

携程股票如何盈利-不靠工资的收入有哪些-股识吧

一、携程旅行网一直都在盈利，去哪儿一直都在亏损，为什么携程还要跟他合并？

不知道是谁说去哪儿 一直亏损的。

携程和去哪儿的合并，有百度等大公司的撮合。

而且2个旅游业巨头合并，对股价，市值还有就是客源来说都是有利的。

二、携程给去哪儿员工股票期权相当于员工年薪的几倍

看买的是什么期权？认沽还是认购，如果大盘涨买了认沽那还要倒亏，反之收益可以是无限大；

如果买了认沽期权，大盘跌那收益就是该股票亏到零的收益！拿熔断那天来说，认沽期权最高当天收益为940%！

三、在线旅游对传统旅游有何影响

中国国家旅游局数据显示，目前国内网上旅游年交易额为40亿至50亿元，仅占整个旅游市场规模的1%，其中75%的份额被携程和e龙所占据。

线下预订商面临转型，旅游淡旺季也会影响机票、酒店等的预订量，而且在线旅游服务商并不能直接经营旅游组团业务，于是部分中国在线商开始“两条腿走路”，开展线下业务，补充在线业绩。

除了携程，新近成为广之旅第二大股东的易网通也承租了广州市中山五路附近的门店，开设线下企业——易网通旅行社，经营国内游业务。

四、美国上市公司期权提现多久到账

大多数公司，对于普通员工，都是发放期权，不是直接的股份。

这里的期权，可以理解为，你在未来约定的时间（行权时间），有权按照预定的价格（行权价），买入公司一定量的股票（数量）。

那你为什么要通过这个期权来买入公司的股票呢，直接开个户，在公开市场上买入不就可以了吗？是的，如果你拥有美股账户的话，在交易窗口期内，理论上你可以任意买卖自己公司的股票。

和期权没有什么关系的。

那期权对你有什么价值呢？因为通过期权买入的价格，可能远远低于你从公开市场上买入的价格，而且无需预支成本。

这里先解释几个概念：1、行权时间：你拿到的期权，不是马上就生效的。

一般公司都规定每年行权的比例。

所以，你还需要按照这个时间，计算已经生效的期权。

这才是可以马上兑现的收益。

2、数量：在美上市的中国公司，大多通过ADR的方式。

也就是说，i美股上，你看到自己公司的股价，是1ADS的价格。

而你手里拿的期权，是普通股(ordinary shares)。

每个公司普通股与ADS的换算比例不一样，i美股个股页公司介绍里，有说明。

比如，优酷是18：1；

搜房则是4：1；

携程则是0.25：1。

所以，你需要将手里的期权数量，除以这个比例，才是ADS的数量。

后面这个数字，才可以直接乘以股价，计算你的资产。

3、行权价：期权的行权价，是指，你可以以这个价格买入公司的股票。

一般来说，公司发放期权时，行权价都比现在的市场估值低（至少比未来的估值低很多）。

否则这期权发来没意义，是废纸。

假设，你持有已到期的期权，行权价为2美元/ADS。

就相当于，你现在可以以2美元的价格买入公司的股票。

而如果公司目前外面公开市场的股价是10美元的话，你当然乐意以2美元买入。

4、收益计算：先举例。

假设，优酷的一个同学，2008年12月1日，获得一批期权，数量是10万普通股，行权价格为0.1美元，每年可行权25%。

数量： $(10万 \times 25\% \times 2) / 18 = 2777.8$ ADS 其中，X

2是由于2008年12月1日到现在（2022年11月23日），只有两年的期权生效；

除以18，是因为，优酷的普通股与ADS兑换比例是18：1。

行权价： $0.1 \times 18 = 1.8$ 美元 因为，期权里的0.1美元，是普通股的价格，所以乘以兑换比例，换算成ADS的价格。

收益计算： $2777.8 \times (10 - 1.8) = 22777.96$ 美元 其中 10

是假设优酷目前在市场上的交易价格是10美元。

上面这个计算，还仅仅是账面收益。

如果你是中国公民的话，没有美国绿卡，不需要在美国缴税，但是需要缴纳中国的所得税。

这笔收益，将累加到你的年度收入里计税（也可能不同城市存在差别）。

另外，如果你是通过公司的集体账户，在行使期权（买入）的同时，马上将股票在市场上卖掉，还需要支付少量的手续费。

因为公司集体账户，多半通过美国的券商操作。

五、携程网属于中国五百强吗？主要靠什么盈利？

超级小公司，属于网络类股票，主要是在线提供旅游咨询和酒店订房和机票订购及度假订购等业务。

盈利么合作单位之间的折扣率来获取，还有广告等。

公司这行业类属于龙头公司，不过进入500强么还远。

六、携程旅行网一直都在盈利，去哪儿一直都在亏损，为什么携程还要跟他合并？

不知道是谁说去哪儿一直亏损的。

携程和去哪儿的合并，有百度等大公司的撮合。

而且2个旅游业巨头合并，对股价，市值还有就是客源来说都是有利的。

七、不靠工资的收入有哪些

1、带来现金流的资产。

比如房产，租出去每月收房租。

比如版权，各种艺术创作包括文学歌曲摄影等，都能带来收益。

比如专利，如果有相关应用可以收专利费。

2、持有能增值的资产。

其实就是花时间换空间。

包括但不限于股票，基金，房产，域名，债券，黄金，收藏品等有价值的标的。

价格是会波动的，波动就会有利润空间。

低买高卖自然就会有盈利。

3、粉丝带来的红利。

比如你在空闲的时候去斗鱼当个坚持定时直播的主播(礼物)或者去B站当个Up主发布原创视频(打赏)或者在知乎回答问题成为大V(分答，live)积累一定粉丝以后自然能有收入，括号里注明了其方式。

此外，还可以接广告，开网店等等。

4、利用信息分布不均衡。

有句话叫千金难买早知道。

比如在90年代你从一个城市把某个商品带到另一个城市高价卖出。

再举个现在的例子。

之前法航搞过一个活动，新号通过他们的平台预订两晚酒店，即送一万二里程。

查询后可以发现，75欧左右的成本即可获得两晚酒店+12500里程。

12500里程是什么概念？可以兑换国内任何两个城市间的单程票，国内往返欧洲也只需要四万里程即可。

变现相当容易。

比如你可以订个考研时间某大学旁的酒店(比如川大旁一家雅高旗下的isbs，两晚成本74欧)。

然后机票放到携程上出。

其实这四条总结下来最简单的说法即：1.物—>钱 2.钱—>钱 3.人—>钱 4.信息

—>钱至于出售自己的时间进行兼职等活动，我觉得其实算是工资的另一种形式。

参考文档

[下载：携程股票如何盈利.pdf](#)

[《股票买进多久才能显示》](#)

[《股票钱卖了多久可以转银行》](#)

[《股票拍卖一般多久报名》](#)

[《股票持股多久可以免分红税》](#)

[下载：携程股票如何盈利.doc](#)

[更多关于《携程股票如何盈利》的文档...](#)

#!NwL!#

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/40538272.html>