

THUẬT NGỮ DU LỊCH.

A

Amenities (*tiện nghi*): Những dịch vụ mà một khách sạn, nhà hàng khu giải trí hay cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch khách cung cấp; tiện nghi cơ bản đối với một hãng hàng không thì được coi như đương nhiên, không cần phải nhắc đến. Tiện nghi tế nhị thì được nhắc đến trong quảng cáo, coi như sự phản ánh về chất lượng của công ty, ví như khăn ẩm trên chuyến đi, hoa tặng cho phụ nữ, quà tặng cho khách...

Architectural perservation (*sự bảo tồn kiến trúc*): Việc định dạng, giữ gìn phục hồi và tu tạo những toà nhà, những công trình kiến trúc có giá trị lịch sử văn hoá hoặc tinh thần.

B

Back-to-back (*liên tục*)

1. Phương pháp điều hành các chuyến du lịch hoặc các chuyến bay trên cơ sở liên tục một cách nhất quán. Ví dụ một máy bay vừa chở khách đến lại lập tức đón nhóm khác lên để bay chuyến chở về hoặc bay tiếp chặng tới.
2. Tình trạng nhộn nhịp, sôi nổi, trong đó khách hàng vừa mới khởi hành đi thì lập tức nhóm khác tới.
3. Sự làm việc liên tục hai ca hay hai khoảng thời gian.

Balance of payment (*cán cân thanh toán*) Bảng thống kê về giao dịch tiền tệ quốc tế: lượng tiền chảy ra một nước để mua hàng hoá hay dịch vụ, đối chiếu với lượng tiền nước ngoài chảy vào nước ấy. Du lịch thường được coi là nhân tố gây ra sự thiếu hụt trong cán cân thanh toán trong trường hợp lượng khách mang tiền ra nước ngoài chi tiêu nhiều hơn số những người nước ngoài đến chi tiêu tại nước đó.

Ballpark figure (*con số gần đúng*) Con số ước tính tài chính xấp xỉ được đưa ra thương lượng trước khi đưa ra giao kèo chi tiết, không được coi là con số giao kèo để mua hoặc bán.

Barrie (*rào cản/trở ngại*) Yếu tố gây trở ngại hoặc ngăn cản một người khiến không đi du lịch được. Các trở ngại như không đủ tiền, thời gian, thân thể khuyết tật, sự sợ/ngại bắt đồng ngôn ngữ, sự thiếu hứng thú hay hiểu biết, sự câu thúc của công việc hay cuộc sống gia đình...

Beeper (*máy nhắn tin*) Dụng cụ điện tử nhỏ, mang theo người, được kết nối trong một mạng những người cùng sử dụng dịch vụ này thông qua hệ thống viễn thông, dùng để nhắn tin cho người khác hay nhận tin từ họ một cách nhanh chóng.

Bell captain (*đội trưởng khuân vác*) Nhân viên khách sạn có nhiệm vụ phân công và giám sát các nhân viên khuân vác.

Bellhop (*nhân viên khuân vác*) Nhân viên của khách sạn có nhiệm vụ mang hành lý (của khách) từ cửa khách sạn đến phòng của khách trọ; cũng gọi là bellboy.

Black market (*chợ đen*) Những giao dịch mua bán, vi phạm pháp luật, có thể bao gồm cả việc chuyển đổi ngoại tệ.

Boy voyage (*chức may mắn*) Thuật ngữ Pháp, có ý nghĩa chào tạm biệt. Những bữa tiệc bon voyage thường là những cuộc lễ hội lớn được tổ chức trước khi khởi hành, khi cuộc đi ấy là cuộc hành trình có ý nghĩa quan trọng.

Boom (*sự tăng vọt/sự bùng nổ/sự phát đạt thành linh/sự phồn vinh đột ngột*) Sự gia tăng có ý nghĩa trong việc kinh doanh hay trong một thương vụ tiềm tàng; ví như khi một miền hay khu du lịch có lượng du khách đến nhiều hơn dự kiến, hay như khi một số lượng rất nhiều phòng khách sạn mới xây tại một miền nào đó trở nên sẵn sàng cho thuê.

C

City guide (*sách chỉ dẫn thành phố*) Sách hướng dẫn du lịch miêu tả lịch sử cảnh quan, khách sạn, nhà hàng và những dịch vụ hiện có tại một thành phố nào đó. Sách có thể được soạn nhằm vào những nhóm khách chuyên biệt (thương nhân, phụ nữ...) thường là do một chuỗi khách sạn, một hãng hàng không hoặc văn phòng du lịch của thành phố cung cấp.

City lights (*ánh sáng đô thị*) Chỉ khuynh hướng thanh niên nông thôn bị thu hút theo lối sống vượt trội bề ngoài và sự nhộn nhịp của một thành phố.

Cityscape (*cảnh quan thành phố*) Toàn bộ dáng vẻ bên ngoài và ấn tượng về một vùng đô thị hoặc điểm đến du lịch khác. Những góc cạnh thuận lợi thường được cung cấp cho du khách và cư dân tại chỗ, sao cho họ thể nghiệm biết toàn vùng trên một quy mô rộng lớn và để có được sự định hướng cho việc sử dụng chi tiết về sau này.

Citytour (*chuyến du lịch thành phố*) Suất du lịch thăm cảnh được bao trọn vẹn, thường gồm có một xe buýt chở khách du lịch hoặc loại xe khác, cùng một hướng dẫn viên. Những tụ điểm quan trọng và những nơi có cảnh sắc trong và gần thành phố đó đều nằm trong chuyến thăm.

Climate (*khí hậu*) 1. *Khí hậu thiên nhiên*: là những điều kiện thời tiết phổ biến tại một vùng, một địa điểm du lịch nào đó.

2. *Khí hậu tâm lý - xã hội*: là những thái độ và sự mong đợi của một nhóm người nào đó - nhân viên cư dân trong vùng... tại một địa điểm nào đó đối với du khách.

Clip art (*mẫu nghệ thuật tạo sẵn*) Công trình nghệ thuật được soạn sẵn về những chủ đề có thể dùng trong quảng cáo của một doanh nghiệp hay một ngành.

Clustering (*sự tụ/nhóm thành cụm*) Chiến lược mở một số cơ sở kinh doanh giống nhau hoặc khác nhau trong cùng một khu vực địa lý. Mục đích là làm tăng thêm sức thu hút để tăng lượng khách, nâng cao tính đa dạng, nhận nhiệm cho miền và cho phép khách hàng có được nhiều sự lựa chọn hơn.

Cockpit (*buồng lái*) Chỗ đầu trước của máy bay, chứa phi công, phi hành đoàn và máy móc điều khiển.

Companion fare (*giá cước người đi theo*) Sự công hiến có tính câu dẫn do một hãng hàng không hoặc hãng du lịch đưa ra, qua đó, có thể mua thêm một suất được bớt giá, bao nhiêu nữa cũng được tùy theo số đi chung.

Companion rate (*suất giá cho người cùng thuê*) Mức giá có niêm yết, mỗi người thêm nữa phải trả khi cùng chung một phòng khách sạn.

Cancellation penalty (*khoản phạt hủy bỏ*) Thường là một điều kiện rõ ràng ghi trong hợp đồng khi nhận một giá cước có chiết khấu, qua đó, một số lượng hoặc một số phần trăm nào đó của giá cước sẽ tự động bị giữ lại nếu xảy ra bất kỳ sự hủy bỏ hoặc thay đổi nào so với lần đăng ký giữ chỗ trước ban đầu.

Canceled presentations (*lời giới thiệu sẵn*) Lời phát biểu được soạn sẵn, được một nhân viên đọc thuộc, sử dụng khi giới thiệu hoặc giải thích một vấn đề gì đó.

Capacit (*khả năng, sức chứa*) Sự dự phòng về mặt lý thuyết về giới hạn vật chất liên quan đến số lượng sử dụng hoặc số lượng người mà một cơ sở phương tiện có thể phục vụ trong khi vẫn giữ được chất lượng của cơ ngơi và chất lượng phục vụ.

Capital costs (*chi phí vốn*) Những chi phí phải gánh khi tiến hành kinh doanh mà cấp quản trị rất ít kiểm soát được khi đang trong tiến trình kinh doanh, ví dụ như phí thuê đất, bảo hiểm, thuế, khấu hao.

Captain

1. (*thuyền trưởng, trưởng đội bay*) Người có trách nhiệm hoàn toàn về hoạt động của một con tàu hoặc một máy bay.

2. (*tiếp viên trưởng*) Trong một phòng ăn ở nhà hàng, từ để chỉ tiếp viên được uỷ nhiệm quản các tiếp viên khác.

3. (*tổ trưởng, nhóm trưởng*) Trong một khách sạn, từ dùng để chỉ người có trách nhiệm quản lý một nhóm nhân viên nào đó, chẳng hạn như các bellhop (nhân viên xách hành lý) thì chịu dưới quyền của một bellhop captain.

Combination destination (*điểm du lịch hỗn hợp*): Chỗ cung cấp nhiều tụ điểm du lịch khác biệt nhau, tức là cho người ta có nhiều lí do để đến tham quan vùng đó.

Commercial agency (*hãng du lịch thương mại*): Hãng du lịch chuyên sắp xếp những chuyến đi lại nhằm mục đích kinh doanh làm ăn.

Commissionable (*có tính sẵn hoa hồng*): Dịch vụ, chỗ ngồi, phòng khách sạn, chuyến du lịch hay một dịch vụ nào đó được nhà cung cấp định giá có gồm cả tiền thù lao trả cho đại lý du lịch đang bán sản phẩm của họ.

Commissioned salesperson (*người bán ăn hoa hồng*): Nhân viên được trả thù lao hoàn toàn hoặc phần lớn bằng số phần trăm trên số bán hơn là bằng mức lương định sẵn.

Complimentary (món biếu, sự biếu): Sự cho không; một sản phẩm hoặc một dịch vụ được cung cấp không tính tiền; thường là cho khách quen hay sẽ trở thành khách quen trong tương lai; hoặc để sửa chữa một lỗi lầm nào đó. Một đêm trọ, một thức uống hoặc một bữa ăn... đều có thể là món biếu. Thường gọi tắt là “comp”.

Concierge (nhân viên sai phái): Nhân viên tại nhiều khách sạn lớn, đặc biệt ở châu Âu, có nhiệm vụ phục vụ, hầu riêng cho khách như xách hành lý, đăng ký trước bữa ăn, đi bỏ thư hay các phục vụ riêng khác cho khách.

Concourse (khu đại sảnh): Khu để cho hành khách và du khách trong một sân bay đi từ hành lang phòng đợi đến cửa ra và va ngược lại.

Concrete jungle (khu rừng rậm): Thuật ngữ dùng với nghĩa chê bai để chỉ một đô thị du lịch nào đó có vẻ quá đông đúc, vô tổ chức và quản lý tồi tệ.

Conditional fare (giá cước có điều kiện): Một sự đổi mới về giá vé hàng không nhằm mục đích làm giảm bớt tổn thất doanh thu do việc bỏ chỗ. Người mua một vé có điều kiện sẽ tiết kiệm được một số tiền nào đó so với vé thông thường nhưng phải đến sân bay và chấp nhận chuyện may rủi nếu như máy bay đủ khách; trong trường hợp này, tiền vé được hoàn lại và vị khách đó được đi miễn phí trong chuyến bay kế tiếp. Tuy nhiên, nếu máy bay có chỗ do có khách bỏ, hãng sẽ điền khách vào chỗ bị bỏ và người đi trước có điều kiện trả tiền cho chuyến đi đó.

Conference center (trung tâm hội nghị): Hơi giống một khách sạn nghỉ mát, nhưng ở đây cơ sở được thiết kế và bố trí nhân sự là để tiếp đãi những cuộc hội nghị bàn chuyện làm ăn như một chức năng chính yếu. Mọi thứ, từ phòng nghỉ cho khách có bàn làm việc, cho đến chuyên giải trí tại trung tâm, việc phục vụ ăn uống tại phòng họp... đều được thiết kế nhằm cung cấp một môi trường hội họp thật thoải mái.

D _____

Double rate (mức giá đôi) Giá được đề ra trong đó một hay hai người có thể lấy một phòng ở nhưng không tính thêm tiền người thứ hai.

Domestic itinerary (hành trình trong nước) Các cuộc du hành bên trong lãnh thổ một nước đều được coi là *Domestic itinerary*.

G _____

Ghost town (thành phố chết) Những toà nhà một thời từng có đông người ở, nay lại trống trơn. Một số những địa điểm như thế là điểm du lịch hấp dẫn vì chúng gắn liền với lịch sử.

GDP (Gross Domestic Product - Tổng sản phẩm quốc nội)

GNP (Gross National Product - Tổng sản phẩm quốc dân): Cách đo lường tổng sản phẩm của một nước dựa trên giá thị trường của mọi hàng hoá dịch vụ sản xuất được trong một thời đoạn nào đó, thường là một tháng hoặc một năm.

Gross profit (Doanh lợi gộp): Lợi tức của một cơ sở doanh nghiệp nào đó trước khi trừ chi phí

Ground arrangements (Những thu xếp trên bộ): Những dịch vụ cung cấp cho khách tại mỗi điểm đến nằm trong lộ trình du lịch. Có thể bao gồm việc đưa đón tới khách sạn, cho thuê xe cộ, mua vé tham quan...

Ground operator (Cơ sở kinh doanh dịch vụ tại chỗ): Công ty cung ứng dịch vụ vận chuyển, ngoạn cảnh và các đơn vị khác cho khách tại điểm du lịch. Còn gọi là *ground handling agent* hoặc *ground handler*

Group booking order (Phiếu đặt vé tập thể): Giấy tờ theo mẫu in sẵn để đặt trước một số chỗ dưới dạng công ty hay tập thể.

H _____

Houseboat (nhà thuyền) Thuyền được trang bị để làm nhà ở.

19th hole (lỗ thứ 19) Từ có xuất xứ từ môn chơi golf, được dùng để chỉ bất kỳ nhà hàng hoặc quầy rượu nào ở gần một sân golf.

Hansom cab (xe ngựa hai bánh): Xe chở khách, có người đánh xe, dùng cho mục đích ngoạn cảnh hơn là chuyên chở.

Hard copy (bản cứng): Những thông tin in trên giấy, để phân biệt cũng với những thông tin đó nhưng được hiển thị qua màn hình.

Heliport (bãi đáp trực thăng): Bãi cất cánh hoặc hạ cánh của trực thăng, thường được đặt trên những nóc nhà cao tầng hay nhà ga chính của các tuyến giao thông, có thể cung ứng dịch vụ taxi đường không nhanh chóng giữa các khu vực.

Held Luggage (vật cầm thế): Tài sản của khách bị giữ lại thay cho số tiền phải trả.

Hot line (đường dây nóng/khẩn) Được quảng cáo như một dịch vụ dành cho khách hàng, một số điện thoại mà khi khách quay gọi bất kỳ ngày đêm sẽ được nối trực tiếp đến người chuyên trách giải quyết vấn đề hay trả lời thắc mắc.

Hotel package (suất bao khách sạn) Tập hợp nhiều dịch vụ, thường gồm việc chuyên chở, đưa đón, phòng ở và các loại tiện nghi có trong khách sạn.

Hotel register (sổ đăng ký khách sạn) Sổ ghi chép về mọi người khách luật pháp yêu cầu mọi người khách đến đều phải lưu lại tên trong sổ đăng ký này.

Hotel representative (đại diện khách sạn) Cá nhân hoặc Công ty được một hay nhiều khách sạn thuê làm người 10 đàn xếp với các cơ sở kinh doanh si du lịch, đại lý du lịch và giới trong ngành về chuyện đăng ký đặt phòng khách sạn trước. Thường được gọi tắt là một "rep" khách sạn.

High risk (mức báo nguy): Người khách có tổng số tiền phải trả đã tới gần, bằng hoặc đã vượt quá giới hạn cho phép của cơ sở kinh doanh đó.

High roller (dân cối xay): Tiếng lóng của giới cờ bạc chỉ khách chơi đặt tiền cờ bạc hào phóng, phung phí, họ thường được mời uống miễn phí và hưởng một số dịch vụ khác.

Hitchhiking (quá giang/ đi nhờ): Một hình thức du hành, bằng cách ra hiệu đi nhờ những chiếc xe đang chạy theo hướng mình muốn đi. Đây là kiểu di chuyển phổ biến của giới trẻ, đỡ tốn kém.

Holiday (ngày lễ/ ngày nghỉ): Ngày do tập quán hoặc luật pháp quy định, qua đó, mọi công việc thường ngày đều được tạm ngừng. Còn gọi là **away from work** hoặc **vacation**.

Hospitality industry (kỹ nghệ lễ tân): Cũng có nghĩa như tourism hay tourism industry, nhưng chú trọng về mức trách nhiệm của các nhân viên trong ngành trong vai trò của người chủ đón khách. Đôi khi từ được dùng để chỉ một loại khách sạn, mô-ten và cơ sở kinh doanh lưu trú nào đó có vai trò quan trọng trong ngành du lịch.

Hotel (khách sạn): Nơi cung cấp chỗ lưu trú cho khách du lịch hoặc khách trọ ngắn hạn. Thường đồng nghĩa với **inn**, **motel**, **motor hotel**, **motor lodge**. Điểm khác biệt giữa các cơ sở trên là về đẳng cấp. Khách sạn thường có quy mô lớn với nhiều loại dịch vụ cho khách lưu lại nhiều ngày.

Hotel voucher (tem phiếu khách sạn) Loại phiếu do một cơ sở kinh doanh du lịch phát hành, dành để chi trả cho mọi khoản đề mục của một chuyến du lịch chuyên biệt nào đó đã trả tiền trước rồi. Khách sẽ nộp những phiếu này lúc đăng ký nhận phòng và khách sạn sẽ ghi phiếu đó cùng với hóa đơn đến cơ sở kinh doanh du lịch đó để thanh toán nhận tiền.

Houseman/woman (nhân viên tạp dịch nam/nữ) Nhân viên 10 việc lau chùi và bảo trì những khu vực công cộng trong một cơ sở khách sạn/công sở, kể cả khu vực hành lang.

I

Impulse travel (du lịch ngẫu hứng) chuyến du lịch mang đặc điểm tương đối ít hoạch định trước, hoặc một sự đổi ý so với những hoạch định ban đầu; một quyết định dựa trên sự tự do chọn lựa và tính linh hoạt, uyển chuyển.

Incentive travel (chuyến du lịch thưởng) việc thưởng cho một nhân viên bán hàng thành công hoặc nhân viên phòng ban nào đó một món quà. dưới hình thức một chuyến du lịch được đài thọ chi phí. Các chương trình du lịch thưởng được nhiều khúc tuyến nghiệp vụ trong ngành du lịch hoạch định và cung cấp,

như một phương cách dành cho bất kỳ doanh nghiệp nào muốn kích khởi doanh số đồng thời thưởng cho nhân viên của mình.

Interpol (*cảnh sát quốc tế*) viết tắt từ tên *International criminal police organization* - tổ chức cảnh sát hình sự quốc tế, một tổ chức bao gồm lực lượng cảnh sát của trên 100 quốc gia. Các hội viên đồng thuận giúp đỡ nhau về các vấn đề cảnh sát.

Intepretive center (*trung tâm thuyết minh*) trung tâm thông tin, đặc biệt khi nằm gần một trong các tụ điểm văn hóa, lịch sử, tại đó, người ta có thể tìm hiểu các chi tiết có liên quan

Incentive program (*chương trình khích lệ*) Phương pháp làm tăng động lực và doanh số của nhân viên; một bản kế hoạch được thông báo và quy định sẵn về những phần thưởng mà các nhân viên sẽ được hưởng khi họ đạt được chỉ tiêu nào đó. Nó có thể mang hình thức là tiền mặt, chuyến du lịch hoặc được mua hàng giảm giá.

Incentive fare (*giá cước du lịch thưởng*) Giá cước máy bay có chiết khấu dành cho những nhóm đi du lịch thưởng.

Information meeting (*cuộc họp thông tin*) Cuộc tập trung theo biểu ấn định những người tham gia chuyến du lịch, trước và sau khi chuyến du lịch khởi hành, để nhắc lại lịch trình, chỉ rõ những dịch vụ có bao gồm và không bao gồm. Giải thích các phong tục, tập quán địa phương, gợi ý các cách ứng xử cùng các thông tin tương tự khác.

International Standards Organization (ISO) (*tổ chức tiêu chuẩn quốc tế*) Cơ quan quốc tế thiết lập mã tiền tệ cho các quốc gia trên toàn thế giới. Từ khi có hiệu lực ngày 01 tháng Giêng năm 1990, cơ quan này đã đổi mã tiền tệ của các nước sang mã của ISO. Trong khi mã của đồng đô-la Mỹ không thay đổi (USD), thì mã của đồng tiền nhiều nước sẽ thay đổi, chẳng hạn nh đồng bảng Anh đổi từ UKL thành GBP; đồng yên Nhật đổi từ JYE thành JPY...

Inherent risk legislation (*pháp quy về sự rủi ro gắn liền*) Luật thiết định rằng có một người tham dự vào một hoạt động giải trí nào đó thì cần biết và chấp nhận những rủi ro vốn gắn liền với hoạt động đó. Quy định pháp lý này được dựa trên giả định rằng một người bình thường và thận trọng thì có biết hoặc ít sẽ biết những rủi ro cố hữu như thế, và pháp quy cũng thiết định trách nhiệm của những người tham gia đối với sự an toàn của chính họ trong các hoạt động giải trí, nhưng đó chỉ là giới hạn chứ không thay thế hẳn trách nhiệm của nhà khai thác. Cũng gọi là *acceptance of risk legislation*.

In - plant agency (*cơ sở du lịch nội bộ*) Cơ sở du lịch hoặc chi nhánh của cơ sở du lịch được nằm trong trụ sở của chính công ty ấy. Những cơ sở như thế thường phải tuân theo một thoả thuận để hoàn lại phí sử dụng tiện nghi của công ty.

Inside selling (*sự bán cho khách nội bộ*) Chiến lược tìm cách để bán hàng và dịch vụ cho những người hiện đã là khách hàng qua cổng hiển nào đó của một doanh nghiệp. Ví dụ, khách của một khách sạn có thể được mời sử dụng cửa hàng cắt tóc của khách sạn; một khách của nhà hàng có thể được mời sử dụng rượu vang kèm theo bữa ăn. Cũng được gọi là *in house selling*.

Invisible exports/import (*Xuất nhập khẩu vô hình*): Số tiền mà các công dân của một nước nào đó đã chi tiêu khi du lịch đến một nước khác, hoặc số tiền mà khách ngoại quốc đã chi tiêu tại một miền, một nước nào đó.

J _____

Jet lag (*hiện tượng mệt mỏi vì thay đổi múi giờ sau khi đi máy bay*): Tình trạng sinh lý xảy ra do sự gãy vỡ "đồng hồ sinh học" của một người; sự thay đổi của nhịp sinh học do chuyển du hành xa qua những khu vực có múi giờ khác nhau, dẫn đến các triệu chứng mệt mỏi, mất ngủ và cả sốt nhẹ...

Joint promotion (*đồng quảng cáo, quảng cáo chung, liên kết*): Sự thoả thuận giữa hai hay nhiều pháp nhân trước nay vẫn riêng biệt nhau, nhằm chia sẻ phí tổn và chỗ trên phương tiện quảng cáo truyền thông nào đó. Các pháp nhân này có thể thuộc khu vực công hay tư trong nền kinh tế nh một khách sạn và một nhà hàng, nhiều tụ điểm khu vực, một nhà sản xuất quần áo và một khu du lịch. Sự thoả thuận giữa hai hay nhiều pháp nhân trước nay vẫn riêng biệt nhau, nhằm chia sẻ phí tổn và chỗ trên phương tiện quảng cáo truyền thông nào đó. Các pháp nhân này có thể thuộc khu vực công hay tư trong nền kinh tế nh một khách sạn và một nhà hàng, nhiều tụ điểm khu vực, một nhà sản xuất quần áo và một khu du lịch.

Joiner (khách đi chung): Người đi cùng với người khác đến cùng một nơi.

Joint venture (sự liên doanh): Nỗ lực hợp tác chính thức bao gồm hai hay nhiều thể nhân, công ty hoặc pháp nhân nào đó, nhằm mục đích thực hiện dự án nào đó vốn có thể quá lớn hay không thích hợp nếu từng người trong số họ hành động riêng rẽ. Ví dụ, sự phối hợp giữa tư nhân và nhà nước trong việc triển khai một khu nghỉ mát chẳng hạn.

Junior suite (căn hộ nhỏ): Phòng khách sạn rộng, có chỗ làm việc, nơi ngủ và nơi tiếp khách được ngăn riêng bằng vách ngăn.

Jitney (Xe khách bình dân, xe thả): Thường là xe tự lái, chạy theo lộ trình tự do. Hành khách được đón tại bất cứ đâu trên đường, trả tiền cước và chia sẻ chỗ ngồi như kiểu xe bus.

Job sharing (Sự chia chung phần việc): Sự thu xếp để hai người cùng đảm trách một chức vụ toàn thời gian. Lương và các lợi ích thường được chia theo tỷ lệ tùy theo số thời gian mà mỗi người làm trong công việc.

L _____

Latitude (vĩ độ): Khoảng cách góc, bắc hoặc nam tính từ xích đạo, được tính bằng độ, phút, giây. Một phút vĩ độ tương đương với một hải lý.

Living history attraction (sức thu hút lịch sử sống động): Sự tái tạo có nghiên cứu kỹ lưỡng về một thời đại lịch sử đặc biệt nào đó, được xây dựng lại với những an toàn và vệ sinh hiện đại. Đó có thể gồm cả những thợ thủ công "có thẩm quyền" và các sinh hoạt hoà nhập của du khách. Sự tái tạo có nghiên cứu kỹ lưỡng về một thời đại lịch sử đặc biệt nào đó, được xây dựng lại với những an toàn và vệ sinh hiện đại. Đó có thể gồm cả những thợ thủ công "có thẩm quyền" và các sinh hoạt hoà nhập của du khách.

Load factor (ước số tải): Tỷ lệ phần trăm lượng tải đã bán được trên tổng số lượng tải sẵn có để bán. Nếu có 80 khách trả tiền trên một máy bay có 100 chỗ, ước tải sẽ là 80%.

Ước số tải hoà vốn (break-even passenger load factor) là số lượng khách thực đi cần thiết để đạt được doanh số thu đủ bù đắp cho chi phí hoạt động.

Ước số tải khách sinh lợi (revenue passenger load factor) là tỷ lệ lượng chỗ bán ra đạt được doanh số thu vừa mức chi phí và có lãi. Tỷ lệ phần trăm lượng tải đã bán được trên tổng số lượng tải sẵn có để bán. Nếu có 80 khách trả tiền trên một máy bay có 100 chỗ, ước tải sẽ là 80%.

Low season (mùa thấp điểm/ ế ẩm): Thời gian trong năm tại khu điểm du lịch hoặc một hãng lữ hành khi lượng khách và suất giá đạt thấp nhất. Thời gian trong năm tại khu điểm du lịch hoặc một hãng lữ hành khi lượng khách và suất giá đạt thấp nhất.

Lounge (phòng đợi/ quầy giải khát): Chỗ dành để ngồi, cho phép nói chuyện đối mặt với khách khác; cũng được dùng để chỉ chỗ phục vụ rượu và giải trí tương đối nhỏ, thuộc cơ sở độc lập hay một phần của khách sạn hoặc nhà hàng.

M _____

Manual (sổ tay): Sách dành tham khảo, trong du lịch, nó chứa đựng các thời biểu, thuế quan, suất giá chi tiết hoặc các dịch vụ mà các nhà hàng, khách sạn, hãng chuyên chở, hãng lữ hành hoặc nhà cung ứng dịch vụ nào đó cung cấp. Sách dành tham khảo, trong du lịch, nó chứa đựng các thời biểu, thuế quan, suất giá chi tiết hoặc các dịch vụ mà các nhà hàng, khách sạn, hãng chuyên chở, hãng lữ hành hoặc nhà cung ứng dịch vụ nào đó cung cấp.

Media event (lễ hội lớn): Hoạt động được hoạch định nhằm gây sự thu hút báo chí, phát thanh, truyền hình và các phương tiện truyền thông khác, ví nh khai trương lớn, liên hoan du lịch lớn... Hoạt động được hoạch định nhằm gây sự thu hút báo chí, phát thanh, truyền hình và các phương tiện truyền thông khác, ví nh khai trương lớn, liên hoan du lịch lớn...

Meridian (kinh tuyến): Vòng tròn lớn đi qua các điểm cực, thẳng với trục và vuông góc với đường xích đạo của trái đất. Vòng tròn lớn đi qua các điểm cực, thẳng với trục và vuông góc với đường xích đạo của trái đất.

Malaria (Bệnh sốt rét): Bệnh do ký sinh trùng gây ra, do một loại muỗi có tên là Anophen truyền cho con người, đặc biệt hay gặp ở vùng rừng núi.

Master plan (kế hoạch chủ đạo): Một phần của tiến trình hoạch định, qua đó những trạng huống tương lai đã được đồng ý, hoặc các cơ sở phương tiện được hoàn thành từng bước. Nhu cầu tương lai theo dự kiến hay theo mong đợi được gắn với một chương trình từng giai đoạn, về những thay đổi pháp lý, tự nhiên và xã hội vốn phải được hiện thực hoá.

Mass display (Sự trưng bày tập trung): Việc các doanh nghiệp giống nhau hay kinh doanh cùng một loại sản phẩm, dịch vụ cùng tụ lại một khu vực đông đảo, nhờ vậy làm tăng sự hấp dẫn của khu, cung cấp cùng một chủ đề (thực phẩm, quà lưu niệm...) và làm tăng lượng khách lui tới (Việt Nam thường gọi là “Buôn có bạn, bán có phường”).

Minibus (Xe Bus mini): Dịch vụ chở khách bằng xe bus loại nhỏ, sử dụng các trạm dừng của xe bus thông thường, thường có trong một thành phố hoặc khu du lịch.

N

Natural areas (những vùng thiên nhiên): Những nơi có cảnh đẹp tự nhiên do cây cỏ hay hình thể địa lý tạo ra và không bị khai thác về mục tiêu thương mại.

Nature center (trung tâm thiên nhiên): Khu vực địa lý được khoanh vùng thành tự điểm thiên nhiên hay lịch sử như một nguồn nghiên cứu cho du khách. Các chuyến đi du ngoạn ngoài trời, hội họp, diễn thuyết, tản bộ có hướng dẫn và triển lãm là bộ phận thuộc những dịch vụ của trung tâm.

Nautical mile (hải lý): Đơn vị dùng để đo lường khoảng cách trên biển và trên không, tương đương với một phút vĩ độ, khoảng 6076 feet (gần 1852 mét).

News release (sự phát tin, đăng tin): Sự thông tin về một chương trình du lịch sắp tới, thành tích của nhân viên... đăng trên báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng với mục đích được nhiều người biết đến. Cũng gọi là press release.

Night club (hộp đêm): Cơ sở cung cấp sự giải trí và thu hút chủ yếu bằng trình diễn sân khấu chuyên nghiệp. Khách hàng chi trả cho dịch vụ này bằng một lệ phí trọn gói (*cover charge*), hay như một buổi họp mặt phải trả tiền rượu, thức ăn hay đồ uống.

O

Off-line (hoạt động ngoài/không theo tuyến): Bất kỳ phương tiện vận chuyển hoặc hoạt động vận chuyển nào đó hoạt động khác với tuyến du lịch đã được cấp phép của hãng đó.

Omiyage: Tục lệ của người Nhật đòi hỏi người đi du lịch khi trở về nhà phải có quà cho bạn bè, họ hàng; nhiều nước khác cũng có tục lệ này.

Open jaw (vòng hở): Chuyến đi hoặc vé khứ hồi, nhưng chuyến về khởi hành từ nơi không phải là điểm đến của chuyến đi; một chuyến đi từ Hà Nội đến Bắc Kinh có chuyến khứ hồi từ Quảng Châu về Hà Nội là một open jaw.

Oversale (sự bán quá khả năng): Việc bán ra số vé hay chấp nhận sự đăng ký giữ phòng nhiều hơn số chỗ có thực. Điều này đôi khi được dùng để bù trừ cho số khách hủy chỗ theo dự kiến.

Oversupply (sự cung vượt cầu): Hậu quả của sự sản xuất dư thừa hoặc do sự giảm sút nhu cầu; sự có quá nhiều một sản phẩm hay dịch vụ so với nhu cầu hiện tại.

P

Perishable (dễ hỏng): Đối với các doanh nghiệp du lịch, sản phẩm là dễ hỏng khi số doanh thu bị mất vĩnh viễn vì số chỗ ngồi hoặc phòng không bán được.

Pit stop (tạm ngừng để xả hơi): Tiếng lóng chỉ việc ngừng lại trong chốc lát của một chuyến đi bằng xe hơi hay xe bus, để đi vệ sinh.