

2023年旅游规划岗位职责 旅游规划方案(模板8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇一

以创建全域旅游城区为统领，以打造“一圈三线四品牌”为抓手，依托工业文化、农业休闲、陶瓷文化、民俗文化等文化和旅游资源，大力构建东部工业文化休闲游，西部农业观光游，中部城市休闲购物游“三大发展板块”；整合串联辖区重点文化产业项目，联动城郊村民俗文化资源，实现景点成线、成片的文化旅游融合发展格局。2023年，全区文化旅游产业规模明显扩大，产业体系基本成熟，对经济社会贡献率显著增强，接待游客量300万人次以上，成功创建全域旅游城区。到2023年，文旅产业规模达到20亿元，增加值达到8亿元。

二. 目标任务

以创建全域旅游城区为统领，以打造“一圈（路北全域旅游圈）三线（东线工业游+中线服务游+西部生态农业游）四品牌（工业记忆、农业观光、文旅路北、城市休闲购物）”为抓手，以启新1889水泥工业旅游区、陶瓷文化创意产业园和勒泰中心等景区为载体，发挥路北區现有的工业文化、农业休闲、陶瓷文化、民俗文化等文化和旅游资源优势，整合串联辖区重点文化产业项目，联动城郊村民俗文化资源，推动文化旅游休闲娱乐深度融合，发展工业文化休闲游、农业观光游、城市休闲购物游等多元文旅业态，打造京津冀重要的旅

游消费目的地。

三. 重点工作

工业文化旅游。重点抓好陶瓷文化、水泥文化等工业文化元素，依托现有的启新水泥工业博物馆、唐山陶瓷博物馆、陶瓷中心、李明久艺术馆等场馆，利用好老旧工业厂房，进一步完善启新1889、陶瓷文化创意产业园区文旅设施，建设陶瓷古窑文化广场、陶瓷制作体验中心等重点项目，突出工业文化底蕴，举办各类工业文化旅游活动，推动“工业遗存+文化创意产业+城市生活”高度融合，打造全国独具特色，集工业遗迹游览观光、工业文化体验为一体的中国工业文化旅游名片。

城市购物游。重点推动爱琴海、勒泰城、振华诚成等综合体成为新的城市旅游消费目的地，为传统商贸业提档升级注入新动力，树立路北城市休闲购物游的新名片，深度挖掘路北历史文化、地域特色、传统风味和标志产品，培育壮大陶瓷市场、贵金属加工市场，打造艺术生活陶瓷、皇家金银工艺品等文化旅游商品，打造“城市休闲购物”品牌。

农业观光游。依托西部生态农业发展，推进以美丽乡村建设为依托的绿洲现代生态农业观光园、天善农业科技示范园、大张刘民俗博物馆等城郊休闲农业项目，着力打造“农业观光”品牌，推进精品民宿建设工程，建设乡村旅游品牌项目，推动特色旅游小镇、休闲农场、采摘园等建设，跨界发展乡村旅游，构建西部生态农业主题旅游带。

全域旅游。串联全市旅游要素，整合多元旅游要素，以创建全域旅游城区为抓手，把文化融入旅游，以旅游彰显文化，讲好路北故事，传播路北声音，打造“工业记忆、农业观光、文旅路北、城市休闲购物”等路北文化旅游品牌。

四. 启新1889景区特点及运营模式。

以中国近代工业博物馆建设、老工厂改造利用、老建筑复活为依托，实现华丽转身。1889工业旅游区经过6年多的建设、运营，正在逐步形成一条独具特色的工业旅游产品线。曾经的老建筑经过修缮改造，形成了一个中西式餐饮、画廊一条街、精品酒吧、个人工作室、私人会所、创意办公。2016年园区已完成招商面积2万余平米，签约商户200余家。实现营业收入928万元。

其中，创意办公、个人工作室、文玩、字画等文化及相关企业达160余家；饭店、酒吧、蛋糕店等配套企业20家。

其中，唐山龙在天皮影艺术馆，旨在积极整理、保护、挖掘、传承皮影文化的同时，与时俱进，创编出多个适合少年儿童观看的皮影儿童剧、课本剧、成语故事等，努力推动古老皮影艺术走向新生；欧空间致力于大学生和残疾人的双创市集当代艺术推广，推动当代艺术的发展、促进文化交流，为公众提供相聚的空间；唐山云石智能家居定制是一家专业从事整体式智能家居系统销售、设计与安装施工服务的综合性智能家居公司，致力于成为国内最专业的整体智能家居系统解决方案提供商；魔幻科技实验室，让孩子从小接触到全世界最先进的儿童娱乐项目，让游戏与孩子互动起来，让思维与科技跳动起来；乐梦艺术培训中心为园区注入新的活力。启新古玩大世界持商业文化与历史文化相结合，立足本地、辐射周边，是一个集古玩和艺术品展示、交流、交易及拍卖等活动于一体的综合性平台。

园区积极拓展旅游客源市场，增加与旅游社的合作，紧紧围绕唐山“近代工业摇篮”的优势，依托启新水泥和二瓷厂的现有资源，以及历史、工业、文化等人文资源，运用现代理念、市场办法，挖掘唐山浓厚的水泥、陶瓷发展历史沉淀，打造一条水泥+陶瓷的工业旅游。我们充分发挥博物馆“收藏、展示、研究、交流、教育”功能，通过组织办好展览，组织观众，开展丰富多彩的活动，营造良好的文化氛围根据真实版的“儿童职业体验”的旅游市场需求，利用现在学校的素

质教育，独一无二的工业游资源，推出了面对北京、天津、唐山等地的“儿童亲子游”，让孩子们探索水泥的奥秘，让他们真正做一回“泥瓦匠”，亲自体验和水泥沙子、垒砖砌墙，淋漓尽致地体验泥瓦匠的苦与乐。目前已接待亲子游团50多个，共4000余人次，受到了家长和孩子们的一致好评。

2013年以来，园区成功举办过摄影展、书画展、啤酒节、音乐节、栏目海选、3d艺术展、电影海报展、游园会等，此外，已举办了50余期的1889儿童跳蚤市场。1889园区已被称为“拍片圣地”，各大剧组、游客纷纷来到这里拍戏、取景。

五. 陶瓷文化创意园区

紧紧把握园区陶瓷文化小镇被列入河北首批特色小镇创建类名单，以打造“一中心，两基地，三平台”（北方产业链最完善的日用瓷、艺术瓷集散中心、北方最具特色的陶瓷文化创意产业基地、北方最具知名度的陶瓷艺术观光旅游基地、北方交易量最大的陶瓷“互联网+”交易平台、北方最具影响力的高端骨质瓷生产展销平台、北方最具凝聚力的文化艺术研讨交流平台）为目标，推动陶瓷体验馆、骨质瓷产业园区等重点项目建设，完善陶瓷小镇配套服务设施。发挥发挥陶瓷创意中心、陶瓷博物馆、窑神庙等工业文化旅游资源，打造陶瓷小镇一日游项目，提升园区人气，建设3a级景区。引入北京万茂集团等企业，推动小镇整体商业化运作。加强陶瓷文化交流，联合江西景德镇、广东佛山、湖南醴陵、河北磁州窑等国内重要陶瓷产区进行陶瓷文化交流、学习，树立小镇陶瓷文化名片。加强电商平台建设，探索推进“互联网+陶瓷”。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇二

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇三

成立全县旅游产业发展工作领导小组，负责全县旅游产业化发展组织指挥、指导协调、督促检查和考核奖惩等工作，县发改委、旅游局、农业局、农工委(农办)、扶贫办、建委、

交通局、国土局、林业局、水利局、文化局等部门负责对全县旅游发展工作进行有效配合。

各景区管委会和乡镇积极负责实施全县旅游业发展的重大决策和重大项目实施。重点旅游景区在现有管委会的基础上深化组织管理，形成有效推动力。

营造全社会支持旅游发展的良好氛围，其他与旅游发展相关的部门，要进一步加大扶持力度，共同促进xxx县旅游业的发展。

与统筹城乡发展、旅游扶贫、大武陵山区旅游发展政策对接，争取政策支持。

1、完善产业发展政策

2、加大资金引导支持

3、争取项目用地政策

4、完善财税支持政策

5、完善项目倾斜政策

6、培育壮大旅游产业市场主体

1、加大政府引导性资金的投入力度

3、争取政策资金和专项资金支持

1、制定旅游人才培养、培训计划，整合县内旅游教育资源。鼓励地方院校与县政府采取联合办校、联合办学等形式，依托大、专院校资源，共同培育旅游人才。

2、全面推行旅游从业人员岗前培训、在职培训、转岗培训、

职业技能鉴定、等级考试、资格认证制度。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇四

为加强疟疾防治工作，按期实现《中国消除疟疾行动计划〔20xx〕20xx年）》和《**省消除疟疾行动计划〔20xx〕20xx年）》的目标，落实消除疟疾的各项措施，提高疟疾防治水平。根据《**市20xx年疟疾防治工作计划》，结合我县实际制定20xx年疟疾防治工作计划。

我县根据20xx年**省疟疾防治项目管理方案要求，将继续开展消除疟疾巩固工作，做好疟疾监测与防治工作，防止输入性疟疾疫情引起扩散与流行。

1、进一步完善消除疟疾资料整理工作。进一步收集、整理疟疾防治资料，完善有关疟疾防治的文件、数据、图片等相关资料归档工作，以便保存与查阅。

2、加强业务人员培训工作。我县将加强基层人员和县综合医院人员业务培训工作，提高医务人员疟疾防控知识水平。

各医疗单位对临床初诊为疟疾、疑似疟疾、不明原因发热，以及来往于疟疾流行区的发热病人，尤其是对到过国外（非洲、东南亚及南太平洋地区等国）及国内的海南、云南、安徽、河南、湖北等疟疾流行程度较高省份回归人员，及时开展血检疟原虫工作。

按照卫生部、卫生厅要求，我省为疟疾三类流行区，按行动计划的要求我县血检人数不少于总人口的5/万（传播季节5-10月血检人数不低于血检总数的80%），全县共需血检“三热”病人250人次，血片必须按《疟疾防治手册》要求制作，发热病人登记表应按要求录入计算机，血片和名单由县疾控中心保存备查〔20xx〕年各医疗单位血检任务分配如下。

- 1、疟疾病例诊断后应在24小时内进行报告，县疾控中心应做好每个病例的流行病学调查和疫点处理工作，并在3天内及时将个案调查表传到市疾病预防控制中心传染病防治科；发现本地传播病例应及时上报省疾控中心血液寄生虫病防治科和市疾控中心传染病防治科，并按照“疟疾防治技术方案”进行处理，及时扑灭疫情。
- 2、每个疟疾病例均应进行实验室检测和分子生物学检查，对确诊的疟疾病人要及时按照疟疾防治方案给予系统规范化治疗（间日疟用氯伯八日疗法，恶性疟用蒿甲醚或氰蒿琥酯加伯氨喹），防止恶性疟死亡或继发病例的发生；高危人群应开展预防性服药，针对间日疟病人易复发的特点，在春季对上年的间日疟病人进行休止期治疗，减少传染源积累，防止疫情蔓延。
- 3、加强健康教育，因地制宜开展卫生杀虫的宣传、咨询工作，提供出国人员疟疾咨询、诊断和治疗服务，尤其是输入性恶性疟的防治工作；结合4月26日“全国疟疾日”，采用群众喜闻乐见的形式，普及疟疾防治知识，提高人群防病意识。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇五

第一节 都市旅游规划

城市是人类社会构成的一个重要形式。在历史发展过程中，形成了规模大小不一的大、中、小城市，一些城市还成为不同层次与级别的行政中心城市，古称“都城”，现称“都市”。都市是城市类型中的一种，有历史都市、现代都市、大都市、小都市等。在旅游规划中，“都市”与“城市”都称“都市”。都市旅游规划，一般是指现代城市旅游规划。将国家批准为历史文化名城名镇的城镇，称为“历史城镇”。

都市旅游，是以城市历史、文化、风貌为资源，以城市社会经济与设施为条件，满足非本市人员参与、体验都市风情的

旅游体验活动。随着我国社会主义新农村的建设与发展，将会带来新一轮的都市旅游潮。都市旅游是一种多元旅游，有别于其他类型的旅游，不仅包括休闲旅游、度假旅游、娱乐旅游、会议旅游、节庆旅游，还包括购物旅游、商务旅游和大量的探亲访友，在某些城市还有宗教朝圣旅游等。

一、 都市旅游规划总论

都市旅游规划属于专项旅游规划，就是将城市设施、城市历史、传统文化、民俗信仰、手工艺、传统产业等资源，进行旅游产业整合，提供都市旅游活动安排和战略发展方案。通过旅游规划，解读都市，展示都市。都市旅游规划遵循旅游发展规划的一般性要求与原则。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇六

计划网专题频道工作计划栏目，提供与月工作计划格式及范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

月工作计划格式及范文【一】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长；

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

月工作计划格式及范文【二】

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成

长的快乐园。为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。为什么说它重要呢？因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。当然对于一线的教师，要求也越来越高。今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、

追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

月工作计划格式及范文【三】

月工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

1、标题

(1) 四种成分完整的标题，如《村xx月规划要点》。其中“村”是计划单位；“xx月”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《□xx省xx公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《□xx省关于xx月农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务

和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2)措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇七

为进一步贯彻落实我院关于“推广优质护理服务工作”的部署及要求，深化“以病人为中心”的服务理念，改善护理服务，提高护理质量，全面提高护理工作水平，准备4月份搬迁新的医院后，搞两个优质护理服务示范科室，结合《优质护

理服务示范工程》实施方案，特制定工作计划。

为目标的“示范工程”活动，全面推进优质护理服务。

任务：

1、提高思想认识，加强组织领导。

2、通过学习使全科护士掌握优质护理工作标准，运用到临床实践中确保取得实效。

3、对护士进行合理分工、分层管理、体现能级对应。并制定相关职责。

方法及措施：

1、1-3月(筹备启动阶段)组织全科护士学习《优质护理服务文件》《医院实施优质护理工作标准》《住院患者基础护理服务项目(试行)》，达到思想认识。

2月组织科室护士结合本科特点，开展护理服务专题讨论。

2、4-10月(组织实施阶段)

a□4月搬迁工作实施阶段。

b□5月试行分组排班，对护士进行合理分工。

c□6月-7月组织全科护士制定本科室的职责，工作流程，并运用实施。制定绩效考核方案。

d□8-10月结合我院开展的临床路径管理工作，进一步明确责任护士工作职责，加强主观能动作用，协助医生实施诊疗计划，密切观察患者病情，及时与医生沟通，随时与患者沟通，

为患者提供人性化的护理服务。

e□严格落实护士分层专科培训计划，加强低年资护士三基培训考核力度，将边缘学科知识渗入到培训内容中。

f□强化安全意识，将护理安全始终贯穿于优质护理服务的始终，注重质量，注重细节。

3、11月-12月总结阶段 对科室优质护理服务工作进行总结，对提供优质护理服务好，服务有创新，患者反映好的个人进行表彰。找出工作中存在不总，进行原因分析，提出整改措施，保证质量持续改进。

旅游规划岗位职责 旅游规划方案篇八

一、行业背景：

在现代白酒市场中，竞争日益激烈，可谓高手林立、新人辈出，市场态势可谓瞬息万变、风起云涌、波澜不惊。财大典藏作为白酒市场新人必须做到面面俱到，面面俱优。

1、最激烈的竞争产业：不管是市场，人才还是推广。

2、竞争手段不断升级：正在从传统的广告竞争、促销竞争转向文化与品牌的竞争，从广告战、通路战、终端战，再到促销战、品牌战，演进到今天已经形成了以产品和品牌文化为核心、以整合营销理念为手段的全新市场竞争业态。

3、泛文化现象严重

二、白酒文化与品牌定位：

2. “五粮液”定位为“五粮精品”，强调纯粮酿造，强调资源优势；

4. “金六福”通过“幸福的源泉”形成了以“福运”为核心的福文化；

位品牌的代表。

6. “酒鬼酒”、“小糊涂仙”则是形成了“酒鬼潮”和“人生难得糊涂”的文化诉求。

7. 茅台集团的“仁酒”和四川沱牌的“舍得酒”，更体现了一种精神境界的文化享受。

8. “洋河蓝色经典”开创了“男人的酒”的蓝海策略。

那么，借助文化的熏陶“财大典藏”便为之开创“年轻人梦想与信仰”的精神至上的拼搏文化。

三、“财大典藏”的优势及机会分析

（一）优势分析：

1. 力量新生

财大典藏是新生代力量，口感与品味符合现在新生青年与大学生的对酒的要求，是一款全新面向新生代人才的良液。

2. 品质保障：

由肖佳，韩帅，闫淼，张建成组成的管理班子追求高品质高质量标准，在财大典藏上市的短短时间里获得广大消费者的好评与赞誉。

3. 市场优势：

财大典藏是面向青年与大学生酒业，此项创新前无古人，在新生代亲年大军市场中占据绝对领跑者的位置，财大典藏现

资产过亿，是相当具有竞争力的规模型企业。

（二）机会分析：

中国酒文化已源远流长五千年，但是到现在仍然没有一个系统的酒文化体系，白酒企业多是从自己企业的角度或一个小区域的角度来建设酒文化，而很少有站在行业高度发展酒文化。比如，白酒面向的对象是谁，白酒的文化魅力是什么，白酒的核心内涵是什么，白酒的哲学思想是什么，白酒的文化性质是什么，白酒的生存使命是什么，白酒的文化意义是什么，白酒的发展方向是什么？等等，这些对提升白酒行业和白酒企业竞争力十分重要的文化问题并不明晰。所以白酒文化的建设与提升空间是比较大的。

从未来的发展趋势看，白酒的文化诉求只有紧跟时代的发展，必须让文化带着酒香，对消费者的心智造成冲击、满足消费者的情感共鸣和精神需求，而不是空有文化外衣。因此，在现阶段白酒文化体系尚未完全定型的情况下，谁能通过白酒的定位真正打开消费者的情感和精神需求的空白，确立自己的品牌位置，谁就能在未来的市场竞争中占得先机，谋得长远优势，像“财大典藏”这样有基础、有准备的白酒企业尚有异军突起的机会。

四、财大典藏品牌定位策略：

面对白酒行业“品牌林立、手段多样”的激烈竞争局面和“文化泛滥、水平参差不齐”的机会，财大典藏要在这块看似很大却群狼俯首的“蛋糕”上分得一席之地，我认为应巧妙避开同行纷繁复杂的文化定位、宣传手段及促销策略，把复杂的问题简单化，找出白酒品牌定位的缺失和市场空白，形成产异化和独占性且具有震撼力的品牌定位和推广策略。

（一）酒的功能实质和文化实质：

透过白酒竞争品牌关于酒文化的纷繁复杂的描述可以看出，其诉求的利益点与消费者生活并没有直接关联。而中国“无酒不成席”的传统习俗，就充分反映了酒的“助兴”功能实质和尊重客人的“礼仪和道德文化”之实质。在各种场合的饮酒礼仪中，人类特别是男人的礼仪素养和道德水平得到淋漓尽致的展示。俗话说“杯酒看人生”，在小小一杯酒里，优秀男人特有的“宽容、大度、谦虚、诚信、内敛、睿智、刚强、上进”等品性可以纤毫毕现。

（二）“财大典藏”酒自有的品牌内涵

从品牌名“财大”字看品牌内涵：

借助山东财经大学缩写之名象征着学生年轻人，拼搏向上的大学生。

（三）对“财大典藏”酒品牌的重新定位：

信仰是年轻人的指路明灯，信仰可供年轻人之为奋斗一生。

“财大典藏的深度，年轻人信仰的高度”

或“财大典藏，年轻人的信仰”

在聚会，筵席上喝酒的品味就能体现出年轻人信仰的高度。

2、财大典藏可通过这一概念的广泛传播，把“晒年轻人的信仰”形成一种时尚的酒令和坦荡的生活态度，挖掘年轻人对白酒也有深层次的精神需求，产生有力的心智冲击和情感共鸣。

（四）关于年轻人的“信仰”：

在学业事业如此重要的年代，信仰指引着激情昂扬的年轻人为美好的生活不懈的努力，但人生路难免失落，财大典藏让

年轻人找回自己的信仰。

五、“财大典藏”新品定位策略：

近年来，白酒行业先是借鉴酒店的“定星”理论，推出了“三星”、“五星”等星级酒，但“三星”、“五星”并没有统一标准，不能给消费者以明确的判断，且不同企业的同一星级产品的品质悬殊太大，甚有鱼龙混杂之嫌。

随后，又盛行起“五年精品”、“十年珍品”、“三十年窖藏”等年份酒理念，暂不论生产企业能否承载这些窖藏的高额生产成本，单看企业自身短短几年的历史，就知道年份酒偷换“酒是陈的好”的概念，对消费者最大的忽悠。

1. “财大典藏68”——即终端定价为68元/瓶，

象征“学业一路发，事业一路发”的吉祥祝愿；

3、“财大典藏178”：其终端价为178元/件·3瓶

此款酒取年轻人意气奋发拼搏向上的精神。

2. “财大典藏321”——即终端定价为321元/5瓶

这款酒借山东桌牌游戏的“开点”理念，象征“事事顺心，步步高升”的顺境氛围。

六、“财大典藏”新品包装策略：

根据上述品牌和产品的定位理念，通过专业的品牌设计机构重新设计一套符合现代企业经营理念的“企业形象识别手册”即vi手册，使今后的产品包装、广宣视觉系统和名片等应用系统按标准形象实施。

1. 形象设计：
2. 包装设计：
3. 包装材料和造型：

避开传统白酒贯用的卡纸印刷和刀版切口，可部分借鉴董酒包装风格。

七、“财大典藏”品牌推广策略：

品牌推广就是要实现品牌与消费者心灵的有效沟通。

白酒的品牌推广手段跟白酒品牌名一样，可谓花样百出，特别是部分企业一味地用故弄玄虚的手法反复强调其与消费者现实生活完全无关的宫廷酒、御制酒等“伪文化”和用数字游戏偷换“陈酿酒”的概念，其实是一种急功近利、不做实事，糊弄消费者的行为，这与现实社会倡导的诚信理念恰恰是背道而驰的。

财大典藏只有充分发挥自身优势和企业文化精髓，以消费者关注度最高的诚信方式不断传播产品的过硬品质和企业技术实力，才能使“财大典藏”品牌长盛不衰。

策略刚要如下（实施细则另行制定）：

1. 通过电视标版、晚报报眼、大型户外、路标广告牌等醒目媒体，强势宣扬““财大典藏的深度，年轻人信仰的高度”或“财大典藏，年轻人的信仰””等主题理念，快速形成财大典藏的知名度。

年人有金酒，年轻人也有金酒，让人们改变中国已不存在国有酿酒企业专为青年人酿酒的印象，形成财大典藏品牌的立场坚定度。

开展“财大典藏诚信行”系列活动，组织各地经销商和消费者代表游大明湖趵突泉美景，尝典藏清泉，品仙潭美酒，看仙潭现象。通过系列活动传递企业“品质第一、诚信为本”的经营理念，加强对财大典藏品牌的忠诚度。