

旅行计划时间表 旅行社工作计划(通用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

旅行计划时间表篇一

旅行(团购)社是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面要求不需要很大(没有条件甚至不需要店面直接寝室作业)，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，旅行社经营管理不用太多周转金，所以旅行社是非常有潜力的，我们旅社的口号就是亲近自然之旅从这里开始。

目前全省共有561家旅行社，其中武汉旅行社156家左右的旅行社，基本已经处于饱和状态。许多旅行社效益下降，面对激烈的竞争，很多旅行社只是一味的打价格战，以至于在实现了基本小康水平的人们在假日来电小资情调，最近消息显示今年十一黄金周全国出行人次超过七亿人次。面对这样的市场，这样的消费群，我们完全有信心试水。

我们针对的人群主要是本校大学生，以及周边其他学校或者其他人群。通过和学校旅游社团及摄影社团合作，在校内进行布告的方式，通过消费者意愿高低情况组织安排，最后由我们通过网络平台团购景区门票和安排组织班车运送让顾客无忧自助游。我们从中抽取相当可观的中间利润。

基于我们旅行社规模小及面对人群，我们把旅行社设在寝室，可以基本满足办公需要这样，我们就可以把大部分资金投入资金营销其他资金投入日常管理及花销。

在竞争日益激烈商场,服务业在提高服务本身的努力之外,客服是保留各户的一个重要因素,我们团队有四位帅哥美女客服,积美貌,良好的口头表达 书面等沟通能力,真诚,可信,乐于助人,勤奋努力于一体,能为我们带来很好的客户效应。

一 公关客体

1. 与学校旅行社团和摄影社团协调发展合作。
2. 武汉旅行社众多,但针对在校学生的占少数且价格较高,因此,按照我们的盈利模式我们有足够的空间做得更好。
3. 支持学校管理部门的工作,不违纪,争取各种优惠政策。
4. 与交通,景点,景区消费场所加强了解和联系。

二公关手段

1. 信息宣传:大众传播媒体 {学校宣传板及我们自制校外布告板},树立企业形象。
2. 收集信息:舆论监督,民意测验,在我旅行社进行民意测验调查。

人的好感。

4. 优化服务:手机,扣扣,msn 微博 飞信 微信等购票咨询,方便游客了解我旅行社。

- 1 注重整体旅游产品的设计和配套的旅游创新设计,创新是旅行社发展的灵魂。

- 2 市场定价要充分考虑到成本,市场,营销目标,政策,产品品质等因素,在定价策略上采取满意定价法,既保证获得一定的

初期利润,又能被广大游客接受。另外在心理定价策略上,可采取吉祥数定价策略,根据人们对数字的的迷信和禁忌采取策略。

3 促销。将有关旅行社及其产品的信息,通过各种宣传,吸引,和说服的方式,传递给目标消费者,促使他们了解并信赖我们的产品和服务,引导他们购买,达到扩大销售的目的。

4 差异化营销。情侣自助游,班级游,同宿游,全家游等不同优惠价的服务享受;记录光临本店的所有顾客信息在大型节假日抽取五名幸运顾客,省内景区门票一张;每月免费派发在校教师两张门票带动其请朋好友;对顾客实行积分制,按分奖励。

旅行计划时间表篇二

加强旅行社安全工作管理,确保各项旅游安全制度的贯彻落实,旅行社成立以总经理为组长、各部门负责人为副组长的工作领导小组,总经理是旅行社安全工作第一责任人,全面负责旅行社安全工作,对其他各成员进行具体分工,职责明确,责任到人,要做到分工合作,齐抓共管。努力提升广大游客满意度,推动旅行社在市场化竞争中创机制、转方式、促发展。

1、坚决杜绝以不合理的低价组织旅游活动,通过安排购物或另付费项目获取回扣以及其他侵害旅游者权益的违法行为。

2、坚决不与无资质经营旅游业务旅行社合作、不采用无运营资质旅游车辆、不使用无导游资格执业人员。

3、不强迫或者变相强迫旅游者购物,通过合同外加点收费等欺客宰客行为。

4、严格遵守国家法律法规,在旅游业务范围内经营,受委托

招徕业务及时向旅游部门报备。

导游员在工作中要认真履行安全生产责任，努力完成责任目标：

- 1、导游员必须掌握旅游安全工作常识；
- 2、导游员在上团前，必须接受旅行社安全知识培训，并随身携带《安全手册》；
- 7、安全事故处理结束后，要及时将事故发生基本情况形成书面材料，报旅行社备案。

旅行计划时间表篇三

《南昌***旅行社有限公司二00*年度营销工作计划书》根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销计划：

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为(让我代理你的移动)比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、

医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

1、开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在的资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发给南昌市及周边地市的各大旅行社，从而把各大旅行社收集来的散客做成团队形式，从而占领市场。

2、把营销重点放在本省、本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首选之地。

四、开发新的旅游产品。目前的南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

旅行计划时间表篇四

2、教育学生爱护公物,保护环境和绿化,严禁学生攀摘花草树木,乱丢垃圾,每生自带保洁袋,返回时清理好环境卫生. 为强

化春游活动安全管理，增强带队老师、活动学生的安全意识，确保师生的人身安全和活动的顺利进行，在活动过程中，应急措施必须落到实处，以利于及时应变。

3、在举行放风筝活动过程中，让师生健脑益智、怡情养性。

活动计划：

(一)安全教育：

1、排队行走安全：一切行动听从老师指挥，紧跟队伍，不掉队，在队伍中行走不喧哗，不拥挤，不吃东西。

2、游玩安全：

(1)不玩水，不去小溪边玩耍，不攀爬石头，树木；

(2)不钻草丛、树丛，不做危险游戏；不触摸电线。

(3)在老师视线范围内活动，不得随意离开，有事离队要向老师请假并结伴而行。

(二)文明教育：

1、在来回路途中要注意交通文明，不乱穿马路，走人行道和斑马线。

2、在游玩过程中要注意卫生文明：不乱丢废弃物，扔在自己带的塑料袋里，离开休息地，要搞好卫生。

3、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗。

4、在游玩过程中要注意行为文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在游玩过程中做到文明、安全。

活动建议：

- 1、各班分成若干组,指定小组长负责每一场地清点人数,组织同学午饭和游戏。
- 2、建议学生讲究节约,带适量的物品,不宜多。动员不带相机等贵重物品。如果带了,请教育好注意保管。
- 3、不随地乱扔果皮纸屑,每人自带一个塑料袋,以便装垃圾。
- 4、活动结束后,对学生强调一定要立即准时回家,不能在路上、同学家逗留。

如遇一些突发事件,发生意外时,要注意的处理原则:

- 1、保持镇静、沉着应对。
- 2、学生优先原则。
- 3、就地抢救原则。
- 4、报警、求援原则。
- 5、维持秩序、迅速疏散原则。

出发前的准备:

- 1、大小适中的背包一个。如果说大理的气候和内地差异不大,那越往北越冷。出发前的城市只要空一件t恤,到了梅里就要穿上羽绒服了。所以一个大中小能装衣服的包是很得要的。
- 2、合脚舒适的鞋子一双。登山鞋徒步鞋运动鞋看个人喜好和行程安排了,大理丽江香格里拉有一双平底鞋就可以了,到梅里要爬山的话有一双防滑的登山鞋更好。

3、拖鞋一双。出门在外，常常一走就是一整天，有双拖鞋放松双脚，舒服得不行。

4、衣服正常带咱们的衣服即可但是要带上换洗的衣裤和t恤。这一带昼夜温差较大，白天太阳出来很暖，太阳一下山就有可能结冰。

5、绳索一根。关键时刻用处太多了，捆行李，拉起来晒衣服等等。

6、塑料袋保鲜袋若干，装食品，装衣服，装各种各样的东西，太重要了。

7、现金，越往北走银行越少，到德钦的话只有县城有一个农行，而且据说不是每天能取到钱的。所以带足够的现金吧。

8、身份证，这还用说吗，走到哪里都要用的。

9、洗漱化妆用品。高原阳光强烈，紫外线辐射强。高倍数的防晒霜是必备的。

10、相机手机笔记本的各类充电器。往梅里雪山方向有时会停电，最好在香格里拉就把所有的电池全部充满上。

11、药品，防高原反应的红景天，治拉肚子的氟哌酸，黄连素片，感冒药，创可贴，红霉素软膏，眼药水，棉签等。（这些由我来准备）

12、各种包装的纸巾。小包随身用，大包放在包里备用。湿纸巾也要准备一些，有些地方是没办法洗手的，湿纸巾可以派上用场。

13、学生证、军官证等等，可以省不少的钱哦。

14、雨具。特别是雨伞，因为高海拔原因，天气难以预料，雨点经常会突然袭击，所以带伞不但可以防雨也可以挡挡紫外线哦。（最好带一把太阳伞一把普通的）。

15、厚外套：由于天气预报经常不会对号入座。丽江的天空比女人的脸还要多变，说哭就哭，只要落下了伤心的泪水，温度就会突飞猛下，和出太阳时的温度相差盛大。还有丽江早晚温差也是很大的，所以一定要带一件厚外套一备万一。

16、墨镜(太阳眼镜)。高原紫外线非常的强烈，容易伤的眼睛，所以戴眼镜来呵护一下。

行程：

(1)day1□坐飞机或火车到昆明具体地点再定，到昆明乘坐火车到丽江(23:00—7:00)这样就省下了一晚的住宿费。

(2)day2□丽江大研古城，在古城游玩吃当地美食。

(3)day3□拉市海骑马划船一日游。

(4)day4□束河古镇

(6)day7□大研古镇

这一天来准备去大理和休息车票是早上9点的一天只有一班火车，汽车的话到那里在看。

(7)day8-9□到达大理古城在大理游览3天。具体景点下面有

(9)day10□在昆明游览一天

(10)day12□各回各家。

各地的主要旅游景点：

丽江主要景点：玉龙雪山、大研古城、虎跳峡、束河古镇、拉市海、黑龙潭、白

水河、云杉坪、牦牛坪、泸沽湖、白沙、六德碑林、永宁温泉、神

龙三叠水、九十九龙潭、格姆山、东巴万神园、文海、东巴谷、普

济寺、观音峡、千龟山、白沙村、仙人洞、清溪水库、龙泉寺、玉

这些景点咱们不一定要都去。

以下这些是要去的景点及费用：

丽江古城维护费80元

大玉龙雪山套票190元

玉龙雪山大索道170元

束河古镇50元

木府45元

万古楼15元

黑龙潭免费

泸沽湖景区80元

印象丽江演出190元

普达措国家公园190元

共计1010

部分门票学生证半价

具体的费用：

机票是950元北京到昆明的火车票卧铺是578元景点的费用在1800左右

在昆明丽江大理的住宿费每人大约100元吃饭和小吃在300元/人

共2页，当前第2页12

旅行计划时间表篇五

3月6日—3月16日

二、出差地点

北京上海

三、交通工具

乘坐3月6日早上9：00在巴黎机场起飞的cz6920次航班前往北京

乘坐3月11日早上8：20在首都机场起飞的hu7861次航班前往上海

乘坐3月16日早上9：00在浦东国际机场起飞的cz6920次航班前往巴黎

四、主要任务

1. 考察北京、上海共六家公司情况
2. 签订合作文本
3. 利用晚上时间约会六家公司董事长共进晚餐
4. 宣传本公司情况

五、具体事项安排

1、3月6日

上午8:00由公司专车送往巴黎机场

9:00乘坐cz6920次航班前往北京

10:55到达北京由王某某接机，入住已预订好的首都城堡大酒店601房间

中午11:30与王经理在酒店共进午餐，并了解北京市红酒销售市场的基本情况

下午14:00由王经理陪同前往北京市各红酒集团考察公司情况

晚上18:00与王经理在该公司共进晚餐

2、3月7—8日

7日上午9:30赴经典红酒集团与姚董事长进行洽谈，需要的文件在公文包中

12:00与姚董事长在公司共进午餐

下午15:00参加北京红酒商业协会餐会，并宣传本公司情况

晚上19:00与同行朱某某董事长在ktv包厢会面

3、3月9日

上午9:30赴品味红酒集团与黄董事长进行洽谈，需要的文件在公文包中

中午12:00与黄董事长在公司共进午餐

下午15:00与黄董事长打高尔夫

4、3月10日

上午9:30赴多尔波红酒集团与常董事长进行洽谈，需要的文件在公文包中

12:00与常董事长在公司共进午餐

14:00与常董事长品茶、拜佛

5、3月11日

早上8:20在首都机场乘坐hu7861次航班前往上海

10:55到达上海，由陈某某接机，入住已预订好的黄浦大酒店406房间

中午11:30与蔡经理在酒店共进午餐，并了解上海市红酒销售市场的基本情况

下午14:00由蔡经理陪同前往上海市各红酒集团考察公司情况

晚上18:00与蔡经理在该公司共进晚餐

6、3月12—13日

12:00与徐ceo在公司共进午餐

7、3月14日

上午9:30赴品味红酒集团与林董事长进行洽谈，需要的文件在公文包中

中午12:00与林董事长在公司共进午餐

下午15:00与林董事长参观画廊

8、3月15日

上午9:30赴爱琴红酒集团与李董事长进行洽谈，需要的文件在公文包中

12:00与李董事长在公司共进午餐

14:00与李董事长打高尔夫

9、3月16日

上午9:00乘坐hu7861次航班返回，机票由秦秘书事先安排妥当

13:00到达巴黎机场，由公司司机tom接机

旅行计划时间表篇六

活动目标和要求：

1、春天是一年中最美的季节,是学生踏青春游的好季节.通过踏青春游活动,让学生亲密接触大自然,欣赏春天美景,拓展学生的视野,进一步感受春天的美景.锻炼学生的自理能力,培养学生团结协作意识.

2、教育学生爱护公物,保护环境和绿化,严禁学生攀摘花草树木,乱丢垃圾,每生自带保洁袋,返回时清理好环境卫生.为强化春游活动安全管理,增强带队老师、活动学生的安全意识,确保师生的人身安全和活动的顺利进行,在活动过程中,应急措施必须落到实处,以利于及时应变。

3、在举行放风筝活动过程中,让师生健脑益智、怡情养性。

活动计划:

(一)安全教育:

1、排队行走安全:一切行动听从老师指挥,紧跟队伍,不掉队,在队伍中行走不喧哗,不拥挤,不吃东西。

2、游玩安全:

(1)不玩水,不去小溪边玩耍,不攀爬石头,树木;

(2)不钻草丛、树丛,不做危险游戏;不触摸电线。

(3)在老师视线范围内活动,不得随意离开,有事离队要向老师请假并结伴而行。

(二)文明教育:

1、在来回路途中要注意交通文明,不乱穿马路,走人行道和斑马线。

2、在游玩过程中要注意卫生文明:不乱丢废弃物,扔在自己

带的塑料袋里，离开休息地，要搞好卫生。

3、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗。

4、在游玩过程中要注意行为文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在游玩过程中做到文明、安全。

活动建议：

1、各班分成若干组，指定小组长负责每一场地清点人数，组织同学午饭和游戏。

2、建议学生讲究节约，带适量的物品，不宜多。动员不带相机等贵重物品。如果带了，请教育好注意保管。

3、不随地乱扔果皮纸屑，每人自带一个塑料袋，以便装垃圾。

4、活动结束后，对学生强调一定要立即准时回家，不能在路上、同学家逗留。

如遇一些突发事件，发生意外时，要注意的处理原则：

1、保持镇静、沉着应对。

2、学生优先原则。

3、就地抢救原则。

4、报警、求援原则。

5、维持秩序、迅速疏散原则。

旅行计划时间表篇七

为了让旅行社有更好的成绩，特根据旅行社的现状，做了以

下的工作计划：

一、在xxxxx旅行社目前规模较小，且经营能力有限。所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销工作计划：

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为(让我代理你的移动)比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游

这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数2000人次的预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易得多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。我社计划明年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

1、开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在的资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发给南昌市及周边地市的各大旅行社，从而把各大旅行社收集来的散客做成团队形式，从而占领市场。

2、把营销重点放在本省、本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首

选之地。

四、开发新的旅游产品。

目前的南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

旅行计划时间表篇八

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也解到许多学校里学不到的知识，解旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游跟计调都是对知识积累、工作经验积累跟应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加跟客人交谈的话题跟内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但

这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发跟维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量跟一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入跟生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这

乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力跟市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

1、聘用专业人才，做好职务跟工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致跟明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐跟解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见跟建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易跟必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流跟情感交流，增进公司的向心力。

包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

旅行计划时间表篇九

根据20xx年我县旅游经济指标完成情况和20xx年国内经济运行趋势预测，我局计划今年完成的旅游经济指标是：全县共接待旅游人数42万人次，同比增长14.3%；实现旅游总收入18000万元，同比增长20.2%；实现景区门票收200万元，同比增长23.4%。

二、进一步做好景区景点的规划工作。规划是做好景区景点开发建设的基础，以规划为根本，按照规划逐步实施，将景区景点规范化、标准化。我局年内将完成《景区详细性规划》、《旅游小镇规划》、《旅游小镇详细性规划》、《三腊风景区详细性规划》的编制工作，同时编制《xx镇xx村总体规划》和《马路旅游特色村详细规划》。

三、努力做好景区、景点的基础设施建设工作，力争完成州、县zf下达的xx万元投资任务。

(一)加强项目申报及储备。首先是根据中央扩大内需会议精神要求，组织好相关材料，力争争取景区综合开发得到上级旅游基金、国债资金补助，或争取列入国家开发银行贷款项目；其次是尽量收集资料，重点在风景名胜区景点，做好景点项目建议书作为项目储备，便于今后项目申报。

(二)抓好景区项目建设。一是实施景区游客服务中心、景区大门、旅游公厕(2座)、桃花谷绿化、休闲广场、风雨桥、云水船吧、民居改造(10户)、马车路、景区绿化等十大项目；二是实施出水洞大坝码头续建、三腊景区景观桥续建、三腊环瀑游路续建等项目。

(三)加强旅游资源调查。今年力争完成龙潭溶洞、堂上农业观光、旧莫红石岩里纪等项目的资源调查，为培育我县新的旅游资源奠定基础。

四、继续加大旅游促销力度，不断提升旅游新形

一是做好中国国际旅游节分会场各景区的民族文化旅游活动，加大对花街节活动的宣传促销工作。二是组织参加国内各种旅游交易会，不断扩大我县旅游产品的知名度。三是充分利用各种新闻媒体进行广泛宣传，扩展我县旅游客源市场。四是加强与广西xx市的旅游区域合作，推动两省结合部的无障碍旅游发展。

五、加强旅游市场秩序整顿和行业管理，抓好旅游服务培训，提高服务质量。

20xx年度旅行社工作计划

好的旅游服务环境。

(二)组织开展旅游服务人员争先创优活动，营造旅游服务人员学技能、比服务的良好氛围，不断提高我县旅游服务质量，实现质量效益相统一的良性发展局面。今年要力争在第三季度举办1次旅游服务技能方面的竞赛，以掀起各宾馆饭店学习服务技能，提高服务质量的热潮。

(三)今年将对景区农家乐进行1次旅游服务技能培训，重点是进行卫生、食品、消防等方面的安全知识和法律法规以及烹饪技能培训，提高农家乐服务档次。重点是与厨师协会和相关部门的进行合作，在景区举办烹饪技能培训，提升农家乐饭菜质量，增加菜式花色，使农家乐饭菜更富有农家特色，更为游客所接受和喜爱，进一步增强景区吸引力；同时在xx镇法棚村扶持3-5户农家乐接待户，开创县城周边农乐经营发展新模式。