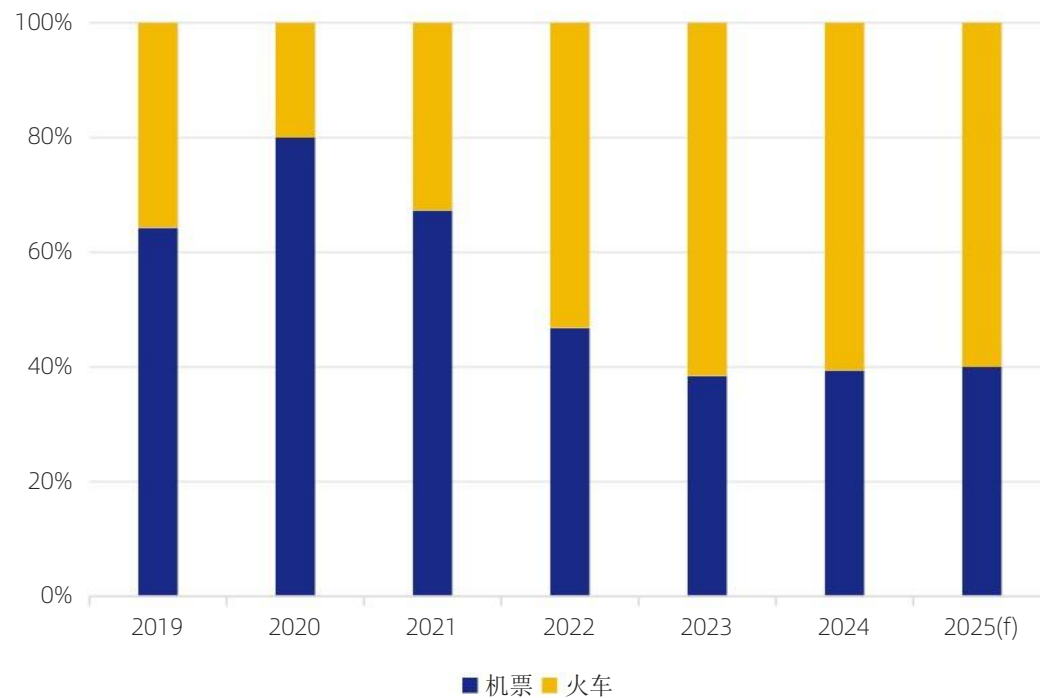
# 出行特点 | 当日往返差旅成主流，高铁网络重构出行模式

- 出差时长方面，为期1天的出行占比高达72.93%，“高铁全国半日达”网络的不断完善下，“短途差旅当日往返”的高效快捷模式成为差旅主流追求。8天以上差旅不足2%，提示项目驻场需求萎缩，或远程协作工具对线下差旅的替代。
- 交通工具选择上，火车占比从2019年35.7%升至2024年60.6%，主因高铁提速与机票价格敏感度提升。

短期vs长期差旅频次占比变化2024vs2023



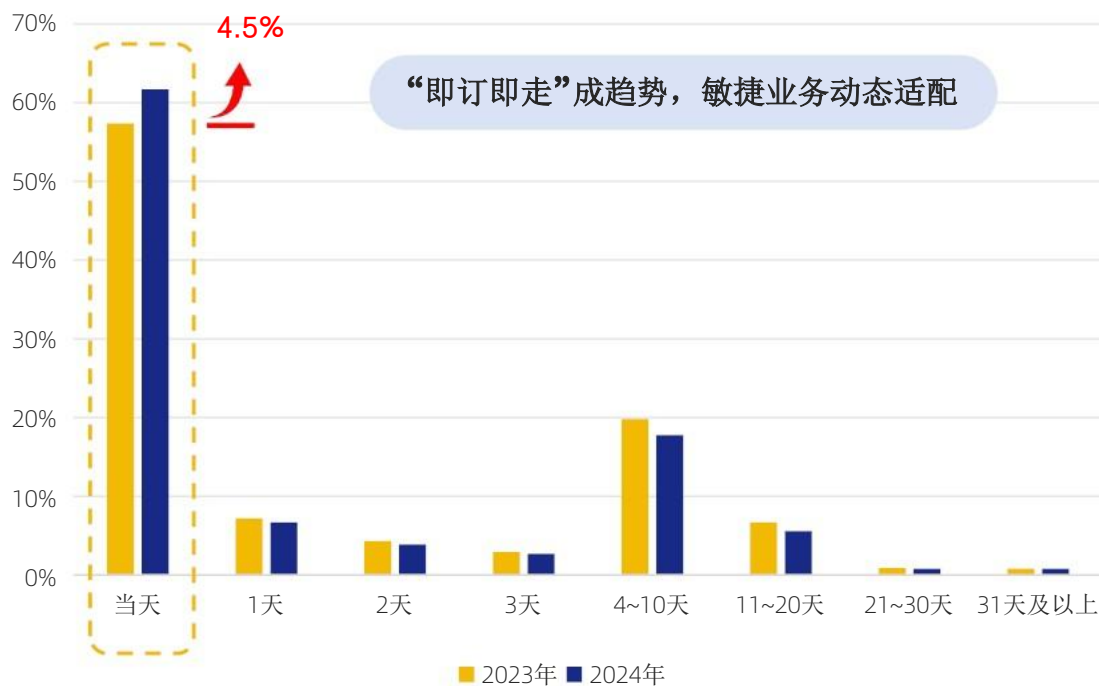
大交通出行，飞机vs火车出行订单占比变化2019~2025



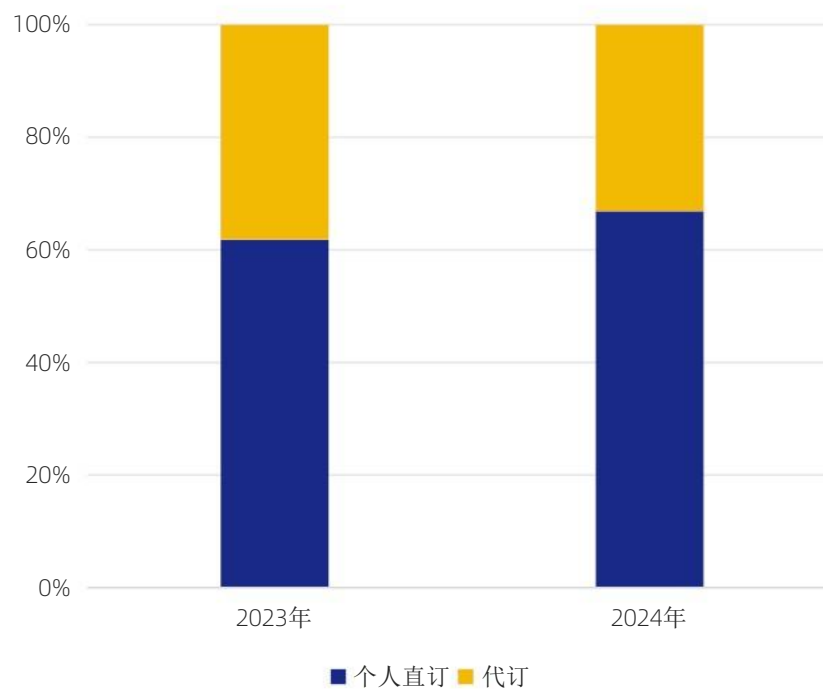
# 预订趋势 | 即需即订趋势倒逼供应端优化，个人直订显著增长

- 当天预订占比升至61.7%，提前1天及以上的预订占比悉数下降，企业在差旅预算管控中更倾向“即需即订”模式以应对业务不确定性。短期化趋势或倒逼供应链优化，航司和酒店需动态调整库存释放策略，匹配临时性需求激增。
- 个人直订比例增至66.9%，代订渠道收缩5.1%，企业转向内嵌管控系统直连预订，平台选择趋势从机票代理商向平台化差旅服务商转型，该趋势正加速传统差旅服务商向技术赋能型平台转型。

提前不同天数预订的订单占比变化2024vs2023



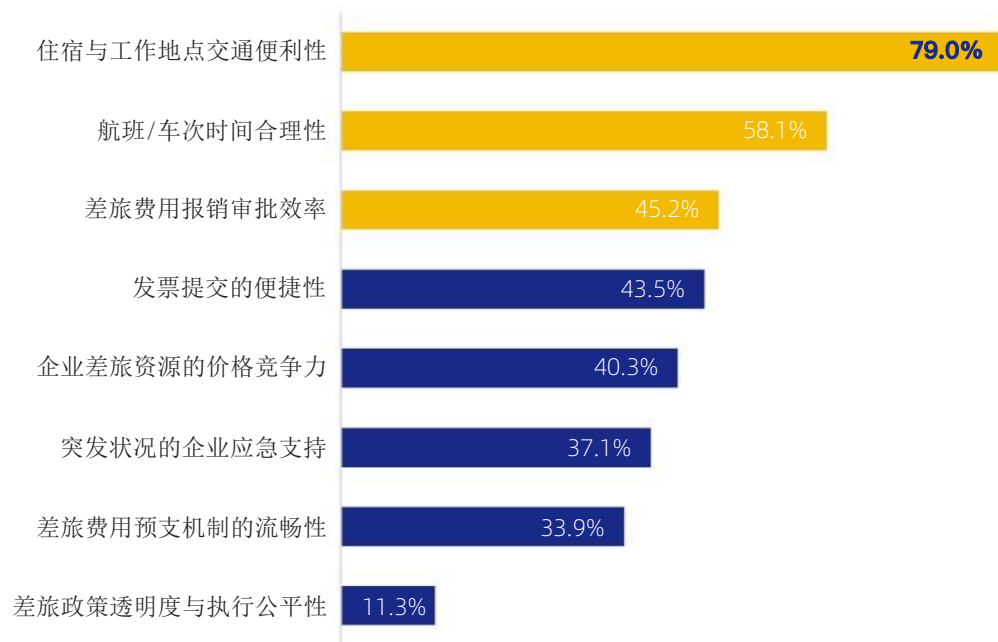
个人直订vs代订占比变化



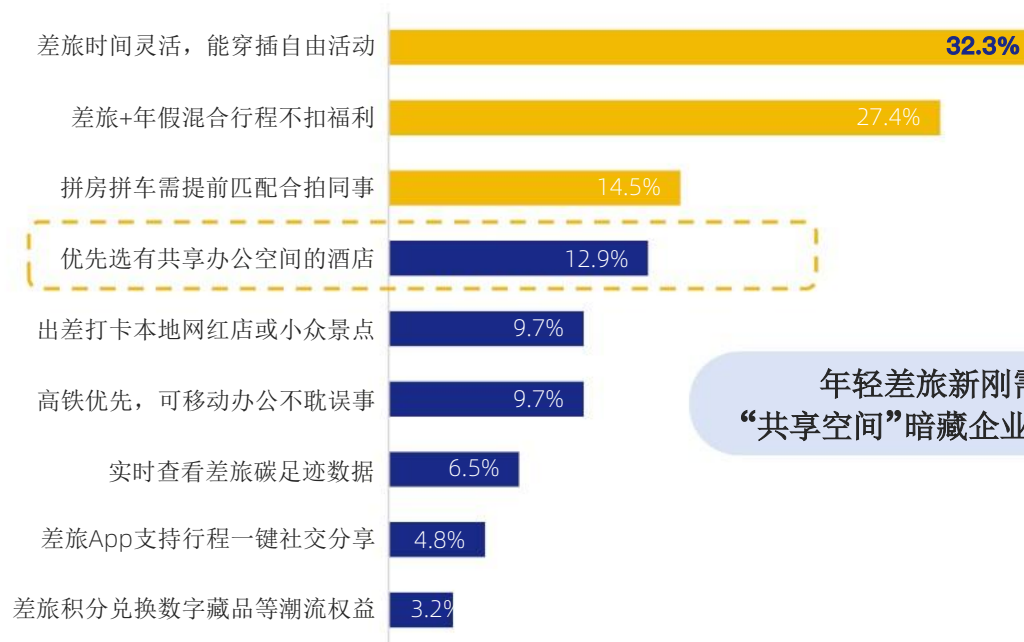
# 体验偏好 | Z世代追求个性化，效率与体验需兼得

- 调研数据显示，在差旅出行中，大部分员工更在意住宿地点与工作地点的交通便利性，其次是航班/车次时间合理性，以及差旅费用报销审批效率。
- Z世代员工更多希望差旅时间灵活，能穿插自由活动，同时差旅和周末/小长假的混合行程不扣福利，如需拼房拼车则希望能提前匹配合拍同事等，差异化偏好反映当代年轻群体对差旅出行的个性化、愉悦化追求。

员工更在意差旅中的哪些要素



Z世代员工的差旅偏好

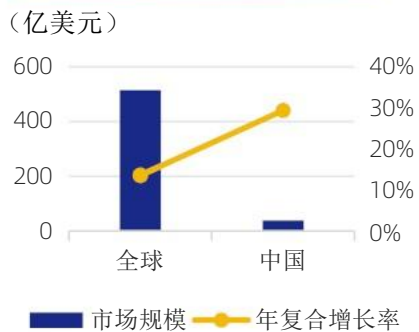


年轻差旅新刚需  
“共享空间”暗藏企业效率战

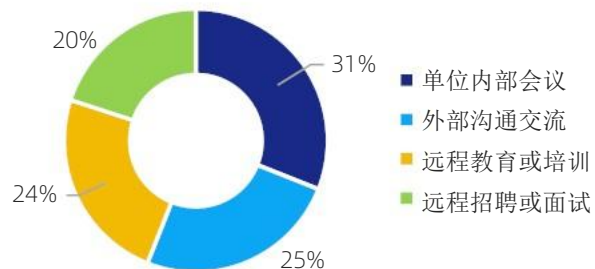
## 智能移动办公

近年来伴随远程办公普及与在线协作技术迅速发展，智能移动办公已成为一种常态化的工作模式，提高了员工工作效率和幸福感，也帮助企业节约了办公场地和差旅成本。

2024年智能移动办公市场规模



在线云会议产品应用场景不断拓展



- 2024年智能移动办公市场规模516亿美元，年复合增长率13.6%；中国286亿元，年复合增长率29.4%。
- 2024年我国线上办公用户规模5.4亿，占网民整体的50.6%。2025年中国云会议使用率预计85%，视频会议市场规模预计100亿。
- 智能移动办公需求增长迅速，市场持续扩大，与云会议、人工智能、AR等新技术不断融合，**远程协作与无缝集成成为重点，办公场景更加多元**，办公体验更加丰富。
- 差旅共享办公趋势悄然兴起，灵活空间激发高效协作，年轻群体青睐社交化出行新风尚。

## 商务+休闲Bleisure

随着远程和混合工作模式的普及，以及企业愈发重视员工福祉，更多员工在商务旅行中加入休闲元素，以实现工作与生活的平衡，“商务+休闲”（Bleisure）模式逐渐兴起。

全球商务+休闲旅行人次变化



- 2024年“商务+休闲”全球市场规模6927.3亿美元，同比增长9.3%。
- Bleisure旅行群体中，千禧一代（25-34岁）和中年管理者（36-54岁）占主流。商务旅行者越来越倾向于选择个性化和体验导向的旅行，包括户外活动、文化探索和美食体验，**酒店、航司、差旅服务商等纷纷推出符合Bleisure需求的产品和服务**；
- 长远来看，人工智能和大数据技术将被更多应用于Bleisure旅行，提供更精准的旅行建议和服务。同时随着环保意识的增强，绿色和可持续的旅行方式将成为Bleisure旅行的重要趋势。

- 企业差旅管理资源强化策略



## 多维资源网络重构

### ✓ 全域资源动态协同

一体化交通资源网络 / 打破单品类采购壁垒 / 智能系统库存联动 / 提升整体调控能力

### ✓ 分层资源价值适配

高低频/长短途等场景分级 / 核心资源战略直采 / 长尾资源弹性补充 / 兼顾覆盖广度与成本

## 可持续价值闭环

### ✓ 生态化场景协同

差旅MICE疗休资源打通 / 跨场景资源调度 / 资源周转与议价力提升

### ✓ 资源与战略目标耦合

差旅管理嵌入ESG框架 / 低碳差旅路径推荐 / 数据融合资源碳效指数

## 智能中台系统赋能

### ✓ 全链路动态决策

价格波动预警 / 合规规则设定 / 碳排强度分析 / 智能算法优化成本效率

### ✓ 合规与风控一体化

机票退改自动校验 / 住宿差标智能阈值 / 用车安全标准自动化 / 风险前置拦截

## 一站式聚合+全域资源生态 助力企业差旅升维

同程商旅基于22年的行业深耕经验，打造差旅全场景资源聚合平台，结合在线数智化管理技术，帮助企业实现一站式差旅预订与管理。

### • 全场景资源

全球供应商网络，资源覆盖300+航司代理/220W+酒店直连/火车/用车/签证/保险/MICE/疗休养

### • 一站式预订

资源一站式聚合，小程序/H5/API等多种方式灵活部署，实现持一个平台、多端预订

### • 数智化管理

在线差旅管理系统，自动化流转与智能监管，降本&合规双管齐下，以数据价值赋能业务决策



## Amadeus

随着商旅管理市场对数字化、智能化与全球化的需求不断攀升，企业面临的差旅挑战也日益复杂。Amadeus作为全球领先的旅游技术公司，通过优化全球酒店预订体验和创新支付方式、智能化差旅管理方案等，为企业提供更高效的全球差旅服务。

同时Amadeus的技术与同程商旅的本地化优势深度融合，优化了差旅预订、支付、数据分析等环节，不仅为中国企业“走出去”提供了**更为流畅的国际差旅解决方案**，也为商旅行业的数字化转型提供了有力支持。双方的战略协作，是全球资源与本地服务的强强联合，将助力商旅行业实现更加精细化、智能化的未来发展。

>> 钱志龙

大中国及蒙古区旅游分销高级副总  
大中国区执行总裁

AMADEUS



## 国泰航空

在全球经济复苏与“一带一路”深化推进的背景下，商旅行业正迎来资源整合与服务升级的关键期。国泰航空凭借“植根香港、背靠祖国、联通世界”的战略定位，依托香港国际航空枢纽，网络覆盖目的地未来将达100个，为同程商旅内地市场企业客户提供“家门口”联通全球的更多高效出行选择。同时与同程商旅联合定制企业客户个性化产品，提供有竞争力的票价政策及差异化服务，**满足高净值客户对品质与成本的双重需求**。

在绿色发展方面，国泰航空推出“企业可持续航空燃油计划”，与同程商旅合作推动行业高质量发展。未来，国泰将与同程商旅继续协力构建全球化、数智化、可持续的商旅新生态，赋能中国企业走向世界舞台。

>> 段明青

中国区客运总监



## 汉莎航空

伴随着全球出行需求的增加，如何优化资源为企业客户提供便捷、高效、且具成本效益的航空服务，成为行业关键挑战。汉莎航空不断通过网络优化、航班覆盖扩展及合作伙伴关系加强，致力于为企业客户提供更多灵活的出行选择和优质的飞行体验。特别是在大中华区，汉莎航空通过提升直达航线、优化企业客户专享服务等方式，满足了企业高效出行的需求。

汉莎航空集团大中华区总经理陈倩表示“与同程商旅的战略合作更进一步**深化了航司资源的本地化优势**，结合双方在差旅管理上的深厚积累，为中国企业提供更加智能化和个性化的差旅解决方案，推动商旅资源的整合与创新。”汉莎航空与同程商旅将携手共进，持续为企业客户提供优质、便捷的航司服务，推动商旅服务在全球化背景下的不断升级与优化。



## 锦江酒店（中国区）

商旅市场从“价格竞争”向“价值竞争”转型，酒店行业正重新定义其在差旅资源中的角色。

锦江酒店商旅通过“存量提质+增量突破”的双轮驱动模式，精准布局高GDP城市、下沉市场及海外目的地，为企业提供全场景的住宿解决方案。这种模式不仅优化了企业差旅成本结构，还通过定制化服务和灵活签约政策，确保员工出行体验的一致性。

锦江酒店商旅与同程商旅的协同合作，以全球化资源整合能力为依托，力求实现“客户差旅需求到哪，锦江服务网络就到哪”，助力企业差旅“从需求到服务”的无缝衔接，推动商旅管理从成本中心向价值中心转型。



## 首旅如家酒店集团

酒店连锁与TMC的协同效应正在重塑商旅资源生态。首旅如家酒店集团观察到，标准化服务与数据驱动正成为提升企业差旅效率的核心驱动力。

通过与同程商旅的深度合作，为企业客户打造了灵活适配的住宿资源池，满足多样化的差旅场景需求。数据共享机制帮助企业优化预算分配，提升决策效率，而定制化差旅场景解决方案则进一步降低了管理复杂度。

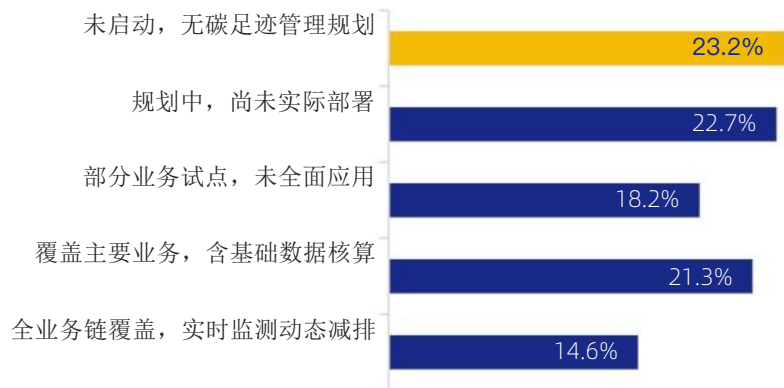
如家与同程商旅的联合品牌推广与数据赋能，不仅增强了企业差旅资源的竞争力，还推动行业向高效、合规、体验驱动的方向发展，为企业的商旅管理注入更多价值。



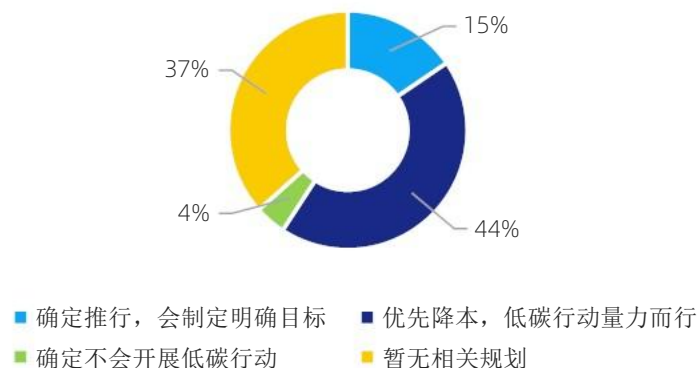
# 差旅ESG | 绿色差旅加速普及，低碳出行考量成本

- 近年来ESG（环境、社会和治理）理念在商旅管理行业中逐渐普及，企业开始将绿色差旅理念融入管理经营以提升竞争力和市场认可。差旅管理公司则利用技术手段，如碳排放计算工具等帮助企业更好地管理碳足迹，目前约有14.6%企业实现碳足迹系统全面部署。
- 调研显示，40%以上企业选择优先降本、低碳行动量力而行，88.4%员工要求绿色出行成本不能高于常规，成本依然是低碳践行的主要考量因素。

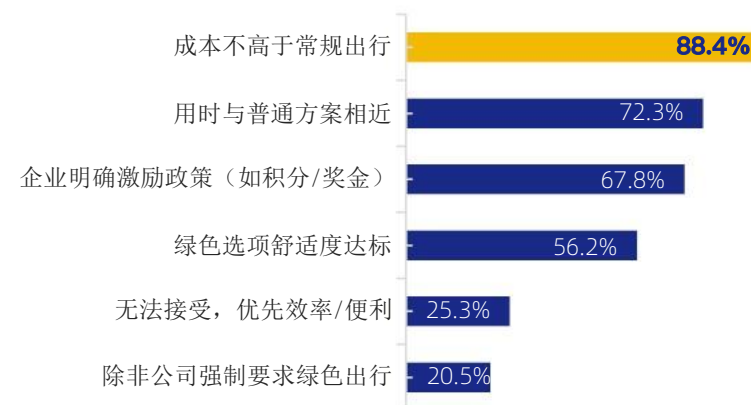
### 企业碳足迹系统部署率



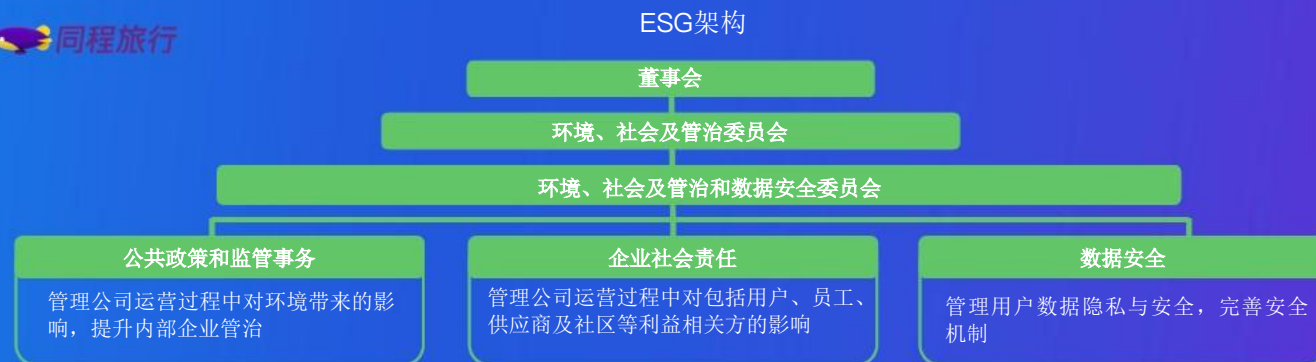
### 企业低碳部署意愿



### 员工绿色出行偏好



- 同程旅行集团坚持践行可持续发展承诺，致力于以负责人的方式推动中国乃至全球旅游业的可持续发展；
- 同程商旅亦在商旅管理行业践行绿色可持续理念，通过一站式低碳解决方案，赋能企业绿色差旅与可持续发展；
- 2023年和2024年连续两年入选标普全球《可持续发展年鉴（中国版）》，并连续三年获得明晟公司（MSCI）ESG「AA」评级。



# 差旅ESG | 数电票推广助力无纸化，过渡期警惕数据孤岛

- 差旅电子票据作为绿色差旅的重要一环，通过减少传统纸质票据的使用、提升管理效率、助力碳排放管理等方式，推动企业实现碳中和目标。
- 调研数据显示，目前有近40%企业已实现票据全面电子化，而尚有34%企业仍处于部分采用或试点阶段。长期看数电票标准化将降低差旅报销摩擦，但过渡期需关注系统对接产生的数据孤岛问题。

不同规模、类型企业的差旅电子票据覆盖情况



## 延伸阅读

数电发票是《中华人民共和国发票管理办法》中“电子发票”的一种，与纸质发票具有同等法律效力。

发票要素全面数字化

号码全国统一赋予

开票额度智能授予

税务数字账户自动流转

- 🔍 2021年中办、国办印发《关于进一步深化税收征管改革的意见》，提出转向“以数治税”，推进发票全电子化；
- 🔍 财政部办公厅2024年1月发布通知，进一步深化数电票试点范围（民航运输）。同程商旅成为当年首批深化试点开具端单位之一；
- 🔍 2024年11月1日，电子票（铁路电子客票）政策全面实施，拉开企业财务管理数字化进程新篇章。

# 差旅ESG | 绿色差旅需技术赋能，ESG理念嵌入管理闭环

- 数电票政策推进加快，嵌入企业差旅管理闭环仍需成熟的技术赋能。同程商旅积极响应国家深化数电发票试点工作，迅速迭代数电票管理技术与解决方案，引领商旅行业数电改革。预计2025年数电票开具量可较24年提升70%，加速赋能企业差旅数字化升级。

## ① 票据自动归集

- ✓ 集成式管理方案在线闭环，数电票统一归集，查验、入账、归档全流程一体化
- ✓ 规避人工干预及失误，提高流程连贯性，全面提升财务自动化管理效率



## ③ 合规性智能检测

- ✓ 自动化合规性校验功能，准确核验票据抬头、税号等关键信息
- ✓ 减少人工录入错误，保证票据合规性，避免潜在税务风险

## ② 数据流实时传输

- ✓ 基于系统深度对接，数据同步传输费控系统，快速对账及入账
- ✓ 掌握差旅支出情况，提升数据透明度和追溯性，及时全面赋能决策

## ④ 票据智能归档

- ✓ 自动化技术智能归档，预设规则智能整理，数字化检索、查阅
- ✓ 票据管理高效低成本，支持财务稽核审计工作，助力企业数字化转型

同程商旅作为民航运输领域首批深化试点开具端单位之一，成功开具第一张数电发票，率先迈入“以数治税”之路。



(同程商旅成功开具航空运输电子客票行程单)



(同程商旅成功开具铁路电子客票)



关键词 NO. 4

# AI+

——数智+AI时代的成本&效率双驱动

# 前序洞察 | 全球化差旅喜忧交织，成本与合规成痛点

- 当前全球经济复苏与地缘波动交织，企业差旅管理迎来全球化资源整合及数字化工具提效的机遇，同时面临成本波动加剧、跨境合规风险升级、员工体验与管控平衡难度提升等多样挑战，建立全面成熟的差旅管理体系实现韧性增长成为当下破局之战。
- 调研数据显示，大部分企业的差旅管理困扰主要来自员工预订分散、难以统一管控；差旅管理需求重点上，75%企业更希望降低整体差旅成本。

## 企业差旅管理困扰

整体情况	央国企	中资民营	中外合资	外商独资	大型	中型	小微
38% 员工预订分散，难以统一管控	21.3%	25.7%	<b>28.6%</b>	22.6%	14.3%	25.0%	20.0%
37% 差旅资源选择少，员工抱怨多	19.1%	14.9%	14.3%	8.3%	17.9%	20.0%	13.4%
35% 差旅数据分散，难以科学管理	14.9%	15.8%	23.1%	9.8%	19.0%	10.0%	14.0%
30% 审批流程复杂，管理效率低	12.8%	10.9%	17.5%	<b>23.1%</b>	11.9%	12.2%	18.0%
28% 员工垫付压力大，报销周期长	10.6%	13.9%	0.0%	7.1%	11.9%	10.0%	16.0%
27% 报销审核漏洞多，风险难管控	12.8%	11.4%	15.9%	7.7%	16.7%	15.0%	4.0%
23% 超标消费频发，差旅政策难落实	8.5%	7.9%	14.3%	<b>20.7%</b>	8.3%	13.6%	16.2%

"200人以上公司手工核销占70%精力，各部门还在用Excel表。得统一审批标准，上自动化核销工具。"

——来自某企业行政负责人

"超标差旅单都是事后发现，假票核验特别占用时间，必须前置拦截超标申请，发票验真得嵌入流程。"

——来自某企业财务负责人

"协议酒店实际使用率不足60%，但谈判拿不到市场价。得让供应商履约数据透明化，配动态比价工具。"

——来自某企业采购负责人

"OA、费控、报销三套系统数据对不上，自研成本超百万。数据孤岛的问题逼着我们加快寻找标准化接口。"

——来自某企业技术负责人

## 行政联盟观点

企业行政人员倾向于在不同的资源提供方之间寻找平衡，甚至有一定的“赛马心态”；更多的差旅管理希望有同业数据的参考，希望TMC发挥更多的大数据分析能力，帮助企业识别漏洞，建立基线。

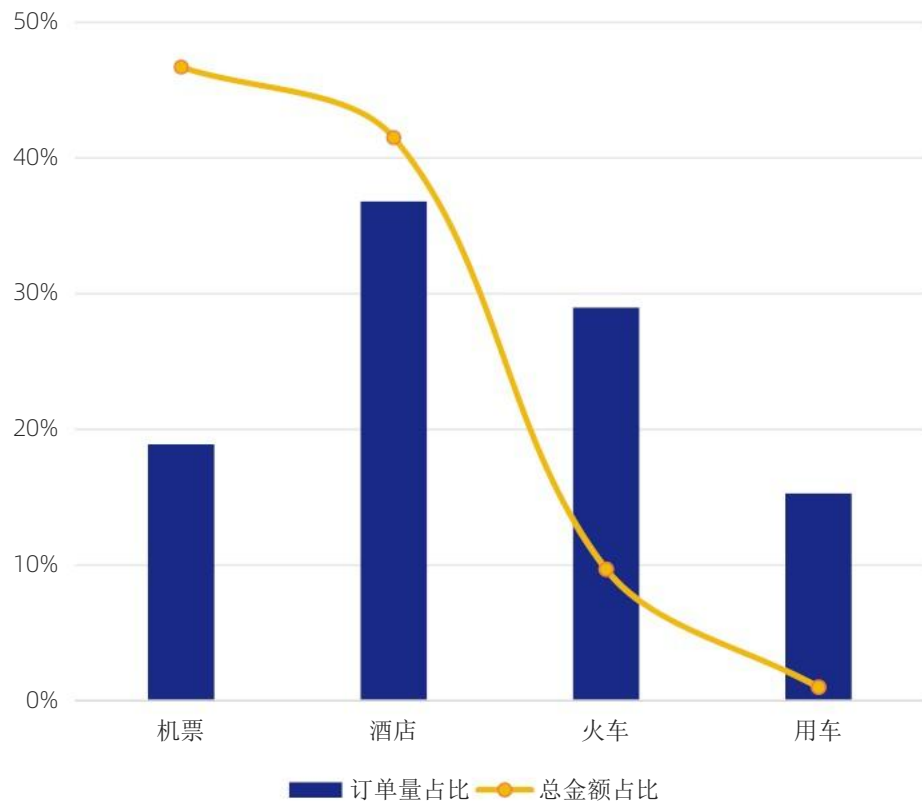
## 企业差旅管理需求重点

整体情况	央国企	中资民营	中外合资	外商独资	大型	中型	小微
75% 降低整体差旅成本	17.3%	24.1%	27.3%	15.6%	18.8%	35.7%	<b>30.9%</b>
68% 提升员工差旅体验	20.0%	17.3%	16.8%	<b>23.5%</b>	23.2%	25.0%	16.4%
65% 实现全流程数据可视化	18.7%	19.1%	17.2%	20.9%	20.3%	21.4%	21.8%
63% 加强合规管控能力	22.7%	15.6%	18.2%	23.5%	21.7%	7.1%	7.3%
54% 简化审批和报销流程	21.3%	22.0%	20.2%	18.5%	15.9%	10.7%	<b>23.6%</b>

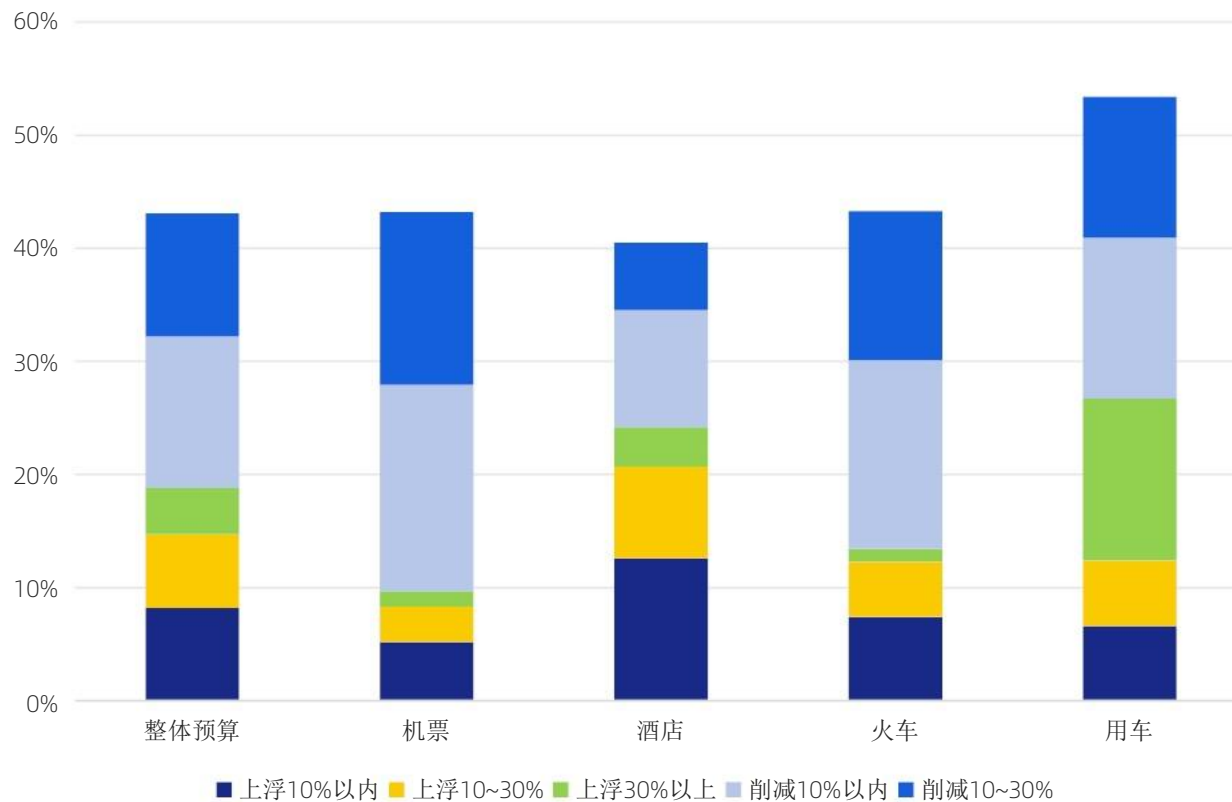
# 成本管控 | 显性成本结构分化，机票支出占比居首

- 2024年企业差旅成本构成中，机票以排名第三的订单量占据着第一的支出份额，酒店订单量36.8%，支出份额位居第二。
- 调研数据显示，一半以上企业将在2025年维持差旅预算不变，18%企业预算将上浮，另有26%将削减预算。

成本构成：航空、酒店、地面交通等不同环节支出占比



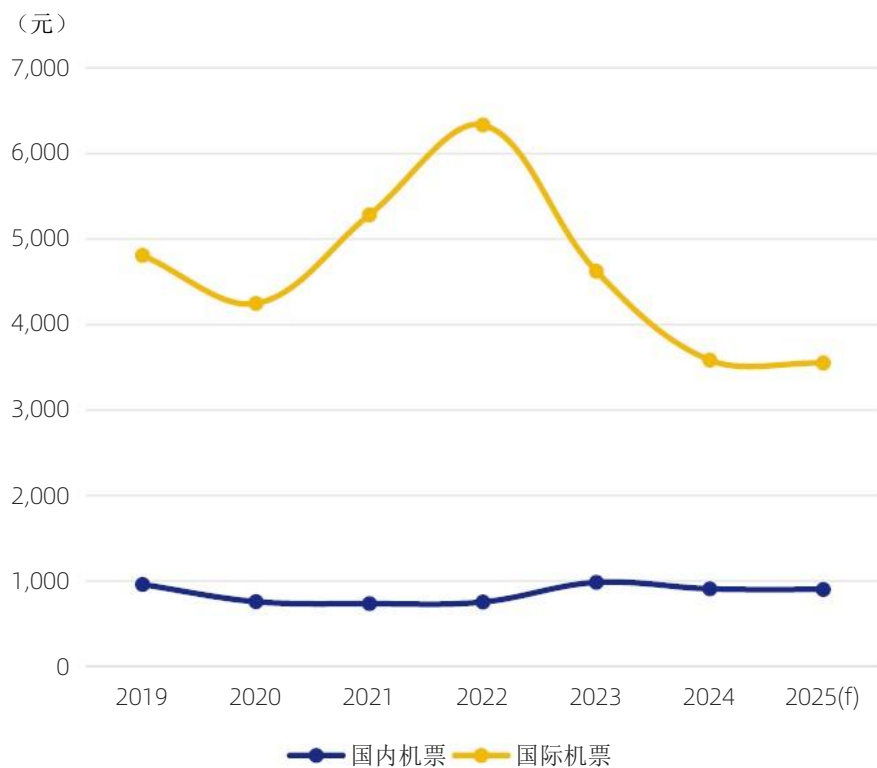
2025年企业差旅预算计划



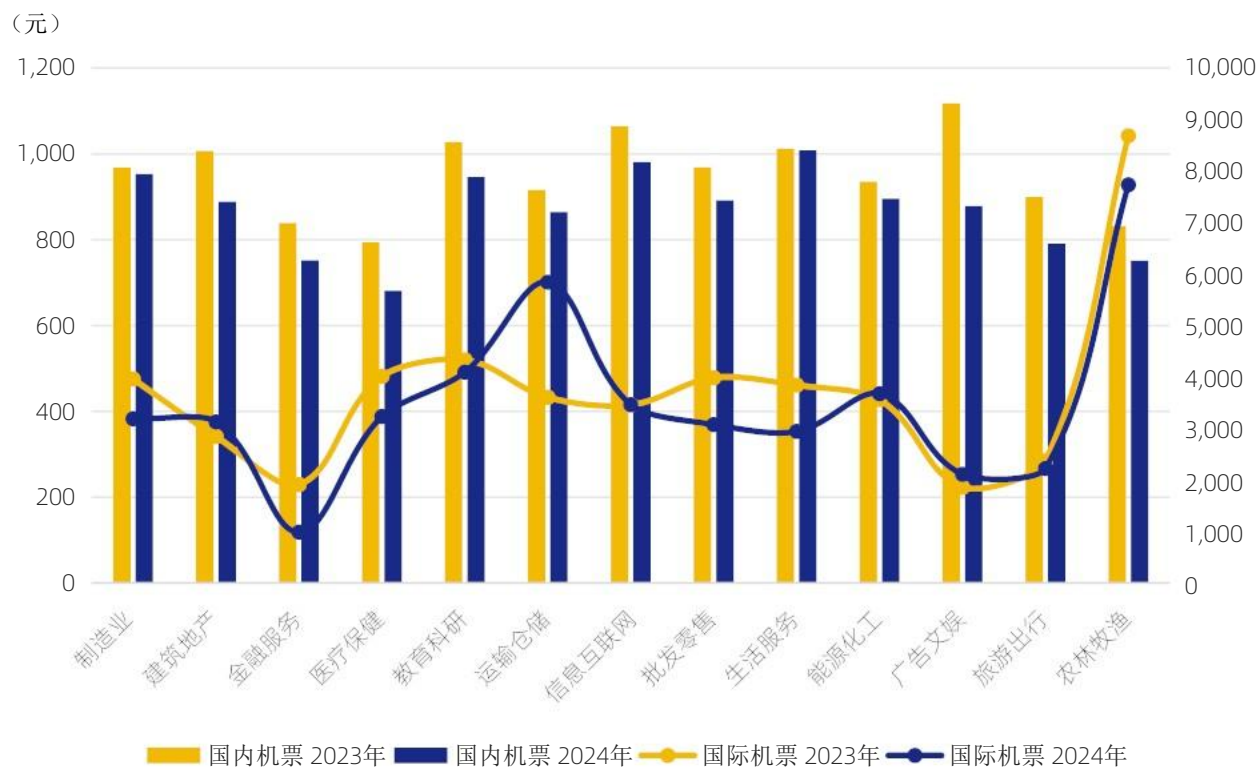
# 成本管控 | 国际机票均价回落，行业级价差持续扩大

- 国内及国际机票均价较23年均有所下降，且均低于19年水平，航空运力恢复与商务需求持续博弈。国际票价较2023年降22.5%，主因中美增班、东南亚航线供给放量。RCEP区域航空服务自由化条款的落实，可能抑制2025年亚太区国际票价，但欧美航线仍受地缘政治和关税贸易战影响存波动可能。
- 行业层面，各行业国内机票均价呈下降趋势，国际上制造业下降19.5%，与产业链区域化重构中东南亚短途差旅增长吻合。

### 机票预订均价（国内/国际）变化2019~2025



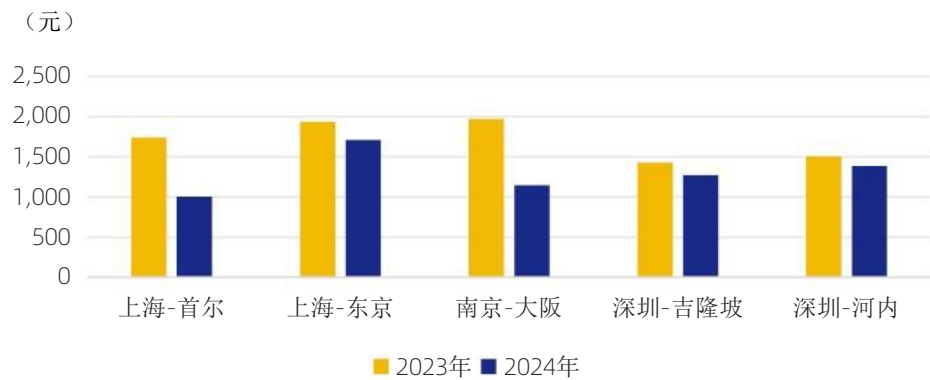
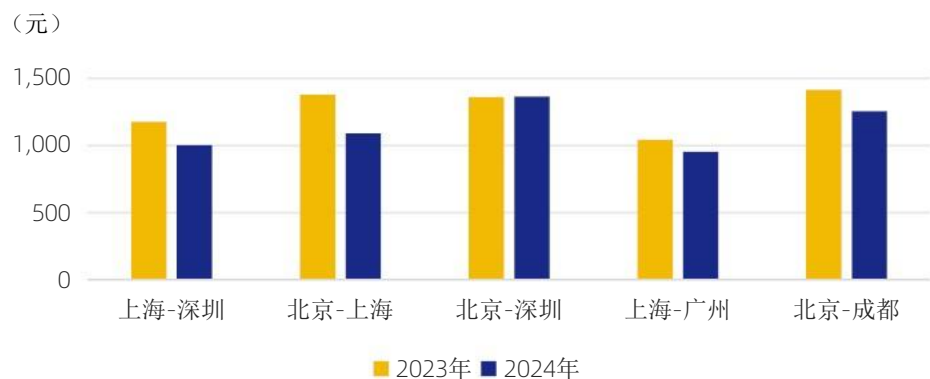
### 各行业机票预订均价（国内/国际）变化2024vs2023



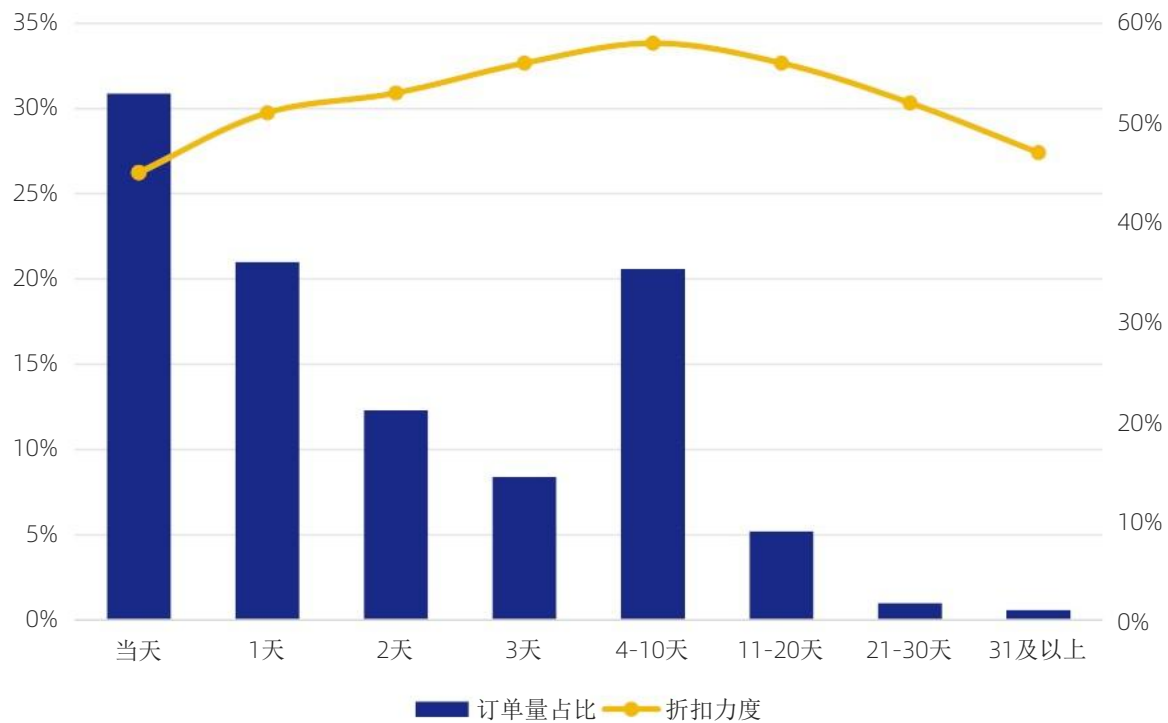
# 成本管控 | 核心航线价格普降，提前预订折扣差异显著

- 从热门航线上看，国内的沪深、京沪等价格均有下降；国际上，主流航线价格全面下降，首尔、大阪方向航线价格跌幅超40%。
- 机票订单中，当天预订量占比最高达30.9%，对应的折扣力度最低，仅45%，提前4-10天预订可获得58%最高折扣，但订单量占比仅20.6%。同时航司价差收窄，最高仅差13%，反映运力弹性降低，企业差旅政策需在临时出行包容度与成本控制间再寻平衡。

TOP5航线的机票预订均价（国内/国际）变化2024vs2023



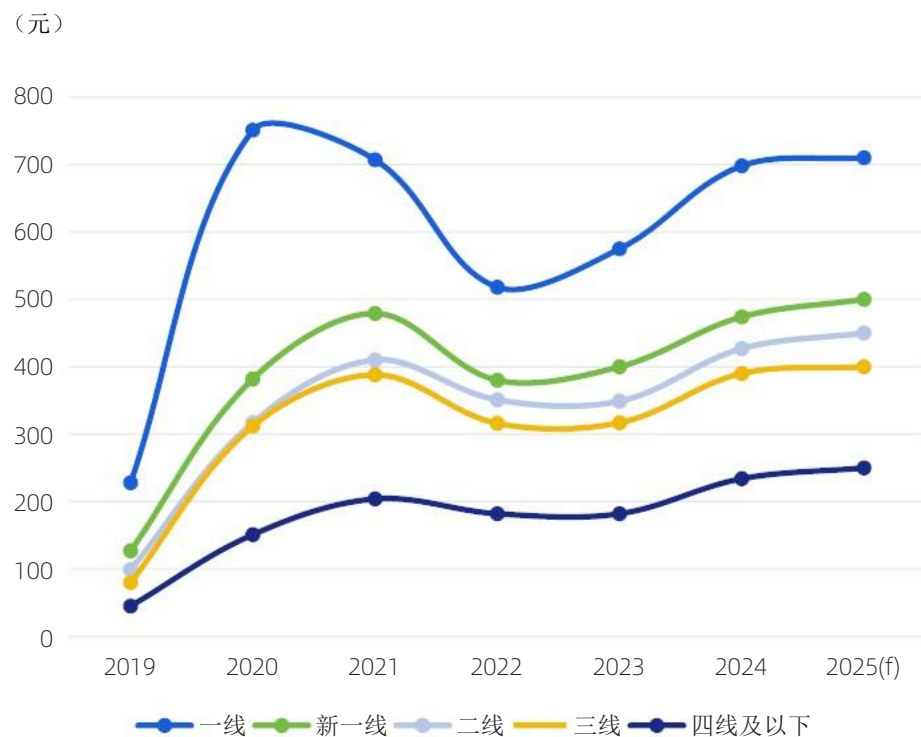
机票的提前预订时间与票价折扣关系2024



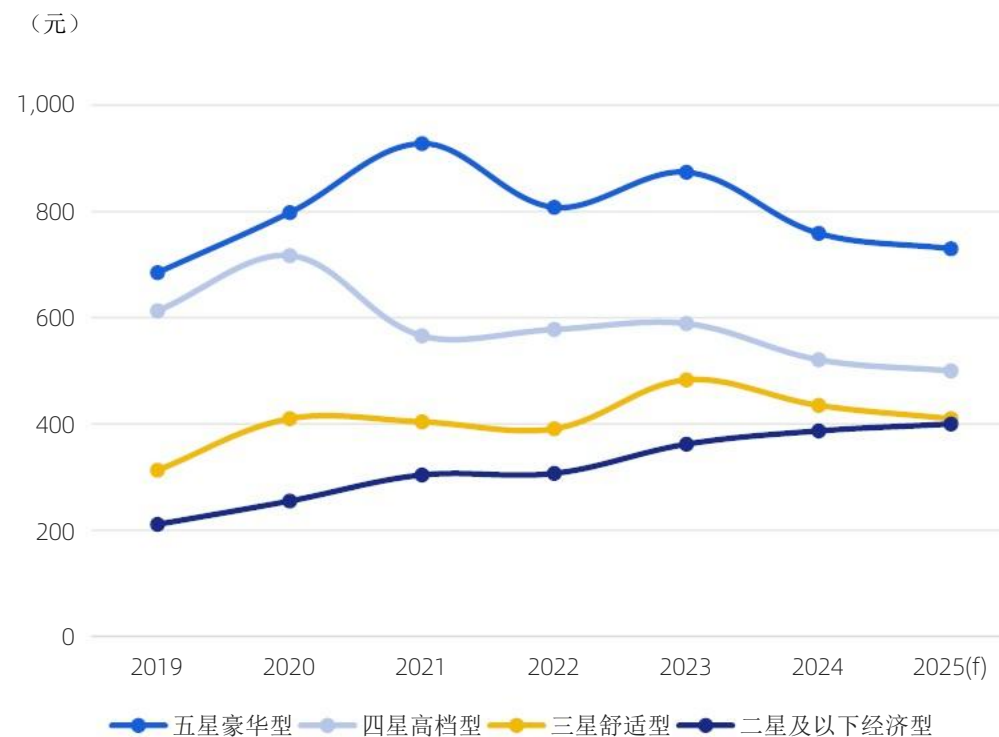
# 成本管控 | 酒店均价攀升，分层复苏催生策略

- 自2022年来，国内酒店均价已连续两年呈递增趋势，且均已超19年3倍有余。各线城市涨幅略有差异，分层复苏揭示商旅差异化资源配置，一线城市侧重升级会议设施，低线城市强化协议价体系应对县域业务拓展。
- 三~五星级酒店价格均有不同程度下降，二星及以下经济型酒店略有上升，高星酒店通过降价策略争夺市场，低星则受益于县域差旅增多而维持溢价。

国内各线城市酒店预订均价变化2019~2025



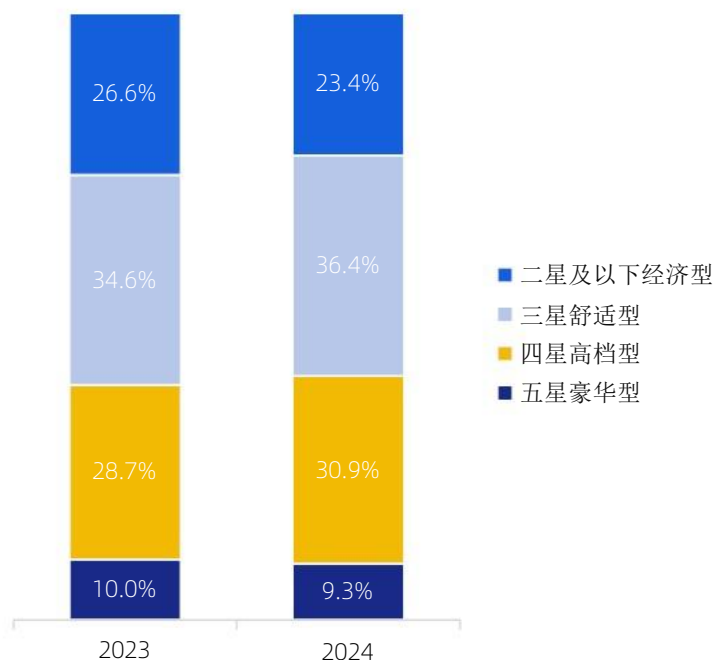
各星级酒店预订均价变化2019~2025



# 成本管控 | 中端酒店占比持续攀升，品质与成本平衡成关键

- 差旅住宿方面，三星舒适型和四星高档型酒店预订占比提升，经济型收缩，反映差标及员工体验“降级不降质”趋势；具有价格优势的民宿市场基本不变，住宿品质、安全性、合规性等短板仍是主要制约因素。
- 最酒店品牌中，全季、亚朵、桔子成为高频搜索。当前差旅服务商探索共建“企业会员体系”，与酒店实现积分互通，并开放协议动态比价功能。

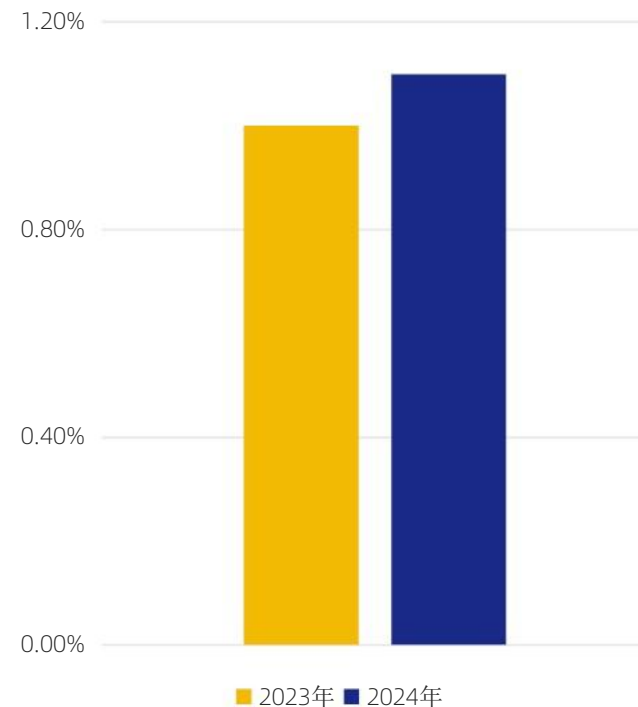
预订酒店星级占比变化2024vs2023



2024年酒店预订热门品牌



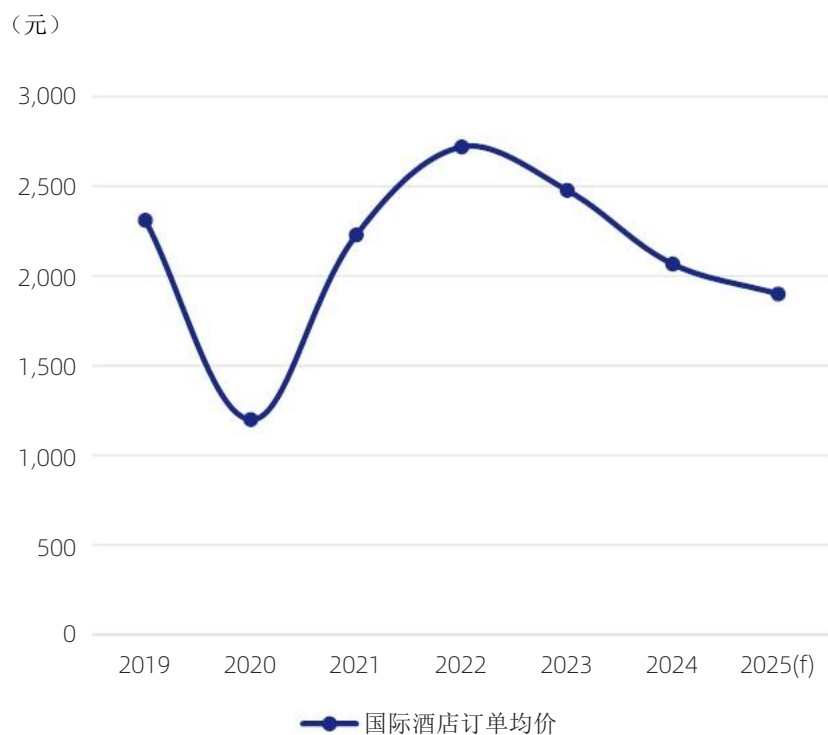
民宿短租预订占比变化2024vs2023



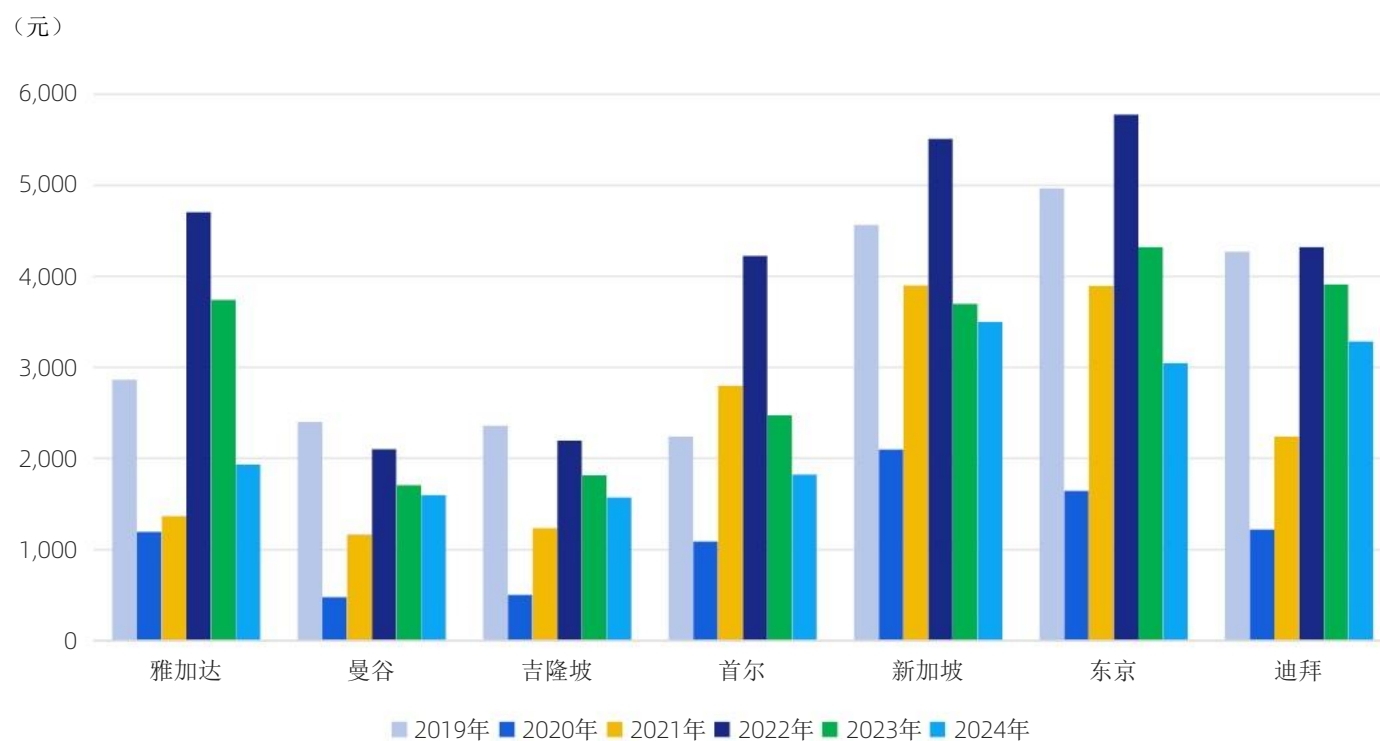
# 成本管控 | 海外酒店议价增强，RCEP区域成本趋稳

- 国际方面，酒店预订均价较23年降低约16.6%，延续自2022年的持续走低趋势。除海外供应链恢复外，央行跨境人民币结算便利化政策降低中资企业海外酒店预订成本，间接增强议价能力。预计2025年RCEP成员国酒店资源整合将延续价格平缓趋势。
- 海外热门城市中，酒店预订价格均有不同程度下降，东南亚城市降幅明显，雅加达下降超48%，首尔、东京等东亚城市价格波动较大。

国际酒店预订均价变化2019~2025



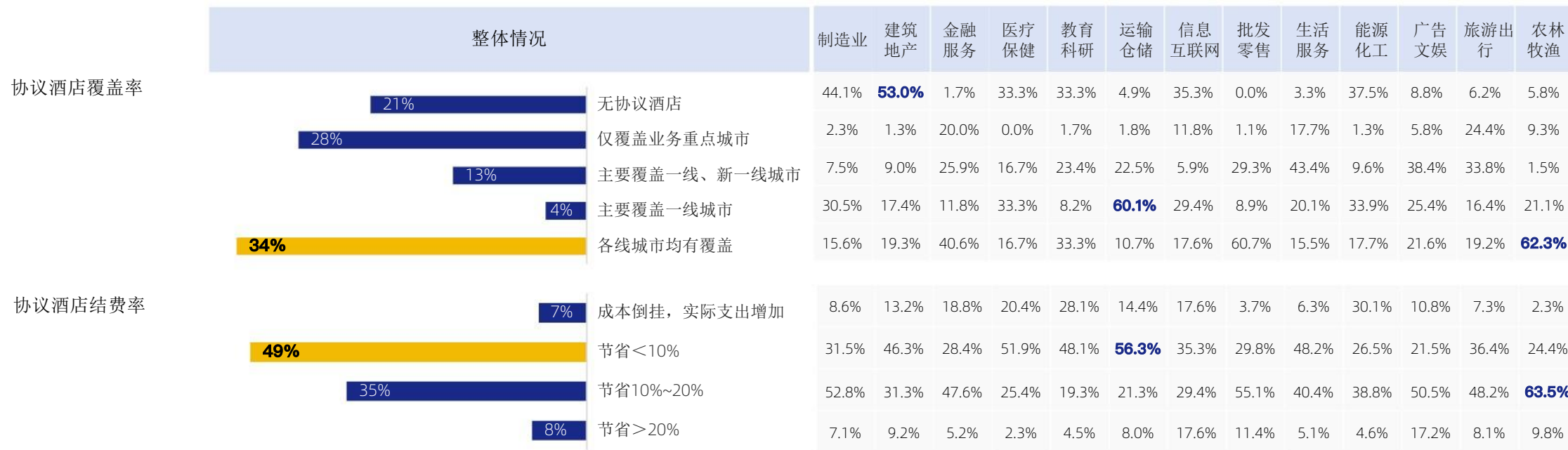
海外热门城市酒店预订均价变化2019~2024



# 成本管控 | 协议酒店覆盖不均，农林牧渔未签率最高

- 从协议酒店覆盖情况上看，各行业现状各有差异，整体上看34%的企业在各线城市均有覆盖，21%暂未签订协议酒店。
- 调研数据显示，93%企业通过协议酒店实现费用节省，相反信息互联网行业有17.6%企业成本倒挂，考虑多为协议覆盖率不足与动态需求错配，淡季协议价锁定丧失动态议价空间等，协议外的高价采购比例攀升，最终导致实际支出增加。

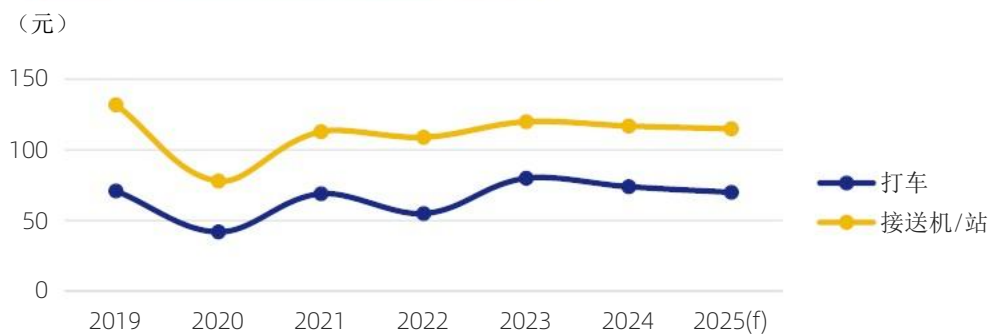
企业差旅协议酒店覆盖&节费情况



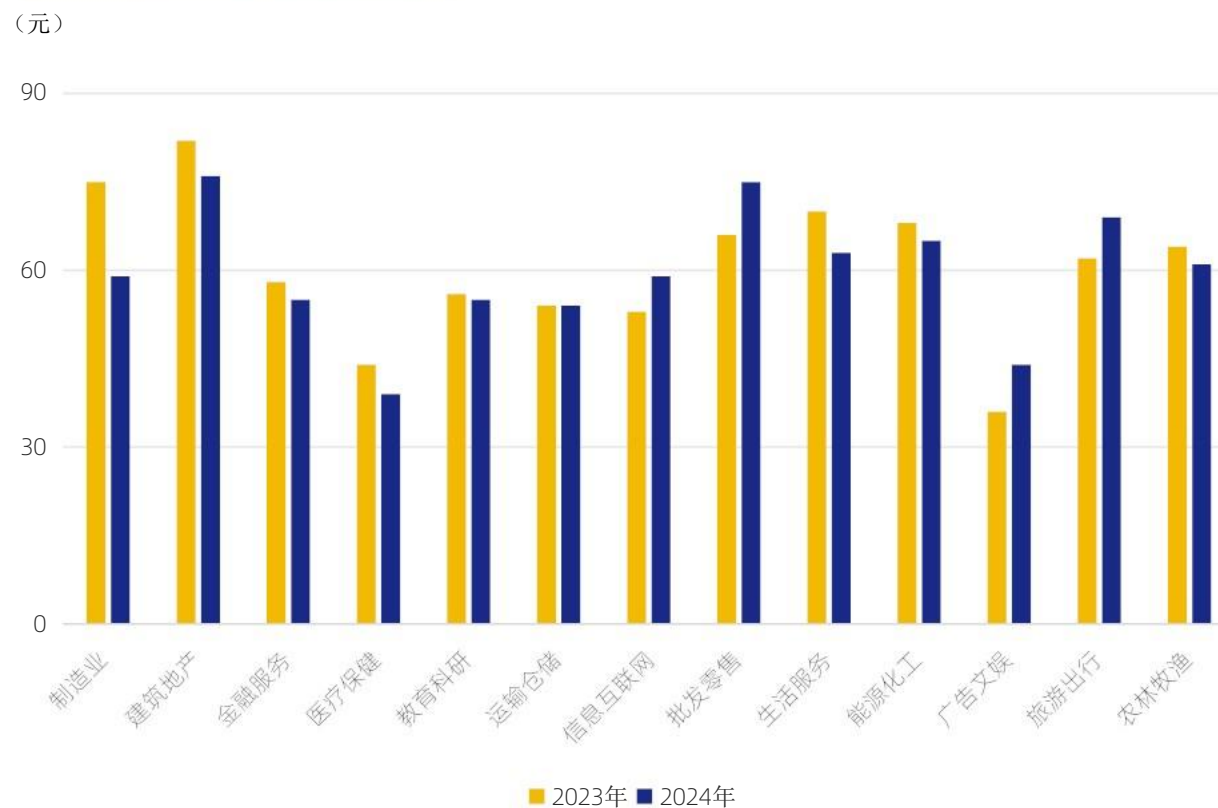
# 成本管控 | 高端车型需求增长，经济型供给过剩

- 差旅用车成本上，2024年呈小幅跌势；接送机/站用车订单均价高出常规用车50%以上，长线看价差有收窄趋势，将继续推动企业整合地面交通预算。
- 豪华车型订单均价涨幅显著，达18.9%，其次商务、舒适型小幅上涨，经济车型均价小幅下跌3.6%，整体反映企业高端商务场景用车标准提升与常规出行成本管控并存，以及经济型车辆供给过剩带来的价格竞争局面。

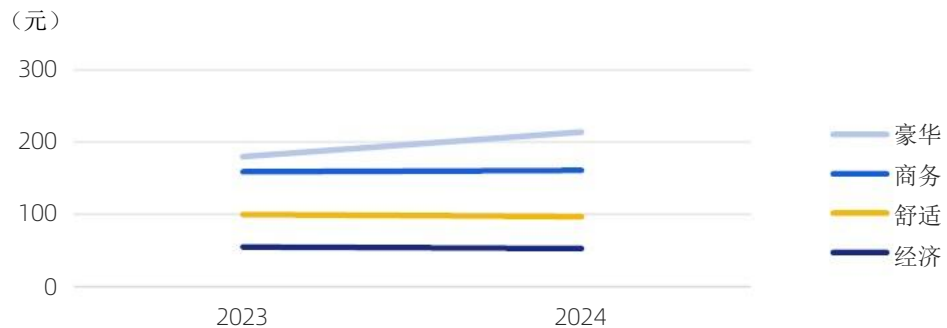
### 打车vs接送机/站的价格变化2019~2025



### 各行业用车均价变化2024vs2023



### 不同车型的价格变化2024vs2023



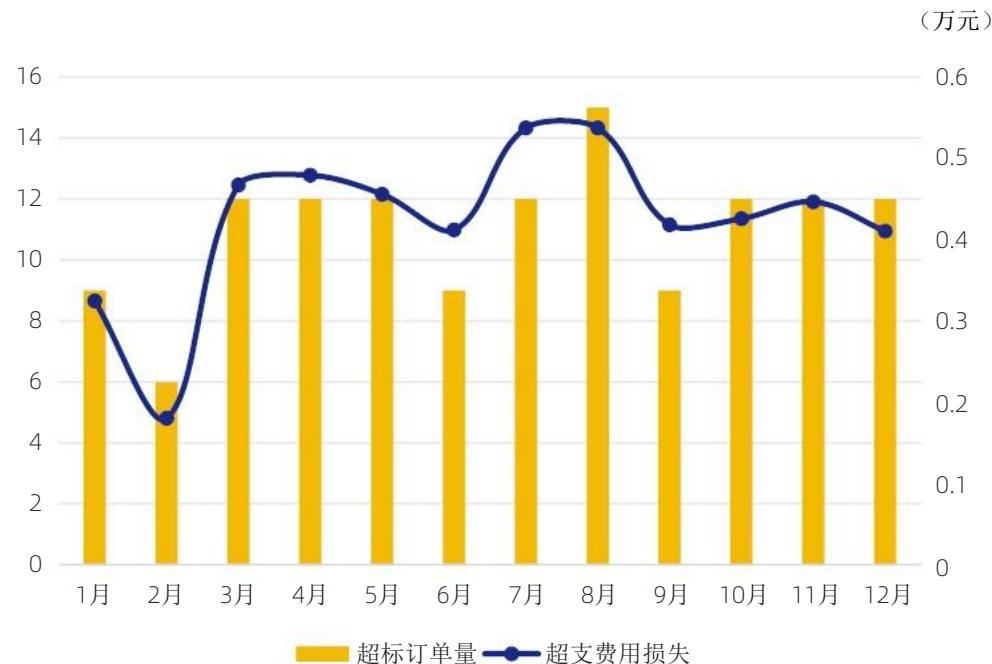
# 成本管控 | 订单退改导致成本损失，超标消费多旺季

- 2024年企业差旅退改订单量平均超800单，因退改产生的费用损失年均达6万以上；单月退改订单量峰值7月与损失峰值11月并不完全同步，或因Q4国际航线退改费率显著高于国内线。提示企业需强化政策引导，鼓励员工预订确切行程、规避不必要的退改损失。
- 差旅超标预订上，企业年均达130单以上，超标金额中由企业支付的成本年均超5万元；单月超标损失7月、8月达到峰值，考虑受暑期出游旺季酒店资源紧张或部分提价影响。

单客户退改订单变化、手续费损失情况



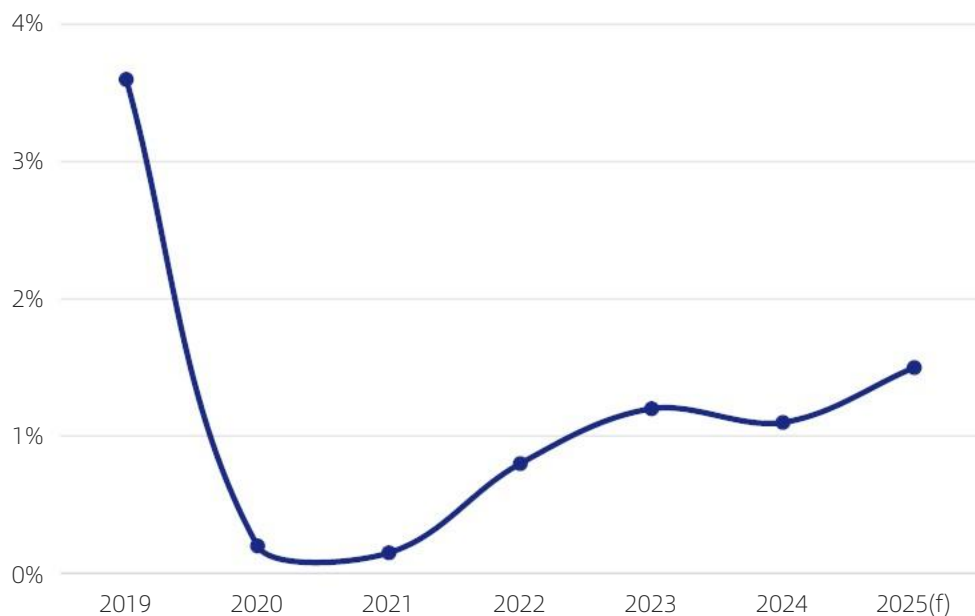
单客户超标订单变化、超支费用损失情况



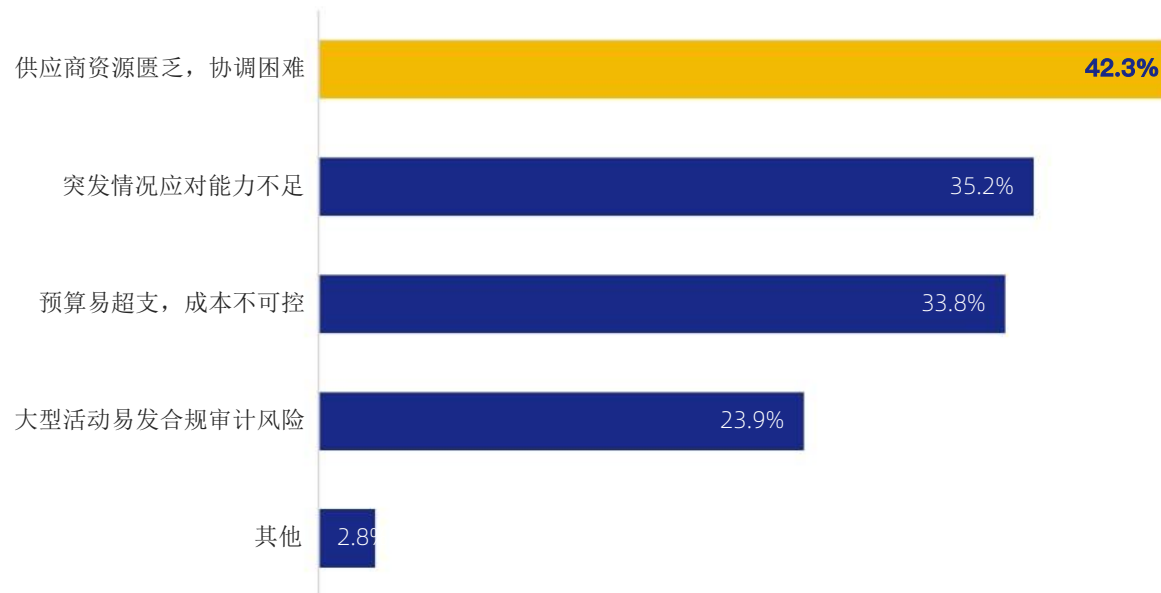
# 成本管控 | 会议MICE市场步入平台期，轻量会展重塑投入比

- 企业MICE需求方面，继2023年平均支出占比达近四年峰值后，2024年稍有回落，预算收紧与线上会议常态化对线下活动的替代效应开始显现，MICE市场进入平台期，需通过“轻量化会展+数字化工具”组合提升投入产出比。
- 在MICE痛点调研中，多数企业表示供应商资源匮乏、协调困难，其次是对突发情况应对的担忧，以及预算成本控制和审计合规问题。

MICE市场规模变化2019~2025（单企业MICE支出占比）



企业在MICE需求和管理上的痛点



# 成本管控 | 资源全域协同，数字化工具赋能MICE全周期

- 随着企业MICE需求的不断演化，差旅服务商将更加注重整合差旅与MICE资源，同时数字化与混合型会议兴起，一站式数字化会议平台等将成为主流。未来商旅服务商的核心竞争力在于通过数字化技术将分散的MICE资源转化为可量化、可预测、可干预的管理资产，推动企业从成本中心向价值中枢跃迁。

## 资源协同：割裂 → 全域融合

- ✓ 企业MICE需求向全场景资源整合演变
- ✓ 动态资源库弹性适配、跨品类资源协同、采购议价能力提升
- ✓ 应用场景：AI匹配会议场地、酒店等数据实现资源最优解

01



02

## 服务链条：分段执行 → 全周期管理

- ✓ 传统MICE服务商职能边界重构
- ✓ 全流程一站式平台、预算深度管控、风险预案与碳足迹追踪
- ✓ 应用场景：系统自动识别预算冲突，输出合规行程与成本对比报告

03

## 会议体验：线下交付 → 数字生态运营

- ✓ 全面的虚拟会议与沉浸式活动平台
- ✓ 5G与XR技术赋能，多样化虚拟会议体验，智能中台链接数字生态
- ✓ 应用场景：平台同步完成跨国发布会的差旅预订、资料推送等

同程商旅整合全场景资源，基于智能数字化会议平台，通过「会议+差旅」一站式全案落地服务，赋能企业MICE全周期。



### 会议资源

- 全球航司、酒店及用车资源
- 20万+会议室资源覆盖核心城市
- 签证、保险等一站式配齐



### 会议管理

- 会议活动数字化在线管理平台
- 行业类型/场地特色等多标签筛选
- 在线询价比价，线上化订单管理



### 会议服务

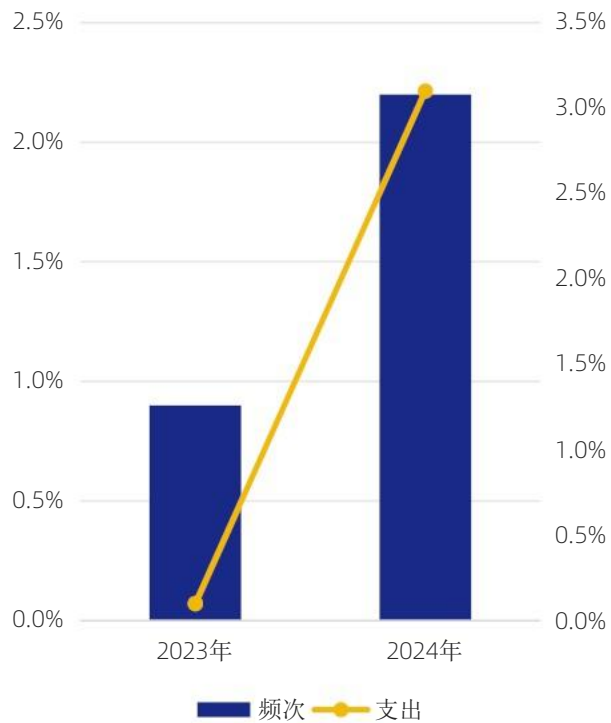
- 一站式全案服务，专人专家团队
- 会议会展、奖励旅游、大型活动等
- 12年5000+场活动落地经验



# 成本管控 | 疗休福利订单量激增，政策驱动康养经济融合

- 作为健康产业其中一环，企业疗休福利市场在新环境下呈现新趋势。2024年企业平均疗休福利订单量占比显著提升至2.2%，支出占比达3.1%。
- 员工疗休订单量在11、12月达全年峰值，7月暑期订单呼应家庭亲子游需求。综合企业投入、疗休项目等差异因素的影响，疗休单笔订单的消费金额最高1月达4591元，最低2月仅579元，反映春节期间长线品质游及节后短途轻度假的需求差异化。

企业疗休出行订单频次/支出占比变化2024vs2023



疗休订单量及平均金额变化2024年逐月



## 延伸阅读

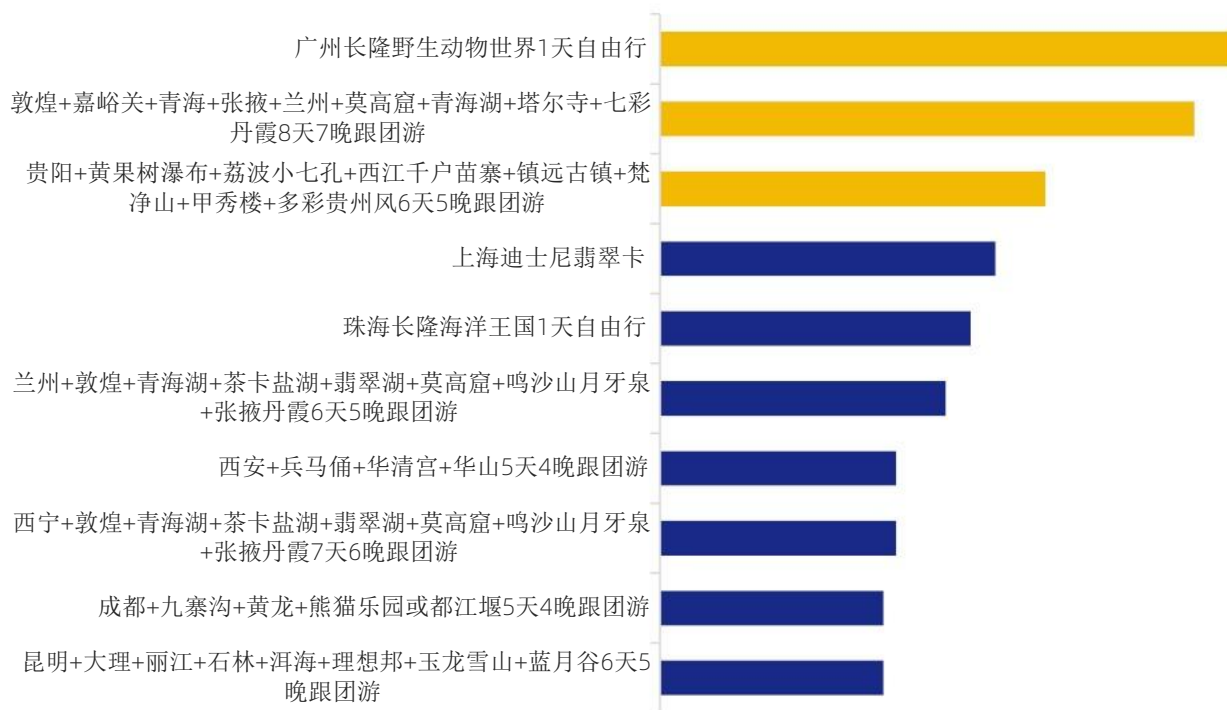
### 康养经济市场现状

- 🔍 **康养经济文旅贡献：**2024年中国康养经济规模已突破10万亿元，其中“康养+文旅”融合业态贡献超35%，预计2025年整体规模将突破15万亿元；
- 🔍 **政策推动产业融合：**国务院《“健康中国2030”规划纲要》中指出，应积极促进健康与养老、旅游、互联网等行业融合，催生健康新产业、新业态、新模式；《健康中国2030深化实施方案》中明确将康养产业作为经济增长新引擎；
- 🔍 **疗休养产业创新融合：**近年来疗休养产业正在经历创新变革，与旅游、文化、体育等其他产业的融合发展趋势日益明显，通过“疗休养+”系列政策，推动产业转型升级；
- 🔍 **灵活疗休养方式探索：**当前各行业企业正结合疗休市场趋势，探索灵活多样的疗休养方式，如短期度假、周末游、差旅+疗休等，满足员工多样化需求的同时合理规划预算，实现成本控制与员工福利体验的双赢。

# 成本管控 | 员工疗休偏好多元，短途轻度度假需求分化

- 员工疗休选择更加多元化，短途周边游偏好增加，如云贵川地区的企业出行数据显示，2024年珠海、苏州、广州等成为最热门的度假目的地。
- 热门度假路线TOP5中，大多数普遍选择多天跟团游，但自由行开始受年轻群体喜爱，其中广州长隆野生动物世界1日自由行最受欢迎，整体上体现员工对“逃离城市压力”与“亲子友好场景”的双重诉求。

疗休路线偏好（云贵川地区热门TOP10）



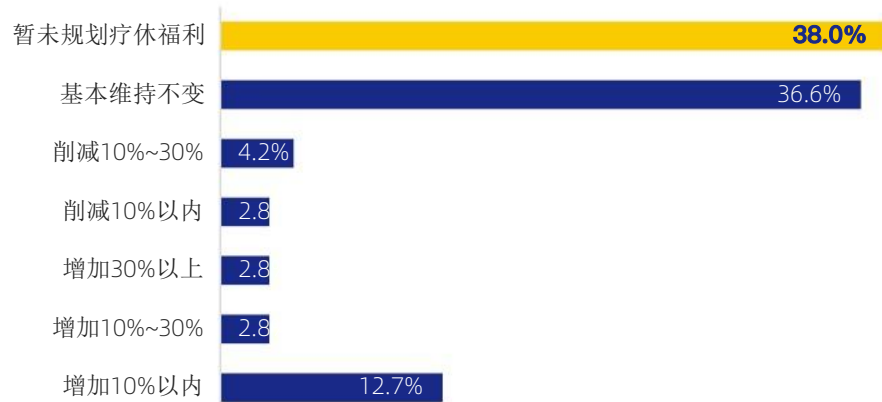
热门度假目的地TOP10



# 成本管控 | 疗休预算稳中有升，员工期待灵活选择权

- 调研数据显示，2025年大部分企业将增加疗休福利预算或维持不变，4.2%的企业将削减10%~30%；对于疗休福利的期待诉求上，超一半员工希望企业能给与员工充分的疗养目的地选择权，其次是避免疗休活动与工作任务的交叉安排。
- 持续扩容及多样化的疗休市场正推动商旅管理服务体系升级，支持疗休行程与差旅标准的差异化管控、产品创新与技术升级成为破局点。

## 企业疗休福利投入计划



## 员工对于疗休福利的期待诉求



## 企业品质疗休养

同程商旅顺应康养经济与员工关怀趋势，打造个性化疗休养服务，助力企业优化员工健康福利，提升幸福感与凝聚力。

机票

用车

酒店

疗休路线

火车票

出行保险

- 资源全面覆盖，更多特惠套餐与线路折扣
- 支持全流程线上预订、退改签
- 支持混合结算（贡献值+现金）

- 支持疗休养贡献值有效期管理
- 免费出行意外险、生日礼品等增值权益



# 流程提效 | 小微企业效率待提升，手工操作成主要瓶颈

- 管理效率间接影响企业差旅成本，企业自身差旅管理效率评分中，60%以上企业给出3~6分，8.0%给出1分评价；外商独资型企业差旅管控体系相对成熟，小微企业则仍有提质提效空间。
- 调研显示，差旅负责人认为管理低效的原因多为手工操作低效易错、未统一预订平台等；多数员工认为差旅低效主要因为申请流程繁琐、资源有限等。

不同规模/类型企业的差旅管理效率评分1~10分

整体情况	央国企	中资民营	中外合资	外商独资	大型	中型	小微
1分	3.5%	15.3%	6.7%	2.6%	2.1%	7.3%	18.2%
8分	24.5%	<b>48.7%</b>	21.2%	15.4%	12.3%	14.1%	40.8%
6分	43.6%	26.3%	<b>49.6%</b>	37.9%	26.5%	38.9%	24.9%
3分	22.7%	8.5%	19.2%	40.5%	<b>50.5%</b>	34.5%	14.3%
1分	5.7%	1.2%	3.3%	3.6%	8.6%	5.2%	1.8%

## 实用工具

### 《企业差旅管理成熟度评估模型》

通过五大能力维度定位企业差旅管理水平，结合成熟度提升路线图，快速制定提升计划：

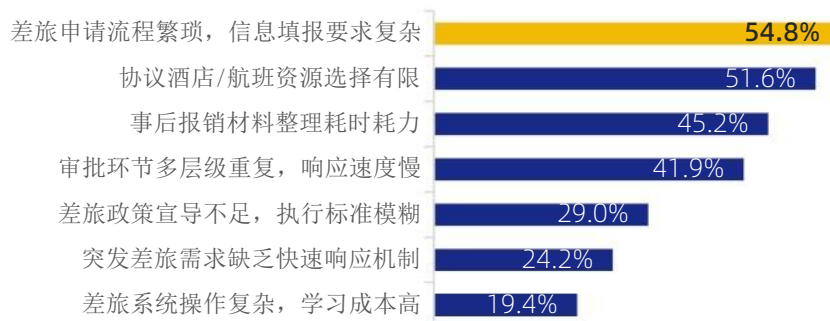
- 1、制度完整性：差旅政策动态迭代能力/员工合规执行穿透度
- 2、流程线上化率：预订/审批/报销全链自动化/异常响应时效
- 3、数据驱动能力：多维度成本与合规实时监测/AI预测预警与决策支持
- 4、成本穿透力：协议价动态对标机制/隐性成本主动管控策略
- 5、持续进化力：员工体验闭环反馈/创新方案规模化落地

.....

差旅负责人认为管理低效的原因



员工认为差旅低效的原因



>>

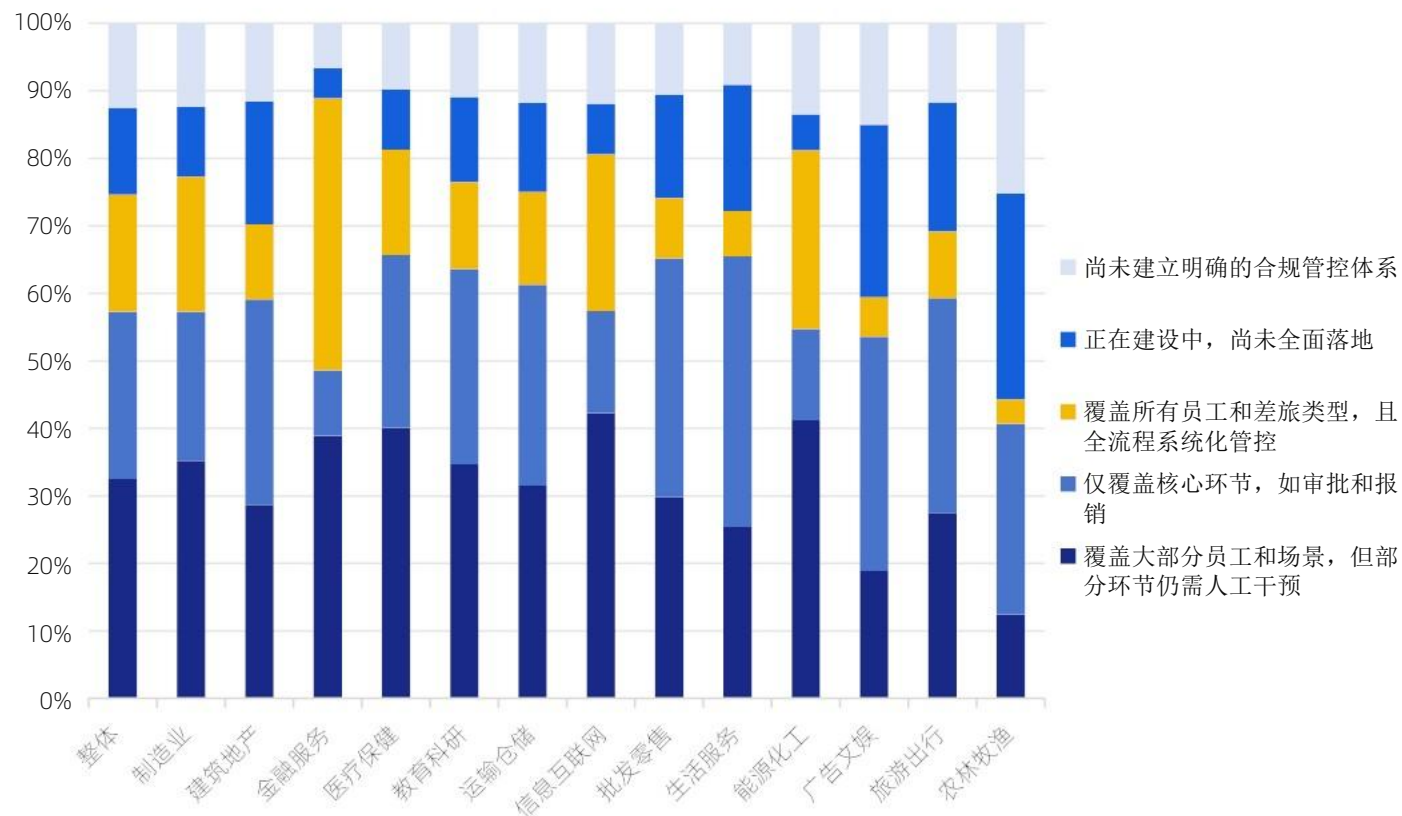
扫描二维码  
免费获取完整版



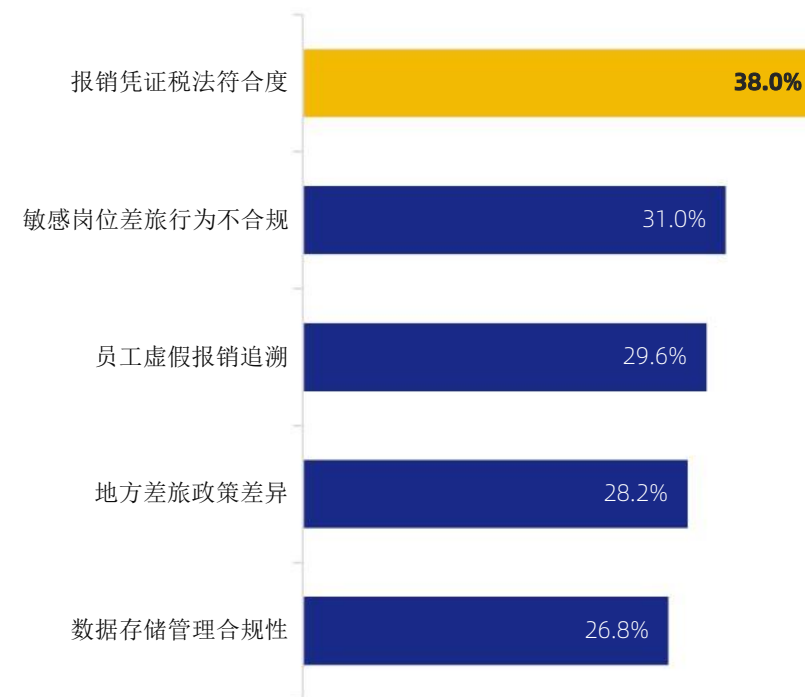
# 流程提效 | 合规体系覆盖不足，凭证税法风险居首

- 企业差旅合规管控体系覆盖情况上，50%以上企业已实现覆盖部分场景或核心环节，辅以部分环节人工干预，超25%企业正在建设中、尚未全面落地或尚未建立明确的合规管控体系，仅有少量企业实现了全流程系统化管控，占比约17.3%。
- 常见合规风险中，有38%差旅负责人认为是报销凭证的税法符合度，26.8%表达了对数据存储管理合规性的担忧。

各行业合规管控体系覆盖情况



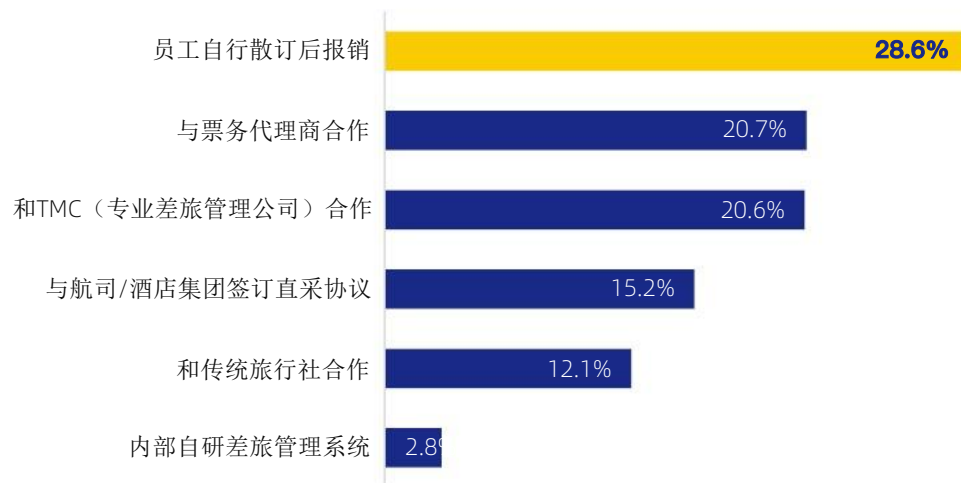
差旅负责人常见合规风险及占比



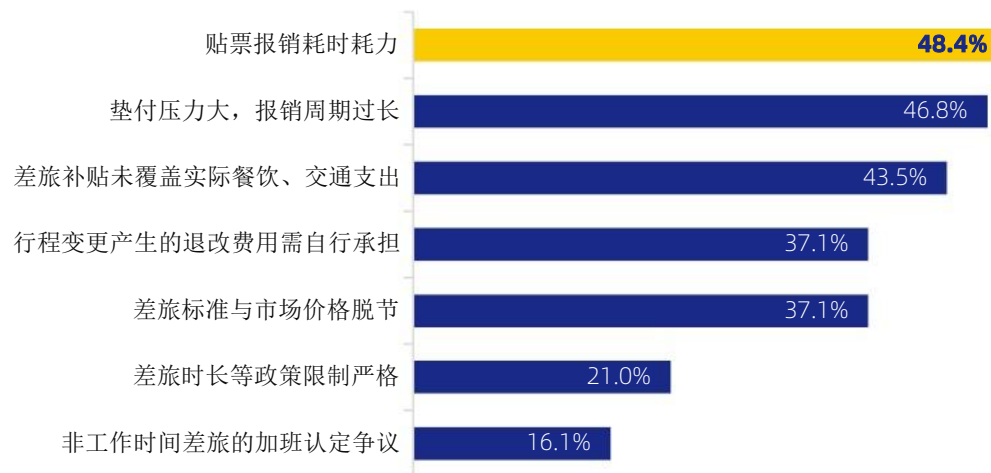
# 流程提效 | 散订报销仍为主流，员工垫付压力大

- 数据显示，目前有15.2%企业与航司/酒店集团签订直采协议，32.8%与票务代理商或传统旅行社合作，与TMC（专业差旅管理公司）合作占比不足21%，仍有部分企业仍通过员工自行散订后报销，占比达28.6%。
- 员工在日常差旅中的困扰，大多来自贴票报销耗时耗力、垫付压力大且报销周期过长等，也有少量员工苦恼于非工作时间差旅的加班认定争议。

企业差旅管控措施及占比



员工日常差旅中会遇到的问题



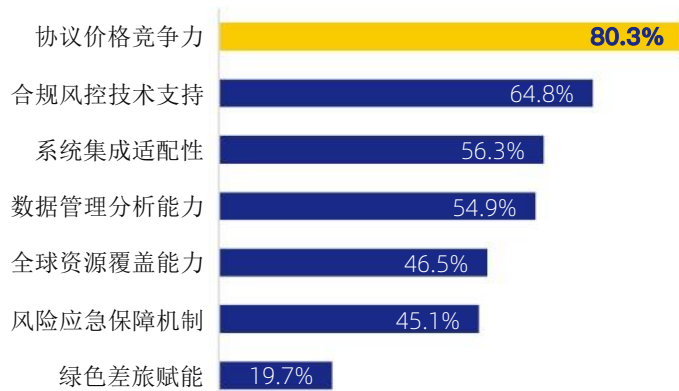
## 行政联盟观点

年轻一代的员工对低差旅标准的容忍度需要关注，他们可能希望更灵活的支付方式，比如允许自行付费住好一点的酒店。早班机和红眼航班对员工积极性的影响需要考虑，对于乐意选择此两类航班的员工应该给予一定的奖励。卷价格显示出在降本方面的被动和增效方面的无力，业务可能呼唤某种“加量不加价”的创新服务。小型散订企业有没有可能通过聚合需求的方式得到集团客户价格，比如通过行政联盟的平台实现聚合接入。

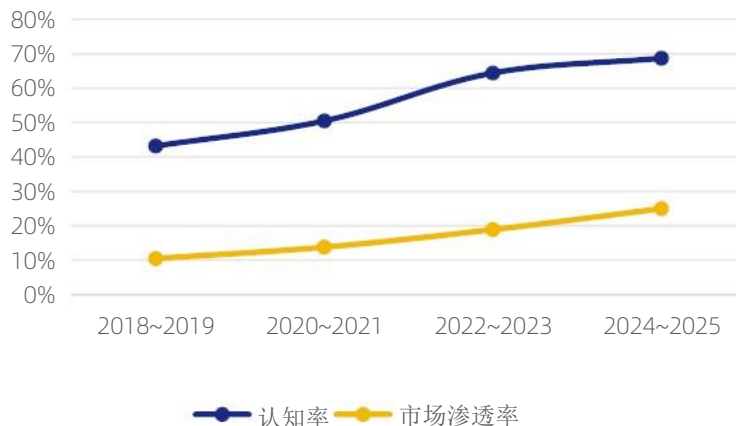
# 流程提效 | TMC渗透率稳步上升，企业同时看重价格与风控

- 选择差旅服务商时，超80%企业看重资源的协议价格竞争力，其次是合规风控技术支持、系统集成适配性以及数据管理分析能力等。
- 商旅管理领域，TMC机构的行业认知和市场渗透率逐年攀升，但也受大环境影响呈现增速波动，2024年伴随政策引导、无纸化报销加速闭环，国内TMC认知率超68%，渗透率约达25%，预计到2025年TMC市场渗透率将突破30%。

### 企业选择差旅服务商的考量因素



### TMC认知与市场渗透率变化



实用工具

## 《差旅服务商采购考核模型》

企业差旅服务商的选择可基于系统性考核模型，从五大维度精准评估：

- 成本控制：协议价与市场价动态对标/综合成本优化目标
- 服务质量：紧急需求响应/预订精准度管控/用户满意度监测
- 合规风控：合同履约率保障/数据安全/差旅政策强适配
- 资源能力：核心城市全覆盖/数字化系统无缝对接
- 持续优化：供应商动态汰换/服务创新提案机制

该模型已助力多家企业实现差旅成本显著优化，快速构建科学采购管理体系。

## 差旅管理成熟度提升路线图

五维能力催化价值

### 政策流程

- ✓ 政策透明清晰
- ✓ 全流程一体化
- ✓ 灵活调整安排

### 技术支持

- ✓ 统一管理平台
- ✓ 数据实时监控
- ✓ 移动端可使用

### 成本控制

- ✓ 动态调整预算
- ✓ 单据智能审核
- ✓ 供应商动态管理

### 员工体验

- ✓ 实时客服支持
- ✓ 个性化需求满足
- ✓ 反馈机制成熟

### 合规风险管理

- ✓ 数智化合规工具
- ✓ 风险预警机制
- ✓ 合规意识培训

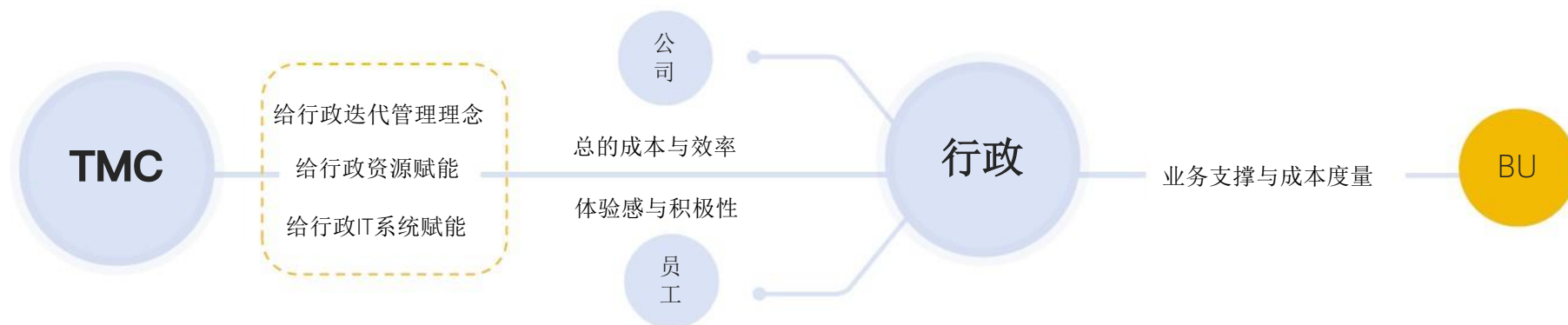


# 流程提效 | TMC&行政深度携手，差旅管理协同进化

- 市场变迁过程中，TMC一直与企业的差旅管控相关的各部门密切协同、互助互促。行政联盟认为，企业行政与TMC的合作本质是专业化分工——行政负责规则制定与监督，TMC负责落地执行与资源整合。通过这种模式，企业能在控制成本的同时，提升差旅效率与员工体验，实现真正的“行政减负，业务增效”。

## TMC赋能企业行政价值

帮助企业行政减少日常事务性工作，聚焦战略管理；通过数据驱动决策



### 1. 行政作为管理方

- 政策制定：行政与TMC共同设计差旅规则（如预算、审批流程），并嵌入TMC系统。
- 合规管控：通过TMC平台监控员工预订行为，拦截超标订单（如非协议酒店）。
- 成本优化：利用TMC的数据报告，调整差旅政策（如限制短途航班改高铁）。

### 2. 行政作为服务方

- 员工支持：通过TMC提供24/7预订服务，减少行政琐事负担。
- 体验提升：整合TMC资源（如机场贵宾厅、积分兑换）提升员工满意度。

### 3. 财务协同

- 统一结算：TMC月结模式简化报销流程，降低行政和财务对账成本。
- 增值税优化：通过TMC集中开票，提高进项税抵扣效率。

TMC与企业行政协同场景

## 行政联盟

企业差旅业务在大部分公司由行政部门负责。差旅业务的开支从每年数百万元到数亿元不等。差旅既涉及到业务市拓又关乎员工体验。理想状态下的差旅管理呼唤企业行政部门制定切合自身业务的管理规范，形成适合业务现状的差旅基线。

这需要行政部门横向梳理差旅类型，按业务关联度强弱来排序，给不同的差旅类型赋予不同的管理细则和费用标准，并允许相应的“振幅”，但对“振幅”要进行总量控制。纵向需要有全流程的成本意识，建议引入更有效的数字化系统甚至AI能力，来助力对业务单元的响应，而不仅仅是关注降本。

一个运行良好的差旅体系，通过数字化量度和大数据分析，应该形成自有的成本基线和时效基线。一个运行良好的差旅体系，还应该具备员工与企业的共赢特征，能通过适度的奖励激发员工自动降本的动力。从组织角度看，不仅是对一张机票一个例外的关注，更多是借助同程商旅四级服务能力，实现从“成本可见”到“数据驱动”的管理升级。

>> 杨若冰

创始人兼CEO



## 内审之友

在深化国企改革与数字化转型的新阶段，差旅费用管控不仅是实现精益管理、节降费用的突破口，更是检验国有企业治理能力的重要标尺。

传统差旅管理中，“内审之友”的审计专家们可能碰到过虚报高报酒店费用的情况。比如在一些需要频繁出差的业务单元，三名员工出差期间，实际同住一间房，通过虚开且虚高报销酒店住宿费发票的方式套取期间费用数万余元。一般情况下财务人员很难发现端倪，就连经验老道的审计人员也要耗费大量精力做暗访和调查才能还原事情真相。但如果报销人员已经离职了，虚构的费用即使被查明，企业也很难追回。相较于显性成本，隐性成本也易被低估。在国有企业，因为重视合规可能会设置冗长的审批流程，导致业务响应迟滞。手工报销消耗大量基础的人力，增加了人工成本。人工票据核验疏漏埋会埋下合规监管的隐患。

在同程商旅这一类的集约化商旅采购平台的支撑下，企业可以将分散资源集中管理，通过规模效应显著降低采购成本；通过“免垫付+自动化报销”功能，实现费用真实性秒级审核，杜绝虚假报销风险。同时，结合动态预算预警系统，对超标准消费实时拦截，确保费用支出始终处于合规框架内，实现“资源整合+制度约束”。有专业化伙伴的助力，企业可以推动财务合规从“事后纠偏”转向“事前防控”，通过技术重构实现管理效能的质变，为实现“显性成本压降”与“隐性成本治理”的双重目标提供了有力支撑。

>> 副会长

内审之友专家委员会



- 近年来我国数字经济发展，数字基础设施升级、数据要素市场活跃、人工智能创新应用等，为商旅管理行业注入新活力，驱动着商旅管理数字化转型。

## 数字经济现状

- 数字经济核心产业增加值占比提升：**2024年，我国数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%左右，标志着这一领域的长足进步。
- 数字产业业务收入增长：**2024年我国数字产业完成业务收入35万亿元，同比增长5.5%；实现利润总额2.7万亿元，同比增长3.5%。
- 数字基础设施量质齐升：**2024年，全国光缆线路总长度达7288万公里，累计建成5G基站425.1万个。
- 产业数字化深入推进：**我国“灯塔工厂”数量占全球比重超四成，智能产品、直播电商等成为消费新热点。
- 数据要素市场加速建设：**2024年我国数据生产总量达32.85ZB，同比增长22.44%，全国已有数十个省市上线公共数据运营平台，数据要素市场日趋活跃。
- 人工智能产业快速发展：**截至2024年底，我国人工智能核心产业规模接近5800亿元，生成式人工智能技术加速迭代，为各行业创新发展提供新工具

## 近年来数字化发展相关政策

- 2022年《“十四五”数字经济发展规划》：**到2025年数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%，产业数字化转型迈上新台阶。
- 2023年《数字中国建设整体布局规划》：**到2025年基本形成一体化推进格局，数据资源规模和质量加快提升，数字经济发展质量效益大幅增强。
- 2024年《“数据要素×”三年行动计划》：**聚焦释放数据要素价值，推动数据资产计价研究，促进数据资源开发利用。
- 2024年《数字商务三年行动计划》：**聚焦“数商强基”“数商扩消”等5项重点行动，推动新型商务模式和跨境电商发展。
- 2025年《国家数据基础设施建设指引》：**提出推进6G网络技术研发创新，促进各类新增算力向国家枢纽节点集聚，推动传统网络设施优化升级

# 数智探寻 | 企业数字化进程分化，系统互通成最大关切

- 差旅管理数字化转型层面，调研数据显示仅有13.6%企业实现了全流程数字化转型，近45%需人工干预或系统尚未互通，超40%企业尚未启动。
- 调研结果显示，在差旅管理数字化转型中，企业最关心的是实质性效率提升、与现有财务/OA等系统打通，其次是数据安全性保障、员工使用习惯的改变难度等，14.1%企业也关心系统实施成本是否可控。

各行业、不同规模类型企业差旅数字化转型完成度

整体情况	制造业	建筑地产	金融服务	医疗保健	教育科研	运输仓储	信息互联网	批发零售	生活服务	能源化工	广告文娱	旅游出行	农林牧渔
23.9% 无数字化，完全依赖纸质/自行安排	14.3%	21.4%	12.7%	12.2%	19.4%	9.2%	17.8%	14.3%	20.9%	10.6%	9.0%	9.8%	58.8%
23.5% 部分流程线上化，系统未互通	30.1%	28.9%	19.5%	34.7%	26.8%	32.0%	17.2%	35.4%	22.6%	28.1%	29.8%	18.9%	10.2%
20.8% 流程数字化，特殊场景需人工干预	24.8%	15.4%	28.4%	21.6%	14.3%	27.5%	25.1%	19.7%	12.8%	26.5%	36.2%	38.1%	4.5%
18.2% 已规划未实施，无实际执行	18.3%	25.6%	8.2%	20.2%	33.0%	12.4%	5.3%	20.5%	38.4%	12.8%	15.6%	5.7%	24.7%
13.6% 全流程数字化，系统集成实时分析	12.5%	8.7%	31.2%	11.3%	6.5%	18.9%	34.6%	10.1%	5.3%	22.0%	9.4%	27.5%	1.8%

企业差旅管理数字化转型最关心问题



同程商旅通过数智生态平台的全流程自动化流转，广泛链接与集成，帮助差旅业务丝滑融入企业管理。

- 灵活对接：全流程自动化管控，灵活适配、无缝对接企业费控/OA/ERP
- 个性配置：个性化差旅政策设定，自定义阶梯式差标，智能管控差旅支出
- 数据可视：数字化差旅大屏，可视化差旅数据报告，降本提效有迹可循
- 合规监控：差旅异常行为实时监控，有效规避合规风险



- 数字化技术重点通过3大场景赋能企业差旅管理，探索降本增效与合规发展的新路径，助力企业迈向高效、智能的差旅管理新时代。

## 01

### 系统对接（提效&降本）

#### 场景

- 打通差旅全流程数据孤岛
- 实现跨系统自动化协同

#### 核心价值

- OA、费控、预订平台数据互通
- 协议资源优先展示与自动匹配
- 超标消费实时拦截提醒

#### 场景案例

- 员工侧：提交申请后，系统自动推送符合职级标准的酒店/航班，超标需额外审批
- 财务侧：电子发票与订单信息自动关联，手工核对工作量减少

## 02

### 大数据分析（降本&决策赋能）

- 构建全局成本洞察能力
- 驱动资源优化与策略迭代

- 多维度费用分布可视化
- 隐性成本挖掘与根因追溯
- 供应商服务能力动态评估

- 成本优化：通过分析某区域差旅数据，发现酒店集中采购可降低协议价
- 策略调整：根据季度出行高峰预测，提前与航司谈判旺季保底配额

## 03

### 数智监控（降本&合规）

- 建立智能风控体系
- 防范人为疏漏与系统性合规风险

- 差旅政策执行率实时监测
- 供应商协议价履约异常预警
- 违规操作自动拦截与审计留痕

- 风险拦截：员工选择非协议供应商时，系统强制跳转审批流程并记录违规次数
- 合规追溯：审计部门通过操作日志快速定位超标费用责任主体

# 数智探寻 | 渐进式转型路线图，从集成迈向生态协同

## 差旅管理数字化三年转型路线图

从「系统集成」到「数据驱动」最终实现「生态协同」的渐进式升级

01

### 第一年：系统化筑基期

#### 核心目标

- 构建统一管控平台
- 实现全流程线上化覆盖

#### 重点任务

- ✓ 搭建差旅管理系统（TMS）核心架构
- ✓ 整合分散预订渠道（机票/酒店/用车）
- ✓ 建立基础费用管控规则库
- ✓ 部署移动端统一入口

#### 风险控制

- 重点防范系统对接数据丢失风险
- 建立跨部门协同推进机制

#### 应用案例

某制造企业通过搭建差旅管理系统（TMS），整合机票、酒店、用车等预订渠道，实现全品类资源线上化覆盖率从60%提升至90%，员工差旅预订效率提升80%

02

### 第二年：智能化深化期

- 激活数据资产价值
- 推动管理决策从经验转向数据驱动

- ✓ 构建费用预测与预算控制模型
- ✓ 部署自动化对账核销引擎
- ✓ 开发供应商服务能力评估看板
- ✓ 实施员工行为分析预警机制

- 规避数据治理不完善导致的决策偏差
- 建立动态权限分级管控机制

某大型央企部署自动化对账核销引擎后，月度对账时间从3天缩短至12小时，人力投入减少60%，异常费用拦截率提升至95%，显著降低财务风险

03

### 第三年：生态化融合期

- 打通业财一体化链路
- 构建开放型差旅服务生态

- ✓ 实现与ERP/HR/费控系统深度对接
- ✓ 搭建供应链协同调度平台
- ✓ 部署全球化合规监测中台
- ✓ 建立员工体验持续优化闭环

- 预防生态开放带来的数据安全风险
- 建立第三方服务准入淘汰机制

某金融企业通过与ERP/HR/费控系统深度对接，实现业财数据实时流转，突发风险事件响应时间从2小时缩短至10分钟，员工差旅服务满意度提升至92%

## 用友BIP商旅云

在财税数字化浪潮下，企业差旅管理正经历从“费用管控”到“数据驱动”的范式变革。当前行业面临三重结构性挑战：其一，分散的消费场景与割裂的管理系统形成数据孤岛，导致合规风控滞后于业务发展；其二，数电票全面推广倒逼企业重构“消费-报销-入账”流程，传统手工处理模式难以匹配电子化税务监管要求；其三，跨系统生态协同能力缺失，使得海量差旅数据难以转化为成本优化与战略决策的燃料。

**生态协同：打破数据壁垒的战略选择。**用友商旅云与同程商旅深度协同实践表明，优秀的差旅管理体系必须具备“双向穿透力”：纵向打通从预算申请、消费预订到报销入账的全流程断点，横向连接ERP、费控、税务等管理系统，形成数据自由流动的生态网络。这种协同不是简单的接口对接，而是通过统一数据标准与业务规则，让差旅行为、费控策略、税务合规形成动态平衡。例如，当消费数据实时同步至税务系统时，企业可自动识别进项税抵扣异常；当差标规则与预算系统联动时，管理者能提前预判成本波动并调整资源配置策略。

**技术赋能：体验革新与风险防控的平衡术。**当前领先的解决方案普遍呈现三大趋势：智能交互深化体验变革：语音指令预订、AI行程推荐等技术，将管控规则隐于无形，在提升员工满意度的同时降低制度对抗性；规则引擎驱动动态合规：通过将差旅政策、税务要求转化为可配置的算法模型，实现超标消费实时拦截与弹性场景智能放行；数据资产化运营：借助机器学习分析历史消费轨迹，识别供应商合作溢价空间，推动差旅管理从成本中心转向价值创造枢纽。

**行业共生态：专业分工与协同创新的进化。**在高校科研差旅等垂直领域，我们观察到生态合作正在催生新解决方案——通过整合差旅服务平台的技术能力与垂直场景的深度认知，打造出既能满足科研人员跨地域协作复杂性，又符合财政资金监管特殊要求的柔性管理体系。这种合作模式证明，当行业参与者以开放姿态共建数据标准与接口规范时，碎片化商旅支出才能真正升维为企业战略资产。

未来，随着电子会计档案、数电票全面普及，差旅管理将更深融入企业数字化治理架构。用友商旅云将持续深化AI商旅创新，携手同程商旅等伙伴将碎片化的商旅支出转化为战略级的数据资产，推动产业数智化升级。

>> 魏咸斌  
首席产品官

用友BIP | 商旅云



## 同程商旅全链生态图谱

同程商旅广泛链接企业办公生态系统，数智化技术助力企业差旅实现全流程自动化业务流转，多版本全面适配安卓、鸿蒙、iOS系统，深度集成，可按需配置系统功能，灵活适配、无缝对接企业费控/OA/ERP，丝滑融入企业管理。



# 数智探寻 | 生成式AI突破进展，文旅行业加速重塑体验

- 近两年来AI技术多点突破，市场应用加速落地。多模态模型、生成式AI等技术驱动智能导览、个性化服务等创新应用，重塑文旅产业链条，助力行业迈向智能化新阶段。

## AI技术发展现状

- 多模态模型实现突破：**多模态大模型技术取得显著进展，能够同时处理文本、图像、语音等多种数据，展现出强大的交叉模态理解和生成能力。
- 大模型能力持续演进：**大模型通过扩展上下文窗口、增强知识密度和采用混合专家架构，显著提升了推理能力和多任务处理能力，推动AI从单一任务智能向多任务智能跨越。
- 具身智能加速落地：**具身智能从概念走向实际应用，人形机器人在医疗护理、智能制造等场景中逐步落地，推动AI技术在物理世界中的应用。
- AI与物联网深度融合：**AI与物联网结合构建智能物联生态，推动智能家居、工业物联网等领域的智能化升级，提升生产效率和用户体验。
- AI原生应用爆发：**以AI为核心驱动的应用开始重塑用户体验，如智能代理、AI编程助手等，推动企业服务和消费领域的革新

## 生成式AI重塑文旅产业链条

- 智能导览与多语言交互：**AI驱动的智能导览系统正逐步取代传统人工讲解，为游客提供沉浸式游览体验。同时AI语音助手支持多语言交流，提升国际游客的旅行便利性。
- AI增强的虚拟旅游：**AI结合虚拟现实（VR）与增强现实（AR），如通过AI修复壁画、三维建模等技术，让游客能够身临其境地体验历史文化。
- 数据驱动的市场预测与管理：**旅游管理部门及旅游景区利用AI大数据分析能力精准预测客流、优化资源配置，提高游客体验。
- AIGC驱动个性化内容创作：**AI生成内容（AIGC）已成为文旅行业的重要增长点，DeepSeek等大模型已具备智能规划旅游行程能力，游客只需输入简单的条件，即可获得详细的行程规划建议。
- OTA平台AI应用深化：**OTA平台积极布局AI，提升服务效率和用户体验。同程旅行“程心AI”宣布接入DeepSeek，可将用户模糊需求转化为精准行程方案，并推出“AI+实时预订”服务，实现从“AI推荐”到“AI决策执行+预订执行”的闭环。

“程心AI”接入 Deepseek ▼



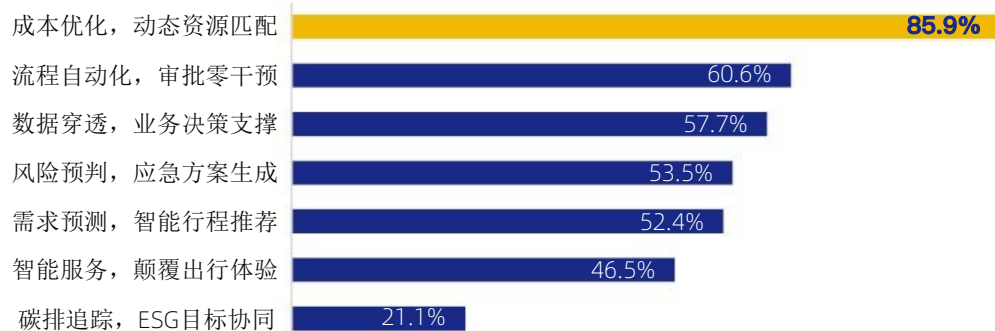
同程旅行“程心AI”运行界面 ▼



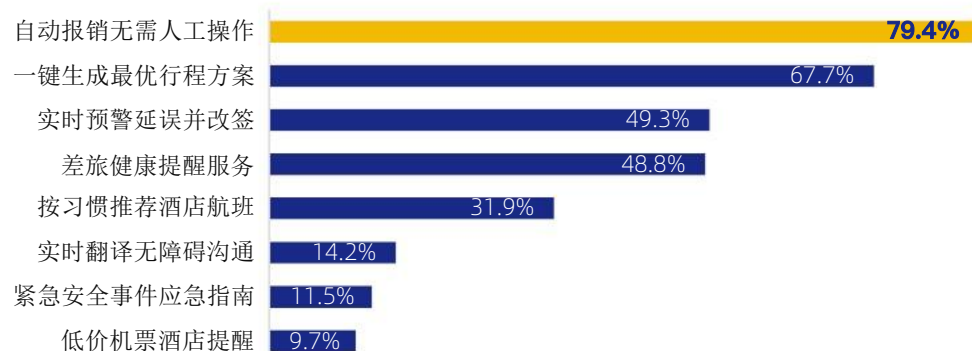
# 数智探寻 | 商旅AI应用持续深化，核心场景均有期待

- 2024-2025年全球AI市场持续高速增长，商旅行业借力AI加速智能化转型，技术应用持续深化，覆盖预订、费控、行程优化等核心场景，数据显示已有
- 31%的企业正尝试使用AI工具。
- 在AI技术赋能差旅层面，多数企业差旅负责人期待成本优化、流程自动化、数据穿透等维度；员工则更多希望实现自动报销、一键生成行程方案等。

## 差旅负责人对于AI的期待



## 员工差旅对于AI的期待



## AI未来6大应用场景，催生商旅行业新变革

### 1. 动态差标智能调控系统

市场响应型差标优化机制，成本管控与员工满意度动态平衡  
多维度联动预测/弹性差标自适应/执行效能模拟

### 4. 认知智能客服体系

打造多模态交互服务中枢，实现复杂场景的精准决策与闭环处理  
多语言意图理解/争议场景决策/服务知识自迭代

### 2. 全渠道智能预订中枢

打通碎片化预订场景，构建企业资源与员工需求的最优匹配通道  
全渠道调度算法/智能推荐引擎/实时监控与拦截

### 5. 全球化合规治理中台

构建跨国差旅合规防护体系，满足多司法辖区的监管要求  
实时政策解析/智能合规预检拦截/审计追踪存证

### 3. 先知型行程管家平台

建立差旅异常事件的预测-干预-恢复闭环，保障出行连续性  
风险情报引擎/智能应急预案/资源弹性调度中台

### 6. TMC数智化反哺引擎

驱动商旅供应链能力升级，实现服务资源与业务需求的精准适配  
供应商动态评估/服务诊断与优化/需求预测驱动升级

## AI时代企业差旅安全上车路径图



## 同程商旅AI模型场景应用方案

- 1、智能客服助手（常规问题AI客服处理/自动翻译及同声传译服务/员工体验反馈与产品优化闭环等）
- 2、员工差旅行程规划(出行规划及预订/实时动态调整/自动化预订与费用优化/替代方案提醒/新闻天气航班等实时信息提醒)
- 3、数据分析及决策支持（市场趋势/行业信息播报/出差行为数据分析报告/基于业务趋势的差旅费用预测等）
- 4、驱动服务效率提升（结合历史数据、行业趋势搭建需求预测模型/服务响应时效及服务质量自检报告/推进财务法务等场景智能化）



关键词NO. 5

# 跃迁

——新际遇中的TMC大变革



# 价值进化 | 商旅需求演变六阶段，变革持续发生

- 商旅需求随技术革新与全球化持续演进，历经六大阶段，图表呈现从传统服务到智能生态的转型路径与核心趋势。

## 商旅行业兴起阶段初期

需求：

- 商务旅行需求稳定增长
- 跨国公司国际化扩展带动出差需求
- 企业差旅预算逐年增加

主要趋势：

- 旅行管理开始受到关注
- 航空出行和酒店住宿需求为主

## 平台化与全渠道整合阶段

需求变化：

- 企业需求向全渠道整合转型
- 商旅管理系统成为主流
- 中小企业加入商旅市场

主要趋势：

- 数据分析和预算优化需求上升
- 一站式商旅解决方案成为首选

## 数字化转型与绿色商旅阶段

需求变化：

- 数字化商旅平台需求增加
- 绿色出行与低碳旅行需求上升
- 企业关注碳足迹与环保出行

主要趋势：

- 智能化出行服务需求增多
- 绿色差旅成为新趋势
- 定制化与个性化需求强劲

2000~2010

2010~2015

2015~2020

2021~2023

2023~2025

2026~

## 技术驱动阶段

需求变化：

- 移动互联网推动商旅平台崛起
- 个性化与即时性需求增加
- 自助式在线预订需求上升

主要趋势：

- 提供全程服务的商旅平台兴起
- 企业差旅从传统模式向在线预订转型

## 疫情后的恢复与创新阶段

需求变化：

- 商旅需求缓慢恢复
- 远程工作与混合出行需求增加 灵活的出行服务成为新需求

主要趋势：

- 安全与健康成为重点关注
- 灵活取消政策与健康保障成为标配

## 未来发展阶段

需求变化：

- 商旅市场全球化与多样化
- 智能出行管理需求增加
- 员工体验与差旅优化需求提升

主要趋势：

- 自动化与AI驱动出行计划
- 个性化商务与休闲旅游结合
- 环保与可持续旅行成为主流

# 价值进化 | TMC模式三重演进，智能化与可持续并行

- TMC随技术与全球化浪潮迭代，历经服务升级、生态整合等关键阶段，展现从基础出行到智能协同的完整演进脉络，同时也面临当下挑战与未来机遇。

## 传统TMC模式

业务聚焦：票务、酒店预定及行程安排

- 单一的票务代理与酒店预定
- 人工操作为主，业务流程相对传统

## 线上平台模式

业务扩展：平台化，增值服务如大数据分析、差旅费用控制

- 互联网和全球分销系统（GDS）推动TMC数字化转型
- 结合技术平台，提供更高效的差旅预订和管理服务
  - 信息化管理渗透，客户依赖TMC差旅管理系统

## 智能化与数据驱动模式

业务升级：大数据与AI技术提供智能管理和个性化服务

- 移动互联网、云计算和大数据分析技术广泛应用
- 综合性差旅管理平台，集成预订、支付、数据分析等
- 全方位差旅管理解决方案，强调服务个性化和智能化

## 当前TMC面临的市场挑战

### 1. 客户需求日益多样化

企业客户需求延伸至差旅数据、成本控制、出行安全等方面的关注。

### 2. 竞争压力加大

新兴市场和新技术（如AI技术等）对传统TMC构成了威胁。

### 3. 数字化转型不足

部分TMC尚未全面实现数据驱动，产品创新不足，缺乏灵活的定制化服务。

## 未来TMC发展趋势研判

### 1. 全渠道整合模式

融合线上平台与线下服务，多元化渠道（APP、PC端、移动端）与智能客服协同

### 2. 个性化定制与服务包模式

基于大数据和人工智能，深度挖掘企业需求，为企业量身定做的差旅方案



### 3. 云服务与共享经济模式

TMC与共享经济平台合作，同时基于云技术集中管理平台，优化资源共享，降低运营成本

### 4. 环保与可持续发展模式

推动低碳差旅与可持续性旅行的融合，满足企业环保与社会责任需求

# 价值进化 | TMC服务能力四阶跃迁，释放差旅管理战略势能

## TMC服务能力四阶跃迁模型

- 从「基础服务保障」到「产业价值重构」
- 逐级释放差旅管理的战略势能

### Level 1 | 基础能力层 (资源聚合者)

#### 目标

- 构建全域资源服务基座
- 资源贯通 / 流程提效 / 风险可控

#### 核心行动

- **供应链整合**: 直连航司/酒店核心资源, 动态比价
- **流程固化**: 全流程数字化覆盖, 7x24小时响应
- **风控基建**: 协议库存池匹配企业合规要求

#### 价值体系

- **成本可见性**: 消除资源价格不透明
- **执行确定性**: 标准化流程减少人为失误
- **服务连续性**: 突发场景快速恢复保障

### Level 2 | 进阶能力层 (效率驱动者)

- 打造智能协同中枢
- 系统耦合 / 数据驱动 / 体验升级

- **系统渗透**: 差旅政策嵌入OA/ERP自动拦截
- **数据反哺**: 员工偏好驱动资源池动态优化
- **智能替代**: AI处理标准化场景工单

- **流程轻量化**: 削减隐性管理成本
- **员工敏捷度**: 分钟级需求响应能力
- **管理穿透力**: 全环节可视化追踪

### Level 3 | 高阶能力层 (生态共建者)

- 激活战略协同网络
- 场景融合 / 全球支撑 / 可持续赋能

- **场景破界**: 差旅与会务、采购服务深度联动
- **全球协同**: 属地化支持覆盖高频跨境场景
- **ESG赋能**: 碳足迹管理融入企业战略

- **决策支撑力**: 差旅数据驱动战略选址
- **风险抵抗力**: 全球化复杂需求兜底
- **品牌影响力**: 社会责任成果体系化输出

### Level 4 | 顶级能力层 (变革引领者)

- 开创产业价值新范式
- 技术开源 / 模式突破 / 生态重构

- **技术输出**: 开放智能中台共建行业解决方案
- **模式创新**: 孵化差旅即服务(TaaS)新业态
- **生态重构**: 跨产业资源网络协同增值

- **行业领导力**: 参与定义未来服务标准
- **竞争差异性**: 独占性资源与技术护城河
- **价值链进化**: 从成本管控转向利润创造

# 价值进化 | 同程商旅服务&生态全景图



# 附录 差旅管理工具包汇总

## 《中国企业出海速查清单》

全球竞争加剧下，中国企业出海需统筹合规、本地化与韧性。速查企业出海关键信息，高效规避风险、精准把握全球机遇。清单聚焦五大维度：

- 政策法规：遵守数据跨境规则（安全评估/标准合同），规避关税与技术贸易壁垒，借力政府专项服务。
- 本地化运营：定制产品适配文化需求，平衡总部与属地团队决策权，强化品牌本土化渗透。
- 供应链布局：构建“近岸+区域中心”网络降低断链风险，数字化平台实时监控物流与库存。
- 财税管理：利用税收协定优化税负，规范关联交易定价，留存合规交易凭证。
- 人才建设：属地化招聘匹配区域需求（东南亚重生产、欧洲重研发），建立跨文化培训体系。

## 《企业差旅管理成熟度评估模型》

通过五大能力维度定位企业差旅管理水平，结合成熟度提升路线图，快速制定提升计划：

- 制度完整性：差旅政策动态迭代能力/员工合规执行穿透度
- 流程线上化率：预订/审批/报销全链自动化/异常响应时效
- 数据驱动能力：多维度成本与合规实时监测/AI预测预警与决策支持
- 成本穿透力：协议价动态对标机制/隐性成本主动管控策略
- 持续进化力：员工体验闭环反馈/创新方案规模化落地

成熟度评估可系统性识别差旅管理短板，驱动合规降本与效率跃升。落地需注意避免部门割裂、优先接入财务/HR系统确保数据贯通、定制阶段性目标、动态迭代管理策略等。

## 《差旅服务商采购考核模型》

企业差旅服务商的选择可基于系统性考核模型，从五大维度精准评估：

- 成本控制：协议价与市场价动态对标/综合成本优化目标
- 服务质量：紧急需求响应/预订精准度管控/用户满意度监测
- 合规风控：合同履约率保障/数据安全/差旅政策强适配
- 资源能力：核心城市全覆盖/数字化系统无缝对接
- 持续优化：供应商动态汰换/服务创新提案机制

该模型已助力多家企业实现差旅成本显著优化，快速构建科学采购管理体系。

## 【同程商旅】简介



- 同程商旅是同程旅行(0780.HK)全资子公司，深耕商旅管理行业22年，平台一站式整合差旅审批、预订、报销、费控、合规等差旅业务全流程，专注为企业提供贴合管理现状、助益经营发展的个性化全球商旅管理方案，为商旅人士带来简单高效、个性舒适的高品质商务出行体验，致力于成为全球华人商务出行第一品牌；
- 目前是国内唯一一家同时获得世界三大权威商务旅行行业组织认证的商旅管理公司，先后获得国内外多家航空公司授予的甲级或A类服务商认证，更通过了4PS、CC-CMM、CCCS、COPC等国际专业机构的评审认证；
- 通过创新技术驱动、海量资源整合、灵活对公的结算方案以及全球属地化、精细化服务保障，并无缝对接企业OA/ERP系统，小程序/APP/PC/H5/API等多种方式灵活部署，帮助企业实现一站式差旅预订、全流程在线管理、数智化合规风控，助力企业商旅活动成本降低30%、管理效率提升60%、合规安全保障99%；
- 设立“服务中资走出去，引入外资走进来”的发展目标，当前已发展成为立足南京、覆盖全国、辐射全球的商旅管理一体化解决方案供应商。商旅运营中心位于南京，国内设立15地分支机构，并已陆续成立亚太和欧洲运营中心（覆盖香港、印尼、斯里兰卡、越南、泰国、新加坡、马来西亚、法国、德国、加拿大、阿联酋、沙特等国家和地区），全面实现中资企业的全球商旅属地化服务，充分保障参与“一带一路”建设的中资企业海外利益，为企业“走出去”提供更务实、更专业的商旅管理解决方案；
- 目前服务超5000+家全球大型集团及上市公司，为逾千万商旅人士提供出行保障。

## 【行政联盟】简介



- 行政联盟是国内领先的企业行政采购服务平台，为企业行政采购人员构建工作交流和高效寻源的平台；
- 有数万家企业行政会员，上千家供应商伙伴，提供500多项企业行政服务，涵盖了行政采购、后勤采购、福利采购、营销采购、IT采购、服务采购、工程采购、MRO采购等领域。业务以深圳为总部，覆盖了广州、杭州、上海、北京等地。

## 【出海领航】简介



- 北京出海领航国际管理顾问有限公司创立于2018年3月，致力于服务走出去的中国企业；
- 秉持“10年帮助100家中国企业成为全球化企业，10年培育10,000名全球化人才”的发展愿景；
- 构建了集国际化战略咨询、国际化人才培养、“出海领航全球化俱乐部”等专业服务于一体的中国企业全球化发展系统解决方案。

## 版权声明

- 版权归属：本白皮书版权及数据知识产权归属于【同程商旅】
- 引用规范：任何内容、数据、图表引用须标明来源，违者依法追责
- 免责条款：本报告数据及结论仅供参考，不承担引用衍生的法律或决策风险