

2023年配模方案思路 旅游营销人员配置方案(汇总5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

配模方案思路篇一

一，前言

二，背景分析

在国家大力推进西部大开发的新形势下，梵净山应进一步发挥丰富而独特的旅游资源优势，范文写作继续加大力度推进特色旅游产业开发建设，努力将其建设成为特色鲜明、设施完善、****一流的旅游点。

（一）加快旅游发展步伐，应对国内市场竞争

梵净山应坚持以特色旅游产品开发为中心，严厉打击不良旅游现象，健全景区交通状况，不断规范旅游市场，以增强旅游产品的吸引力种竞争力。特别是在我国加入wto后，旅游业市场日益激烈，对旅游企业也提出了更高的要求，如何在激烈的市场竞争中立于不败之地，并壮大发展，这是摆在公园旅游事业面前的一个亟待解决的问题。

（二）注重品牌营销战略

品牌战略与目的营销是相辅相承的，只有做好了市场营销，品牌战略才能实现其价值。梵净山必须全面倒入ci策划，从

整体上全方位推销，打造知名度，增加旅游收入，为景区今后的发展添砖加瓦。

三，市场优劣势分析

1. 梵净山发展优势：梵净山以其生态、佛教文化、秀丽风光享誉海内外；如果说梵净山是一幅美丽的画卷，那么梵净山十八景就镶嵌在梵净山上的十八颗璀璨明珠，风光旖旎的太平河、宁静的云舍小调、入云端的万步云梯、满山涧的瀑布清泉、争奇斗艳的百里****、规模宏大的金佛苑、龙泉寺、镇国寺等，把梵净山装扮得如诗如画，多姿多彩；神奇的梵净山，是心灵放飞的地方，是世人向往的梦中家园。

配模方案思路篇二

梳理清楚资产和各种信息，确立投资目标。

投资目标举例：不同人风险偏好不同好，但对保值和增值概念也不一样，比如某客户说我觉得国内通货膨胀率起码得15%，有没有这样的理财产品（你是想抢银行？这个真没有）；还有某客户说给我保值就行，3%无风险产品有没有？无风险产品没有，但类无风险的国债有，这个好满足，扣除流动性需求做个不同期限的国债组合搭配就完了。

：那些大类资产可能实现这个目标，风险波动能不能忍受。

了解这些基础资产属性就是让大家明白风险收益比，面对诱惑和陷阱不会去轻易上当，理财产品就没有大量的10%的收益（凡是比银行贷款高的都要小心），所以很多国人投资x租宝、泛x所等所谓的理财产品，遇到跑路的时候，就不会再笑话那些买银行理财才5%的人傻x了，原来最大的傻瓜是自己，因为那些理财产品属于不靠谱一类资产并不是真正意义上的理财产品。

注1:长期复合回报率达到15%可以妥妥打入榜单前十名

注2:美国著名的麦道夫金融诈骗案回报率是10%

配模方案思路篇三

主题：“景区中秋祭月仪式”特色民俗活动

活动时间：晚

活动介绍：中秋祭月会一直是景区的传统节日庆典，今年新增了荷花灯、烛舟、寺庙钟声的配饰，加上景区夜晚的蛙叫虫鸣，使得整个祭月仪式更具有复古的味道。仪式中除了汉服歌舞文化表演，仪式结束后还有祭月贡品分食的环节，不仅让人能感受到浓烈的汉风民俗文化，也能让部分幸运的参与者得到象征福泽的贡品吃食。

参与群体：广大市民、相亲活动男女、大学生、孤儿等

中秋节景区活动策划方案二：

主题：慰问孤残儿童、看美景、做月饼、献爱心

主题口号：“月圆天上，情满人间”

活动时间：

活动介绍：中秋是个月圆人也团圆的日子，但是总有一群人在这个日子无法与家人团聚。这次景区邀请了扬州孤儿院的孤儿们来一起过这个节日，内容不再是简单的给孩子吃的、喝的、玩的，取而代之是教他们在中秋节自己动手做月饼，同时将做好的月饼献给一直以来关心和照顾他们的爱心人士。此外，在当晚的中秋祭月仪式上，他们中的一些小朋友也会为大家带来精彩的节目表演。

参与群体：社会各界爱心人士

主题：相亲会

主题口号：爱情的主旋律

活动时间：1期 2期10月中下旬

活动介绍：景区是第一个把****类活动和户外旅游相结合的景点。

主题：“中秋夜·露营赏月会”

活动时间：

中秋节景区活动策划方案五：

主题：“景区大寻宝”

活动介绍：大寻宝活动是景区的又一特色活动，以往一般只在五

一、十一期间举**，今年的中秋节排在了国庆之前且靠得很近，景区将寻宝活动跨度拉长，让更多的市民游客可以参与其中，获得更多的乐趣和幸运。

参与群体：中秋国庆来景区的所有游客

主题：景区趣味表情大征集

主题口号：“我是主角我happy☑定格快乐景区”

活动时间：

活动介绍：只要在期间，在景区迷人的背景下留下自己好玩

的、搞笑的表情记录，快乐的、有趣的瞬间场景。摄影设备不限，不玩技术玩心情，不要专业要开心。相片发送至****、邮箱*****、或手机彩信发送*****;相片要求：景区游玩过程中表情特写，有趣的瞬间记录即可。

参与群体：中秋国庆期间在景区游玩的游客。

配模方案思路篇四

先看一个案例，2012年福布斯对财富在2亿美元以上的美国个人和家庭做了调查，他们的资产配置方案值得我们学习、借鉴和运用。

在上图显示的亿万富翁资产配置方案中，另类投资占43%，传统投资占49%，现金占7%。在传统投资中，全球股票占14%、美国股票占18%、市政债占7%、国债信用债占10%；在另类投资中，对冲基金占18%、股权投资占10%、房地产投资占6%、大宗商品投资占5%、创投占2%、直投占2%。对冲基金的投资占比达整体资产配置组合的首位，整体另类投资的占比也逐年提升。此资产配置方案的核心在于风险分散、绝对收益占主导、长期持有。此核心也是长期较稳定正收益的唯一选择。

国内富翁的资产配置中房地产投资占大头（注：国内不征收房产税，你试一下每年1-3%的房产税，持有几栋楼是什么后果。未来会不会征收？会有类似的税种的，但我不知道什么时候。），如果开始合理征税后，这种配置的风险就集中突显了（注：比如上海1%的房子在交易卖价可以十万，如果大批量抛盘出来时候，挂单十万可得卖的出去啊。这事参考去年加了小杠杆的股市，一哭一上午、哭完一上午，还有一下午，风险来的时候可得跑得了啊，千股跌停，可以让人轻轻松松从私行客户变成无产阶级）。在经济结构转型中，过去的盈利模式会被打破（比如有了阿里巴巴，从广州采购牛仔裤高价卖到武汉不灵了，从再从大武汉的汉正街采购牛仔裤高价卖到武昌也不灵了，商业模式颠覆了），新的投资机遇

在展现。分散投资风险是王道，也是新投资环境中保值升值的唯一选择。

对于财富还没达到家庭办公室管家式管理的富有群体，运用覆盖传统和另类策略的etf也能复制亿万富翁的资产配置方案。根据福布斯调查所得的资产配置比例，投资覆盖传统和另类投资的9个etf2012年的收益达。

不过随着竞争激烈，银行躺着赚钱日子过去后就不得不从服务大客户入手了。如果您能达到私行的入门门槛（兴业私行600万）就有可能享受到相对专业一点的投资咨询服务了，往客户导向型转变。

配模方案思路篇五

为进一步提高旅游行业整体素质，提高旅游企业服务品质，规范旅游市场秩序，优化旅游发展环境，全面增强旅游业的实力、活力和竞争力。市旅游局决定在全市旅游行业开展以“标准化管理、个性化服务，促品质提升”为主题的“品质提升年”活动。特制定活动实施方案如下：

以科学发展观为指导，坚持以人为本，进一步加强推进旅游行业规范化、制度化、标准化管理。通过品质提升年活动，着力优化旅游行业管理者的经营理念，优化旅游从业人员素质，提升旅游企业的品质意识和品牌意识，树立良好的旅游企业形象，创造良好的旅游服务环境，为实现我市旅游业可持续发展作出贡献。

（一）切实做好规范文章，加强行业自律。坚持旅游企业依法设立、依法运行、依法管理的原则，创建收放有序、经营遵章守纪、管理宽严适度的旅游环境。加强旅游行风建设，强化质量监督，重视旅游安全，规范市场秩序，维护游客和旅游企业的正当权益。

（二）切实做好提质文章，提升行业水平。巩固旅游a级景区、星级饭店复评复核成果，引导改进设施设备，改善服务质量，提高内在品质。推动旅行社诚信体系建设，提高外联能力，拓展市场空间。

（三）切实做好增量文章，扩大行业规模。引导非星饭店和商务宾馆、社会餐馆加入旅游接待行列和创星工作。引导农家乐项目参评星级旅游区。扶优扶强旅行社，鼓励本地旅行社与外地旅行社开展紧密型的合作，加快旅游公共服务体系建设。

1、星级饭店。提倡用心服务，微笑服务、人性化服务，切实关注服务细节；及时、快捷、准确地为客人提供各种服务，给客人以情感关怀。

（1）开展全员培训，组织岗位比武和技能比赛，并适时组织人员相互观摩或评比。

（2）深化“感动宾客”活动，认真挖掘和发现身边的感人事迹，积极参加“我感动了宾客”或“他（她）感动了宾客”的信息报送活动。鼓励工作人员记“感动日记”。

（3）搭建星级饭店互检平台，通过明查和暗访对服务质量进行现场监督和控制。

（4）组织星级饭店管理人员赴外地高星级酒店学习考察，提高管理和水平。

（5）开展星级饭店前厅总台、客房卫生班、餐饮值台等岗位的“岗位标兵”评选活动。

（6）加大饭店的改造和建设力度，积极引进数字电视等高科技产品服务于顾客，提升饭店硬件档次。

(7) 开展“最佳品质饭店”的评选活动。

2、旅行社。提倡诚信经营、诚信服务，提升旅游品质，引导旅游者理性、明白消费。