

旅游营销工作计划表格(模板6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。我们该怎么拟定计划呢?那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好,我们一起来看一看吧。

旅游营销工作计划表格篇一

一、做好旅游信息填报工作。每月按时登陆中国旅游网填报本县月度旅游相关数据,做好更新。

二、制定一批新的旅游线路主要有:

1、**市区--扎龙自然保护区--甘南县城--音河水库--兴十四现代化农业观光旅游区--金代东北路界壕。

2、**市区--明月岛--梅里斯哈拉新村--音河水库--兴十四现代化农业观光旅游区--金代东北路界壕。

3、**市区--明月岛--梅里斯哈拉新村--音河水库--兴十四现代化农业观光旅游区--查哈阳渠首。

4、音河水库风景区--兴十四农业观光区--金代东北路界壕--**吊桥风景区。

三、积极招商引资,取得社会支持,研究制定优惠政策,通过多方招商引资吸引海内外社会资金投入我县旅游区建设,开发我县旅游资源,打造精品旅游区,发展我县旅游业。

四、积极向上争取资金发展旅游业,抓住国家扩大内需,拉动经济增长的时机,申报旅游区建设项目,争取国家资金的支持,提升我县旅游业基础设施建设水平。

五、突出旅游项目建设，推动产业跨越发展

一要着力推进一批有吸引力的'旅游综合体项目建设，重点要抓好兴十四景区、音河水库景区、金长城遗址等项目的建设；二要推进一批旅游配套设施建设[](.com)重点抓好音河景区游客服务中心建设。三要推进旅游风景区景观建设，重点抓好音河景区基础设施建设、水改厕项目建设、兴十四景区基础设施建设。

六、注重旅游品牌建设，推动产业上档升级

围绕绿色发展，积极争创国家级旅游示范品牌。通过争创国家级养生度假示范区，打造音河水库休闲度假区、争取省上和国家更多的政策资金扶持。

七、创新宣传促销方式，巩固拓展旅游市场

二要通过网络、电视、报刊等各类媒体和机场、车站、高速服务区、市民广场、动车等人口密集场所，宣传甘南旅游的新亮点，增强对游客的吸引力。三要根据不同季节和时段，出台淡季、淡日优惠促销政策，开展针对性促销；四要通过举办一系列旅游节庆活动，开展事件营销。

一、市场开拓工作

- 1、积极组织参加4月2日-4日在武汉举行的华中旅游博览会；
- 2、8月开展宜昌新三峡旅游“华南行”促销活动；
- 5、探讨与桂林、黄山等地开通航空连线,共同促销、客源互动的新模式。

二、产品开发工作

继续推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游、“两坝一峡”游、清江风情游、三国遗迹游、昭君神农游、宜昌都市游等七条三峡旅游新干线。重点推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游、“两坝一峡”游三大旅游产品。以市场为导向，研究新线路，开发新产品，拓宽新市场，使游客有新体验。大力发展会展旅游、公务旅游、商务旅游、奖励旅游等高端旅游产品，改变以观光旅游特别是以长江三峡为主的单一产品格局，形成多品种、多形式、宽领域、复合型的产品组合。抓好百姓生活游主题年活动。

xx年是中国百姓生活游主题年。进一步加大“农家乐”旅游产品的开发，加强主要交通干线、城乡结合部的“农家乐”旅游培育工作，树立典型，带动全面。大力开发反映百姓生活、各具特色，包含民居、农事、饮食、服饰、娱乐、节庆和风俗等内容的旅游产品，促进“农家乐”旅游的规范健康发展。

三、媒体宣传工作

- 1、在cctv-1新闻30分《天气预报》中播放宜昌天气预报；
- 2、与央视cctv-4合办一期《走遍中国》节目；
- 3、在《中国旅游报》办城市旅游形象广告专版；
- 4、与凤凰卫视合办一期《九州深呼吸》节目。

四、旅游节庆工作

精心举办好第五届中国宜昌三峡国际旅游节。第五届中国宜昌三峡国际旅游节、第四届中国网友旅游节、第四届三峡美食节将如期举行，各县市区还将举办屈原文化旅游节、昭君文化旅游节、长阳清江龙舟旅游文化节、当阳关公文化旅游节、枝江桃花艺术节、三峡车溪腊梅节、豸虎亭古战场三国文化旅游节、五峰柴埠溪大峡谷徒步游等节庆活动，打造城

市品牌，整体带动全市旅游对外宣传。

旅游营销工作计划表格篇二

完美结算产品立异机制。一是要实行产品经理制，各行装备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要担当者。二是建破信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司按期组织联系行、重点行召开产品翻新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继承实行结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在同一品牌下扩大品牌内涵，晋升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定恰当的品牌策略，纳入到统一品牌系统中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

加大新产品推广应使劲度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，清楚职责，加强考察，造成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和责任具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应才干，真正使投放的新产品可能尽快盘踞市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信告知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，履行日常工作标准，制定行动准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、拜访客户轨制以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理

业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方法，通过深入基层培训，扩大参训人员范围，努力提高业务职员素质，以适应古代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高危险操纵水平

要以危险防控为主线，踊跃完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，动摇遏制结算案件发生。加强对结算旁边业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检讨员、事后监视要重视施展日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务过错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

旅游营销工作计划表格篇三

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的切实需要。今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

1、作为客服人员，我始终认为“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

2、在工作中，每个人都应该严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对

自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。同时，虚心向老同事请教也是做好工作的重点。努力学习和借鉴他们的工作经验和技巧，既有利于本职工作，在与各部门之间的协调沟通上也会有很大的帮助。

3、不迟到，不早退，不懒惰。能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

三、微笑服务——客服基本素质之一

当今社会，所有的服务行业都在提倡微笑服务。微笑是企业对于一名员工的基本要求，但微笑不仅仅是一个表达情绪的方式，它是我们的一个工作技能，做为一名客服工作人员，我们理应被要求做到技术技能与完美服务一体化微笑是一把利剑，可以融化坚冰。可见，微笑是我们在工作上自我保护的一种必要手段。微笑是心情愉悦的一种表现，当客户需要我们提供帮助时，我们及时地传递一份微笑，收获一份希望。微笑服务是一种力量，它不仅可以直接产生良好的经济效益，还可以创造无价的社会效益，使企业口碑良好，声誉俱加。

微笑服务是人际交往的通行证，它不仅是缩小心理距离、达成情感交流的阶梯，而且也是实现主动、热情、耐心、周到、细致、文明服务的主径，又是达到服务语言增值增效的强力添加剂。我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。只有热爱生活、热爱顾客、热爱自己工作的人，才能保持并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑服务。

旅游营销工作计划表格篇四

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关

系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

旅游营销工作计划表格篇五

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的'困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

旅游营销工作计划表格篇六

四、加强品牌培育，提高市场占有率。下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年“兰州”品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重

点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行“稍紧平衡”供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

五、强化管理，进一步规范经营秩序。今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源；不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行“六不准”。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。