

## पैकेज टूर की लागत

### इकाई सिंहावलोकन और विवरण

इस इकाई का उद्देश्य पैकेज टूर लागत के तरीकों पर व्यापक जानकारी देना है, जिसे संगठित पैकेज टूर को डिजाइन करने के लिए एक टूर ऑपरेटर अपनाता है। इससे छात्रों को पैकेज टूर की लागत पर स्पष्टता प्राप्त करने में मदद मिलेगी।

इस इकाई से निम्नलिखित ज्ञान और कौशल प्रदान किए जाएंगे;

- पैकेज टूर में उपयोग किए गए लागत का प्रकार।
- लागत के विभिन्न घटक।
- व्यवस्थित तरीके से लागत निकालने के लिए एक लागत शीट तैयार करने में सक्षम।
- लागत और टूल मूल्य निर्धारण की विधियां।
- पैकेज टूर की अधिक से अधिक बिक्री के लिए मूल्य निर्धारण कार्यनीतियों को तैयार करना।
- टूर लागत को प्रभावित करने वाले कारकों को समझना।

### संसाधन सामग्री :

प्रत्येक प्रतिभागी के लिए टूर की लागत और मूल्य की शीट की एक प्रति और पर्यवेक्षक शीट की प्रतियां – प्रत्येक समूह और अध्यापक के लिए, पेन, मार्कर, पैकेज टूर ब्रोशर का एक सेट और कम्प्यूटर।

1. रोडे. एस., बिलवाल, ए एण्ड जोशी. वी. टूरिज्म ऑपरेशन्स एण्ड मैनेजमेंट, ऑक्सफोर्ड यूनिवर्सिटी प्रेस, नई दिल्ली
2. गोलेडनेर, आर. एण्ड रिट्ची, बी., टूरिज्म : प्रैक्टिक्स, प्रिंसिपल एण्ड फिलोस्फी, जॉन विली एण्ड सन्स, लंदन

### परिचय

पैकेज की लागत का निर्धारण करना एक महत्वपूर्ण कार्य है जो व्यवस्था और मंदी के सीजन में बिक्री के पैमाने और लाभ मार्जिन तय करता है। उत्पादन और उपभोग के लिए माल और सेवाएं अधिग्रहीत करने के लिए सेवाओं की खरीद वास्तविक लागत पर होती है। लागत के आशय टेलर मेड या रेडीमेड पैकेज के लिए होटल, रिजॉर्ट ट्रांसपोर्टर आदि से विभिन्न सेवाएं लेने के लिए किए गए कुल व्यय से है। लागत के संबंध में प्रत्येक टूर ऑपरेटिंग कंपनी बाजार में उपलब्ध आपूर्तियों और आपूर्तिकर्ताओं का गहराई से

सर्वेक्षण करती है। लागत में कमी से टूर ऑपरेटर ग्राहकों को एक प्रतिस्पर्द्धी मूल्य दे सकता है तथा लाभ के मार्जिन बनाए रखते हुए उसे छूट दे सकता है। सख्त प्रतिस्पर्द्धा के वातावरण में पैकेज टूर में शामिल सेवाओं की लागत का निर्धारण करने के लिए सुनियोजित दृष्टिकोण की आवश्यकता है जिससे कि अनचाहे खर्च को कम किया जा सके और टूर पैकेज की बिक्री में बढ़ोत्तरी की जा सके। इस संदर्भ में, इस इकाई का उद्देश्य लागत का अर्थ एवं प्रकार, टूर के लागत निर्धारण की संकल्पना, टूर की लागत के घटक, लागत निर्धारण शीट तैयार करना, टूर का मूल्यन (costing), टूर के मूल्य की गणना करना, मूल्यन संबंधी नीतियों और टूर की लागत के निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारकों के बारे में विस्तार से बताया गया है।

### 6.1 लागत का अर्थ एवं प्रकार

लागत मुख्य और अन्य सेवाएं खरीदने हेतु किया गया कुल व्यय है। लागत व्यय की वह राशि है जो सेवाएं खरीदने हेतु वास्तविक या सांकेतिक हो सकती है। लागत में कुछ अप्रत्याशित निर्मुक्त मूल्यों के साथ पूंजी और राजस्व का वितरण शामिल नहीं होता। प्रबंधकीय निर्णय लेने हेतु निर्मुक्त मूल्य या आर्थिक संसाधनों का अधिग्रहण लागत कहलाती है। लागत की संकल्पना का मापन मौद्रिक संदर्भ में मूल्य संवर्धन हेतु प्रयुक्त संसाधनों की राशि से किया जाता है। यही नहीं, लागत परिसंपत्तियों के अर्जन और आउटपुट के उत्पादन हेतु प्रयुक्त संसाधनों का मौद्रिक मूल्य है। वित्तीय संदर्भ में, बिजनेस फर्मों के उद्देश्य की पूर्ति हेतु लागत प्रदर्शित की जाती है। टूर ऑपरेशन के बिजनेस में टूर होलसेलर लागत को नियंत्रित करने और आउटपुट को बढ़ाने के लिए अपनी पूर्ण जानकारी और कौशलों का उपयोग करता है। टूर ऑपरेटर होटल के कमरों, एयरलाइन्स, क्रूज़ लाइन सीटों, रेलवे सीटों और बस सीटों की बुकिंग तथा अन्य प्राथमिक सेवाओं की लागत वहन करते हैं।

### 6.2 टूर के लागत निर्धारण की संकल्पना

टूर की लागत पैकेज टूर के विभिन्न घटकों की या उनके कारण होने वाली कुल लागत है। सेवाओं की बुकिंग पर होने वाली लागत की राशि से एफआईटी और जीआईटी टूर पैकेज डिजाइन किए जाते हैं। वैसे ही पैकेज टूर की प्राथमिक सेवाएं टूर ऑपरेटर द्वारा नहीं दी जाती हैं और वह एकोमोडेशन और ट्रांसपोर्ट कंपनियों से बड़ी मात्रा में एक साथ सेवाएं लेता है। लेकिन पैकेज टूर की लागत का निर्धारण ग्राहक की रुचि और प्राथमिकता तथा बिजनेस की कार्यनीति के आधार पर होता है ताकि टूर पैकेजों की अधिक से अधिक बिक्री की जा सके। टूर मैनेजर सरलता से अस्थायी और स्थायी लागत का पता लगा लेते हैं और उपयुक्त निर्णय लेते हैं। लागत-निर्धारण की विधि प्रत्येक टूर ऑपरेटिंग कंपनी में अलग-अलग होती है और यह उनकी क्षमताओं और कौशल तथा कंपनी की बिजनेस की कार्यनीति पर निर्भर करती है।

टूर के लागत निर्धारण की एक मुख्य संकल्पना ब्रेक इवन (न लाभ होना और न हानि होना) विश्लेषण है। यह पैकेज टूर की बिक्री से प्राप्त होने वाला कुल राजस्व है और यह सेवाएं प्राप्त करने हेतु किए गए कुल व्यय के बराबर होना चाहिए। वैकल्पिक मूल्यन स्तरों का मूल्यांकन करने के लिए इस तकनीक का प्रयोग

किया जाता है। अतः ब्रेकइवन बिक्री की राशि कुल निर्धारित लागत और कुल अस्थायी लागतों के जोड़ को पैकेज मूल्य से विभाजित कर प्राप्त की जा सकती है।

### लागत के प्रकार

अन्य विनिर्माण बिजनेसों की तरह ही टूर ऑपरेशन बिजनेस की लागत दो प्रकार की होती है। एक अस्थायी लागत जो उत्पादन में भिन्नता के साथ-साथ बदलती रहती है और दूसरी स्थायी लागत जो अल्पावधि में बदलती तो है लेकिन इसमें भिन्नता दीर्घ काल में आती है क्योंकि दीर्घावधि में प्रत्येक लागत अस्थायी होती है। टूर ऑपरेशन सामान्यतया ओवर हेड/ मार्केटिंग लागत के साथ अस्थायी और स्थायी लागत भी निकाल लेते हैं। पैकेज टूर में यात्रियों की संख्या के अनुसार अस्थायी लागत बदल जाती है। अस्थायी लागत वाली सेवाओं में भोजन, ठहरने का स्थान, प्रवेश शुल्क और प्रति व्यक्ति की दर से ली जाने वाली अन्य लागत शामिल है। इसमें प्रत्येक पैकेज की बिक्री के साथ कमरों, टिकट और पैकेज के अन्य घटकों पर होने वाला वास्तविक व्यय शामिल है।

स्थायी लागत तब बदलती है जब कुछ समय बाद सीजन के दौरान पैकेजों की बिक्री बढ़ती है। पैकेज टूर के लिए अस्थायी सेवाएं, लेने से पूर्व स्थायी लागत व्यय होती है। इस लागत में अक्सर विज्ञापन, पैम्पलेट्स, ब्रोशर्स, वेतन, ऋण पर ब्याज और अग्रिम शामिल होता है। स्थायी लागत के अंतर्गत बसें किराए पर लेना तथा गाइड और भाषांतरकारों की सेवाएं लेना भी शामिल होता है। पैकेज टूर में अस्थायी और स्थायी लागत के भाग के रूप में ओवरहेड और मार्केटिंग लागत भी शामिल होती है। अतः, पैकेज टूर में स्थायी, अस्थायी और ओवरहेड लागत में 60 प्रतिशत से 70 प्रतिशत की भिन्नता होती है। टूर ऑपरेशन कंपनियां इन सभी लागतों को ध्यान में रखते हुए सामान्यतया एक वैयक्तिक टूर पैकेज में 10-15 प्रतिशत अतिरिक्त राशि (मार्क-अप) जोड़ देती हैं।

### समीक्षा प्रश्न :

1. लागत से क्या अर्थ है?
2. लागत का अर्थ और प्रकार स्पष्ट करें
3. टूर व्यापार में ब्रेक-इवन-पॉइंट का क्या महत्व है?
4. टूर की लागत से आपका क्या अर्थ है और पर्यटन में इसकी गणना कैसे की जाती है?
5. परिवर्तनीय लागतों का निरीक्षण करें और उन्हें व्यावहारिक दृष्टिकोण से समझें।
6. टूर की लागत की गणना कैसे की जाती है? इसके बारे में बताएं।
7. टूर पैकेज में शामिल विभिन्न प्रकार की लागतें कौन सी हैं?
8. गतिविधि : तीन प्रमुख आउटबाउंड टूर ऑपरेटरों के टूर ब्रोशर एकत्र करें और पैकेज टूर में परिवर्तनीय लागत के घटक का आकलन करें।

## लागत शीट को तैयार करना (Preparation of Cost Sheet)

लागत शीट में पैकेज टूर के प्रत्येक घटक की लागत दर्शाई जाती है। इसके लिए लागत का अनुमान लगाया जाता है जिसके लिए निरंतर प्रयास की जरूरत होती है ताकि ऐसा आकर्षक मूल्य ज्ञात किया जा सके जिससे बिक्री बढ़े और साथ ही लाभ का मार्जिन भी बढ़ सकें। एक प्रारूपिक पैकेज टूर व्यापार में लागतों के अनेक संयोजनों की गणना से एक प्रतिस्पर्द्धात्मक मूल्य निकाला जाता है। यहां हम सेवाओं के हिस्सों की लागतों को एक पैकेज के रूप में प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष लागतों के तौर पर बांट सकते हैं। प्रत्यक्ष लागतों में प्रशासन संबंधी लागतें शामिल हैं, जो हैं वेतन, प्रशिक्षण, आधिकारिक टूर, टेलीफोन और इंटरनेट बिल, किराया, बिजली और कर्मचारी सुविधाएं। अप्रत्यक्ष लागत में विज्ञापन, बिक्री को प्रोत्साहन और प्रचार शामिल है। एक टूर ऑपरेटर एक ऐसे पैकेज टूर की प्रत्येक बिक्री पर लगभग 15 प्रतिशत का ब्याज कमा सकता है जिसमें कमिशन या प्रधान सेवा प्रदाता से ओवरसाइड शामिल है। टूर की लागत के घटक तालिका 1 में दिए गए हैं।

तालिका 1. टूर की लागतों के घटक

| लागत का प्रकार  | घटक                                                                                                                    | (प्रतिशत) |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| प्रत्यक्ष लागत  | आवास और भोजन (कमरा, नाश्ता और भोजन)                                                                                    | 25        |
|                 | एयरलाइन्स टिकट (अनुसूचित और चार्टर उड़ानें)                                                                            | 20        |
|                 | स्थानांतरण, पर्यटन और भ्रमण (Excursion) (कोच, कार और वैन)                                                              | 15        |
|                 | एजेंट कमिशन                                                                                                            | 10        |
| संपूर्ण         |                                                                                                                        | 70        |
| अप्रत्यक्ष लागत | प्रशासनिक (वेतन, भत्ते, भर्ती, चयन, भत्ते, कर्मचारी बीमा आदि) और रखरखाव (किराया, बिजली और टेलीफोन बिल, सॉफ्टवेयर, आदि) | 09        |
|                 | विपणन और बिक्री संवर्धन                                                                                                | 05        |
|                 | विविध (चिकित्सा, प्रोत्साहन यात्रा, एक साथ, आदि)                                                                       | 01        |
| संपूर्ण         |                                                                                                                        | 15        |
| निविल आय / लाभ  |                                                                                                                        | 15        |
| कुल योग         |                                                                                                                        | 100       |

### समीक्षा प्रश्न :

1. लागत शीट तैयार करने की प्रक्रिया क्या है?
2. टूर पैकेज में प्रत्यक्ष लागत और अप्रत्यक्ष लागत की व्याख्या करें।
3. टूर ऑपरेटर निवल आय कैसे ज्ञात करता है?
4. गतिविधि : एक यात्रा कार्यक्रम विकसित करें और लागत के घटकों का पता लगाएं। नमूना लागत शीट में लागत प्रस्तुत करें।

### 6.3 टूर लागत के घटक (Components of Tour Cost)

एक पैकेज टूर के लागत घटकों का कुल योग बेचे गए पैकेज की लागत कहलाता है। जबकि एक पैकेज की लागत सुनिश्चित करने की प्रक्रिया जटिल हो सकती है, यदि इसे एक तय बजट के साथ नहीं किया जाता है। अतः, लागत तय करने और मूल्य जानने से पहले टूर का एक बजट तैयार करना तथा प्रतियोगियों की लागत संरचना की भी समीक्षा करना बुद्धिमानी हो सकता है। इसका बजट बाजार आधारित अनुसंधान के अनुसार तय किया जाता है, ताकि इसकी सही और सुनिश्चित लागत तय की जा सके। इसकी बताई गई लागत से टूर की योजना बनाने वाले लोगों को कीमत तय करने की प्रभावी कार्यनीति बनाने और अपनाने में मदद मिलती है। प्रोत्साहन के लिए तैयार किए गए ब्रोशर और वेबसाइट में अंतिम मूल्य प्रस्तुत करने से पहले टूर होलसेलर को अन्य परिवर्ती लागतों पर विचार करना चाहिए। आम तौर पर एक पैकेज टूर में यात्रा और स्थानीय सेवाओं की लागत शामिल होती है। इस प्रकार एक पैकेज टूर के लागत घटकों में शामिल होते हैं :

- अनुसंधान और उत्पाद विकास
- यात्रा
- रहने की जगह
- स्थानांतरण
- भोजन और पेय पदार्थ
- स्थानीय पर्यटन स्थलों को देखना और गतिविधि
- विपणन और बिक्री संवर्धन
- प्रशासनिक और निवेश
- विविध लागत

**अनुसंधान और उत्पाद विकास :** बाजार अनुसंधान का खर्च यात्रा के व्यवहार और ग्राहकों की प्रेरणा पर अध्ययन करने में इस्तेमाल होता है। इसमें एक सर्वेक्षण रिपोर्ट तैयार करने पर खर्च किया जाता है। नए पैकेज के विकास की लागत में पर्यटन की दृष्टि से दिलचस्प नए स्थानों पर जाने की योजना और खोजने की प्रक्रिया शामिल होती है।

**यात्रा और स्थानांतरण :** अंतरराष्ट्रीय और घरेलू हवाई किराए, रेल यात्रा, स्थानांतरण और प्रस्थान किराए भी पैकेज टूर के लागत घटक में शामिल होते हैं।

**रहने की जगह :** कमरे बुक करने का खर्च पैकेज टूर की कुल लागत का एक तिहाई होता है। टूर ऑपरेटर को मोल तोल के बाद कमरे की सर्वोत्तम संभव दर मिल जाती है।

**स्थानीय पर्यटन स्थलों को देखना और गतिविधि :** टूर ऑपरेटर द्वारा स्थानीय पर्यटन स्थलों को देखने और भ्रमण के टूर में अनेक मूल्यवर्धित गतिविधियों की व्यवस्था की जाती है। इस गतिविधि का खर्च समूह के सदस्यों के बीच समान रूप से बांट दिया जाता है।

**प्रशासनिक और तकनीकी लागत :** इस लागत को वेतन, भत्ते, प्रोत्साहन आदि के भुगतान के लिए खर्च किया जाता है। इसमें टूर की कुल लागत भी जोड़ी जाती है। तकनीकी लागत में नए सॉफ्टवेयर, हार्डवेयर तथा होटल के कमरों, हवाई, रेल और बस तथा फ़ैरी के टिकट के आरक्षण के लिए कम्प्यूटर खरीदना शामिल होता है।

**प्रशिक्षण और विकास :** कर्मचारी प्रशिक्षण की लागत अप्रत्यक्ष रूप से कुल लागत में शामिल होती है। टूर ऑपरेटर आंतरिक प्रशिक्षण के लिए या तो प्रशिक्षकों को बुलाते हैं या कर्मचारियों तथा वरिष्ठ प्रबंधकों को व्यावसायिक संस्थानों में भेजते हैं।

**विपणन और बिक्री संवर्धन :** विपणन की लागत में विज्ञापन और बिक्री को प्रोत्साहन शामिल है। बिक्री के प्रोत्साहन में ट्रेवल एजेंट और ग्राहकों के लिए रियायतें, कमिशन और अन्य लाभ शामिल होते हैं।

**प्रिंटिंग और प्रचार :** टूर ब्रोशर की प्रिंटिंग की कीमत टूर की कुल लागत में शामिल होती है। विदेशी टूर के प्रोत्साहन के लिए लागत को पैकेज टूर की कुल लागत में जोड़ा जाता है।

**ब्याज का भुगतान :** टूर ऑपरेटर द्वारा व्यापार चलाने के लिए पूंजी के निवेश पर बैंक को ब्याज के भुगतान की लागत व्यय की जाती है।

**परिसंपत्तियों का मूल्यहास :** टूर ऑपरेटर लंबी अवधि में खराब होने वाले सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर तथा इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों की मूल्यहास लागत भी व्यय करता है।

**विविध लागत :** इस लागत में हवाई अड्डे और रेलवे स्टेशन पर कुली के प्रभार, होटल या हवाई अड्डे पर टिप, प्रवेश शुल्क, बीमा प्रीमियम, उपहार और स्वागत रात्रि भोज शामिल होते हैं।

**समीक्षा प्रश्न :**

1. टूर लागत के घटकों को कैसे शामिल किया जाए?
2. विपणन और संवर्धन पर लागत का महत्व स्पष्ट करें।
3. पैकेज टूर में निहित और स्पष्ट लागतें कौन सी हैं?
4. गतिविधि : टूर लागत के घटक की एक सूची बनाएं और प्रत्येक घटक द्वारा साझा की गई प्रतिशत लागत का आकलन करें।

## 6.4 पैकेज टूर का मूल्य निर्धारण (Pricing Package Tour)

टूर ऑपरेटर को पैकेज टूर का मूल्य तय करने के लिए बहुत सारी सावधानियां रखनी होती है। एक पैकेज का मूल्य प्रोडक्ट की स्थिति और ब्रांडिंग पर निर्भर करती है। रुझान की जांच करने के बाद टूर ऑपरेटर पैकेज की लागत और मार्जिन जोड़ देते हैं। पुनः, पैकेज का मूल्य इसकी प्रचालन लागतों और लाभ के मार्जिन का अनुमान लगाने के बाद तय किया जाता है। टूर ऑपरेटर को यह पूरी आजादी है कि वह पैकेज का मूल्य तय कर सके। लागत के कुछ अनिवार्य घटकों में मार्क अप, रेट और कुल लाभ शामिल होते हैं। मार्कअप वह अतिरिक्त राशि है जो कंपनी प्रत्येक बिक्री पर लेती है। कुल लाभ वह दर है जिस पर प्रोडक्ट / सर्विस के लिए एक सप्लायर रेट बताता है जिस पर इसकी डिलीवरी की जाती है। इसके कमिशन में टूर ऑपरेशन की कमाई का एक बड़ा हिस्सा शामिल होता है।

### समीक्षा प्रश्न :

1. मूल्य निर्धारण क्या है? और यह पैकेज टूर व्यापार में कैसे किया जाता है?
2. एक टूर ऑपरेटर पैकेज टूर की कीमत को कैसे लेबल करता है?

## 6.5 मूल्य निर्धारण कार्यनीतियां (Pricing Strategies)

पर्यटन व्यापार का मूल्य तय करने के लिए इसकी मार्केटिंग की कार्यनीति और वित्तीय विश्लेषण को आपस में मिला कर निर्णय लिया जाता है। पर्यटन के प्रोडक्ट शायद ही आपस में एक समान होते हैं, अधिकांशतः उनके स्थान के कारण ऐसा होता है, किन्तु कई बार लोग और इसके अन्य घटक भी अलग अलग होते हैं जो यात्री को एक अनुभव प्रदान करते हैं। इसमें विविधता और मूल्य की कार्यनीतियां भी प्रभाव डालती है जो पर्यटन के व्यापार का ब्रांड और बाजार में इसकी हिस्सेदारी तय करती हैं। यहां तक कि रहने की जगह की स्टार रेटिंग से भी केवल यात्री को सामान्य मार्गदर्शन ही मिलता है कि इसकी कीमत कितनी होगी – इससे कोई मानदण्ड तय नहीं होता है। टूर ऑपरेशन के व्यापार में पारंपरिक तौर पर मूल्य तय करने की कार्यनीतियां तीन प्रकार की होती हैं।

**लागत आधारित मूल्य निर्धारण :** इस प्रकार की मूल्य निर्धारण कार्यनीति लागत को तय करने में इस्तेमाल होती है ताकि ब्रेक इवन पॉइंट तक पहुंचा जा सके। इसमें पैकेज टूर की सेवाओं के प्रत्येक घटक की औसत लागत की गणना की जाती है और इस पर मार्क अप लागत तथा औसत लागत जोड़ी जाती है ताकि लाभ कमाया जा सके। यह बहुत सामान्य बात है और इसी प्रकार प्रारूपिक तौर पर मूल्य निर्धारण कार्य नीति अपनाई जाती है। उदाहरण के लिए थॉमस कुक और ऑबेरोय होटल द्वारा लागत आधारित मूल्य कार्यनीति अपनाई जाती है क्योंकि उनके सामने कोई प्रतियोगी नहीं होता था। आने वाले समय में उन्होंने मूल्य निर्धारण की अन्य कार्यनीतियों को अपनाया, जैसे प्रतिस्पर्द्धा और उपभोक्ता आधारित मूल्य निर्धारण।

**प्रतियोगिता आधारित मूल्य निर्धारण :** इस मूल्य निर्धारण कार्यनीति में इसके प्रतियोगियों की कीमतों को ध्यान में रखा जाता है ताकि अपने प्रोडक्ट की कीमत को उसी के अनुसार तय किया जाए। इसकी कीमत प्रतियोगी की कीमत के बराबर या कुछ अधिक या प्रतियोगी की कीमत से कुछ कम तय की जाती है। नब्बे के दशक की शुरुआत में पैकेज टूर के बाजार के विपरीत विपणन और बिक्री को प्रोत्साहन देने में अव्वल विदेशी और घरेलू टूर कंपनियों के आ जाने के बाद कीमतों में बहुत अधिक बदलाव हुआ। एसओटीसी और कॉक्स तथा किंग्स के आउटबाउंड पैकेज के मूल्य में बहुत मार्जिनल अंतर है।

**उपभोक्ता आधारित मूल्य निर्धारण :** यह मूल्य निर्धारण का ऐसा रूप है जिसमें प्राथमिक तौर पर उनके खर्च करने की क्षमता और खरीदने की मात्रा को ध्यान में रखते हुए उपभोक्ताओं पर लक्षित किया जाता है। अब वे दिन चले गए जब बाजार में प्रोड्यूसर का प्रभुत्व हुआ करता था, अब यह उपभोक्ता के अनुसार चलने और बढ़ने वाला बाजार है। इस प्रकार, इनबाउंड, घरेलू और आउटबाउंड टूर ऑपरेटर ग्राहकों के सामाजिक – आर्थिक परिवेश को ध्यान में रख कर पैकेज की डिजाइन करते हैं। सभी पैकेज टूर बाजार का आकलन करने के बाद डिजाइन किए जाते हैं।

उपरोक्त बताई गई प्रारूपिक और बहुत पुरानी मूल्य निर्धारण कार्यनीतियों के अलावा निम्नलिखित मूल्य निर्धारण कार्यनीतियां टूर ऑपरेशन व्यापार में उपयोग की जाती हैं।

**रैक दर मूल्य निर्धारण :** यह रियायत देने से पहले पूरी दर है। आम तौर पर यह आने वाले सीजन के लिए टूर के ब्रोशर में प्रिंट की जाती है।

**सीजनल मूल्य निर्धारण :** पैकेज टूर के मूल्य निर्धारण का एक व्यापक मिश्रण सीजन के कम, अधिक होने की पूर्ति के लिए बनाया जाता है क्योंकि पर्यटन अधिकांशतः सीजन से चलता है।

**अंतिम समय मूल्य निर्धारण :** यह हर दिन कोट की गई कीमतों से रियायत देने की सामान्य विधि है ताकि बुकिंग को बंद किया जा सके। वेबसाइटों पर अंतिम समय की बुकिंग के लिए फ्लैश आइटम डाले जाते हैं। समूह की यात्रा में टूर ऑपरेटर कुछ अतिरिक्त सेवाएं या कीमतों में कुछ रियायत देकर टूर को चलाने के लिए न्यूनतम बुकिंग पाने की कोशिश करते हैं।

**प्रति व्यक्ति मूल्य निर्धारण :** इस प्रकार का मूल्य निर्धारण प्रति व्यक्ति या प्रत्येक सेवा श्रेणी के लिए तय किया जाता है। यह प्रति वयस्क या बच्चे या अतिरिक्त व्यक्ति के लिए हो सकती है। यह ग्राहकों के लिए उपलब्ध टैक्सी हो सकती है।

**प्रति इकाई मूल्य निर्धारण :** यह पैकेज की एक यूनिट के लिए तय मूल्य होता है। इसमें पति और पत्नी सहित बच्चे (लागत रहित) शामिल हो सकते हैं। कभी कभार पैकेज में कमरा, स्थानांतरण और स्थानीय पर्यटन स्थलों पर जाने की लागत शामिल हो सकती है। कमरे की दर में आम तौर पर यूरोपियन योजना (ईपी) के अनुसार सुबह का नाश्ता शामिल होता है।

**समीक्षा प्रश्न :**

1. कार्यनीति क्या है? टूर पैकेज की कीमत तैयार करने में कार्यनीति की आवश्यकता बताएं।
2. टूर पैकेज में विभिन्न मूल्य निर्धारण कार्यनीतियों पर चर्चा करें।
3. तुलनात्मक रूप से उनका विश्लेषण करें और विभिन्न प्रकार के मूल्य निर्धारण के कारणों का पता लगाएं।
4. गतिविधि : पांच अलग-अलग कंपनियों के पांच टूर पैकेज एकत्र करें और पैकेजों के मूल्य निर्धारण में संबंधित कंपनियों द्वारा अपनाई गई कार्यनीति की पहचान करें।

**अभ्यास :**

1. सामग्री को देखें और प्रत्येक विवरणिका की सामग्री का विश्लेषण करें।
2. टूर पैकेज लागत और मूल्य निर्धारण में शामिल सभी घटकों के तुलनात्मक विवरणों के साथ चार्ट बनाएं?
3. गतिविधि : विभिन्न कंपनियों के विभिन्न टूर पैकेजों के ब्रोशर को इकट्ठा करके ब्रोशर के आकार, शैली और सामग्री के पीछे के संदेश को समझें।

**III. प्रायोगिक कार्य के लिए दिशानिर्देश :**

सप्ताहांत के दौरान तीन दिनों के लिए किसी भी टूर ऑपरेटर के कार्यालय के समय के दौरान बैठें और नोट करें तथा समूह टूर के घटकों का निरीक्षण करने के अनुरोध के साथ कार्यालय में बैठकर एक छोटी रिपोर्ट तैयार करें।