

# 2023年学生会文艺部总结报告 学生会文艺部工作总结(精选5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇一

1. 深入开展旅游调研。针对旅游业发展的新趋势，当前要积极开展旅游调研活动，充分了解周边县及名胜景区发展旅游所取得的先进经验以及我县旅游资源状况，结合本土实际和当今旅游发展态势，因地制宜，出台相关的旅游开发措施，完成调研文章2篇。

2. 加强旅游规划和保护工作。根据我县旅游资源开发利用状况，科学编制旅游规划。注重旅游规划同相关规划的衔接，争取城市总体规划、土地利用规划、基础设施规划、村镇规划时充分考虑旅游业发展需要。加大规划贯彻执行和监督力度，确保开发建设严格按照规划进行。按照“以神农文化为依托，以山水文化为背景，以福寿文化为补充”的整体旅游发展思路，突出保护意识，统一规划意识，整合全县五个风景区的资源，促进我县旅游有序开发，可持续发展。

3. 加强旅游行业管理。一是设立行业协会。吸取其他地区行业协会的经验，设立宾馆酒店行业协会、餐饮行业协会。联合全县宾馆、酒店、餐饮等领域内的相关企业，进行自律管理；引导从业人员遵守国家的法律、法规，遵守行业行为道德；促进行业知识及技能专长的发展与深造；尊重和支持酒店、餐饮业管理者的地位、利益，维护企业和个人在从业方面的权益；促进行业人士间的了解与交流；促进行业产业多方面合作；研究和发掘我县特色菜系、特色小吃，为我县经济发展服

务，推动我县酒店业市场持续稳定、繁荣发展。力争三年内发展四星级酒店三家、三星级酒店五家，同时要创造条件引进一家五星级酒店。二是规范旅行社经营和导游执业行为，促进旅行社和导游队伍持续健康发展。加强对旅行社管理，建立扶强扶优、优胜劣汰的动态管理机制。开展专项执法检查，加强对旅行社、旅游饭店、旅游景区的行业管理，严厉打击“黑社”、“黑导”等不法行为，促进市场秩序不断规范。突出抓好旅游安全，消除安全隐患，确保游客生命财产安全。

4. 加强旅游培训工作。开展各类岗位技能培训，加快培养旅游经营人才、专业技术人才和服务技能人才。切实提高本土导游人员，宾馆酒店管理人员、服务人员的综合素质，提高接待服务水平。

## 二、中心工作

1. 积极推进旅游项目建设。按照市委、市政府的“五个一”工程目标要求，即：一个省级卫生县城、一条精品旅游线路、一个国家4a级以上景区、一家四星级以上酒店、一家五星级农家乐。一是抓好熙源四星级酒店建设，力争9月份试营业，同时做好中央商务、华际四星级酒店项目前期工作；二是启动大石景区创建国家4a级景区，力争三年创建成功；三是抓好通盛五星级农家乐建设；四是精心谋划神农文化节、油菜花节，积极融入“南岳——炎帝陵——井冈山”旅游圈，打造精品旅游线路，实现全县旅游经济跨越式发展。

2、加大治安综合治理与安全生产工作力度。结全行业特性，落实县委县综治委、维稳办的各项精神，切实加大治安综合治理与安全维稳工作力度。尤其突出抓好“春节”、“春分药王节”、“十一黄金周”等旅游旺季的安全生产、平安旅游、平安创建工作。

3. 加强招商引资工作。高标准搞好项目策划包装工作，对大

石风景区、龙海温泉、龙脊山景区开发、龙海温泉、渡口丹霞等重点项目进行包装。采取网上招商、委托招商、以商招商、专业招商等多种形式，广泛吸纳资本，开创社会办旅游的新局面。协调和服务好上海华昶投资有限公司对大石风景区投资开发各项事宜，达到早规划、早动工、大投入、高标准建设的目标。

4. 搞活节庆旅游。继续做好以节促旅文章，精心谋划神农文化节、油菜花节，坚持以节会促旅游发展，以“政府主导、市场运作”为办节方针，立足省内，面向全国，走向世界，办出特色，办出水平，办出效益，把我县打造成为国内、国际知名的旅游目的地。同时要着手xx年神农文化节、油菜花旅游节的前期准备工作，搞好县城基础设施建设，在全县范围内种植油菜及红花草子等农作物，塑造安仁生态农业大县形象。

### 三、特色工作

1. 注重旅游推介工作。要编制旅游指南、旅游宣传片，积极进行旅游促销，争取在省、市举行新闻发布会，将神农文化节、油菜花节做大做强。

2. 加强部门合作。整合部门资源，研究制定进一步促进旅游发展的措施，深入推进旅游与文化、文物、农业、新村建设、工业、林业、水利、国土、规划等相关部门的协调，切实加强文化与旅游的相互促进，与农办、农业局、新村办、扶贫办等联合推进乡村旅游示范点创建工作，与水利局联合推进水利风景区开发建设，与林业局联合推进森林公园开发建设。

四、建议：财政要预算安排旅游产业引导资金。要想将旅游调研、项目包装、招商引资、旅游指南、旅游宣传片、旅游促销等工作做好，必须要有资金作支撑。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇二

三年内建立宁夏旅游目的地形象，宁夏成为西北旅游的热线，旅游产业拉动区域经济的效果明显改善。

五年内成为国内影响较大的旅游目的地，旅游成为宁夏的龙头产业，旅游信息流的带入引爆当地的价值观念，产业结构做出重大调整，旅游形象整体提升了当地形象，投资环境大为改善，进而拉动宁夏地区的整体经济发展。

五年内形成国际上有一定知名度的旅游目的地。

### 二、形象策略

- 1、以宁夏形象作为市场切入点，带动宁夏旅游形象；
- 2、以宁夏整体的旅游形象作为宣传诉求；
- 3、以宁夏旅游核心品牌形象作为促销诉求；
- 4、宣传单个旅游产品的形象；

以核心景点形象形成宁夏旅游品牌形象，以核心品牌旅游形象带动宁夏旅游整体形象的塑造和传播。

### 三、营销区域的划分

20xx年—20xx年以国内其它地区和港澳台、东亚地区以及南亚、西亚穆斯林为主要目标客户群；以欧美为重点客户群。

### 四、媒体选择策略

媒体选择以投入少、覆盖面广的媒体为主。广播电台的听众以司机、老人为主，这部分人的旅游需求较小；杂志读者以22岁以下的年轻人为主，他们属于收入较低的阶层，旅游需求

较低;户外媒体投入大,受众少,也不宜选择。比较而言,电视传播面广,受众面多,由于卫视的价格较高,故以有线电视为主;网络已成为现代人工作和生活不可获缺的工具,而且使用网络的人收入较高,文化层次较高,旅游消费观念较强,网络媒体也可成为主要的媒体选择。为在行业中树立良好形象,可选择国内几家知名的旅游报刊。

## 五、价格策略

将现有门票全部改为光盘门票,将各景区的门票价格提高30%,门票的提高部分可用于支付光盘门票的成本。实行高价策略有了打折的空间,旅游旺季时进行打折促销,让利于旅行社与游客,价格优惠会大大提高外地旅行社的积极性。

配合特定的公关活动,对某些景点,如沙坡头、六盘山作为青少年接受大自然教育活动基地,实行年票制,即交纳一定的费用后,全年可以免费到该景区游玩。年票的范围仅限于16岁以下的青少年儿童。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇三

旅游公司,是指有营利目的,从事旅游业务的企业。那么旅游公司的工作计划有哪些?大家不妨来看看小编推送的旅游公司的工作计划,希望给大家带来帮助!

### 一、加强组织领导,明确责任到位

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。

## 二、主要任务

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。

## 三、紧扣管理目标，加大资金投入

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：

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》。
3. 导游员在团队出发前，必须向游客介绍旅行过程中安全须知(交通安全、食品卫生、治安防范等)。
4. 在旅游行程中，导游员必须随时向游客提示有关安全防范内容(上车、下车、景点、住宿、餐饮、购物等需注意的事项)，避免发生安全责任事故。
5. 导游员必须与旅游汽车驾驶员相配合，提示驾驶员禁止违章行车、疲劳驾驶等不安全行为，保证行车安全。
6. 遇有安全事故发生时，旅行社应启动《突发公共事件应急

预案》，导游员作为现场第一责任人，必须挺身而出，及时报告，及时协助有关部门进行处理。

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。

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。

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xx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xx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. 把营销重点放在本盛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。

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。

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xx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，也是在最廉价的广告宣传。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇四

为了促进我镇旅游工作的开展，成立\*\*镇旅游工作领导小组：组长\*\*，副组长\*\*，成员有党政办、经济发展办、派出所、财政、安监、村建环卫、交通、食品卫生等相关单位负责人组成。具体参与旅游工作的组织领导。

对\*\*寺古庙、玉皇村农家乐要不断进行相关旅游景点基础设施建设，增加投入，重点解决好吃、住、行等要素，继续完善基础条件，为旅客提供良好的服务条件。

1、与公安、交通协同，对\*\*公路沿途进行集中安全检查，对违章车辆、乱堆乱放建筑材料、打场晒粮等现场进行严肃查处，为旅客出行提供安全的交通环境。

2、在节假日、枇杷上市销售、防洪渡汛期间，要对辖区内各旅游景点进行专项整治，包括陆路交通、水上交通、食品安全、环卫等方面，着力解决，突出问题，消除安全隐患，严肃查处违规、宰客事件，力争实现全年旅客投诉为零目标。

3、从事旅游工作的部门，平时工作中，注意收集、书写、分类整理有关旅游工作相关\*\*料，作好工作记录，以备查阅。

4、为促进全镇乡村旅游业发展，增加群众收入，促进社会和谐，镇直相关部门要团结协作，搞好服务与管理质量，实现全镇辖区内旅游安全目标。

随着我镇\*\*公路全线贯通，投入使用。交通条件得到极大改善，前来\*\*乡村旅游人数增多，在对现有的景点进行打造的同时，还要深入调查了解镇域内的旅游\*\*源，对富有地方特色、且有开发潜力的新的旅游景点要深入调查研究，必要时做出科学规划，为进一步开发利用旅游\*\*源，录求开发建设合作伙伴创造条件。以现代农业示范园区建设为契机，促进现代农业、观光旅游业相得益彰，促进旅游健康有序的向前

发展，为地方经济建设和社会事业作出积极贡献。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇五

20xx年对于旅游行业是重要的一年，是一个比较特别的时期。本年度的工作致力于在巩固长春市及周边旅游景点的合作的基础上继续开发其他地区的景区景点，加强对整个旅游市场趋势的把握。在能够灵活掌握读者心理及需求的同时通过多策划、多活动的方式将旅游版做活做强，真正做到对老百姓有用、实用、爱看的版面。

开年已至2月，2月份的工作重点是2月14日的情人节，本月是今年传统新年后的第一个月，与往年不同的是今年的情人节是在正月十五之后，也就是说在大年之后，大家的节日情绪不比往年高涨，这等等因素都是需要提前考虑并注意的地方。

3月，我们需要把重心放在“三八妇女节”和“三一五”上，而其中“三一五”要更为侧重，从谨防旅游诈骗和旅游安全的角度出发来做新闻。当然，美食方面也不能放下，饭店的食品安全在这时将会是一个高度重视的话题。

4月，在4月4日的寒食节时可以利用现有资源和商家一起做一些活动。“开江鱼”预计在本月中下旬做相关报道。而清明节假期同样是一个要点。五一七天长假历来是行业的重点，其集中宣传期应该在四月中旬开始。

5月，从5月份开始，我国旅游市场就将进入“解冻期”，借以五一假期，旅行社和景区景点将会有一些活动，为即将到来的旅游旺季做准备。

6月，根据以往的经验儿童节将会是景点和旅行社在本月的一个主要活动时段。而6月22日至24日的‘端午节假期对于旅游和美食行业都是一个关键的节日，在端午节的时候准备做自驾游的活动，同时也是今年自驾游活动的第一波。以往每年

旅游版都会举行几次自驾游的活动，今年也不例外。

7月、到10月黄金周将会是全年里旅游最热的季节，所以在這幾个月中除了一些节日需要注意把握以外，系列报道及活动的开展，将会决定今年一年旅游版的业绩和收益，所以这4个月是全年工作的重中之重。通过现有资源提前并准确的抓住旅游趋势，发掘新闻点，早做策划，筹备活动，将会是关键所在。7月27到8月12是伦敦奥运会欧洲游可能会有一些活动。因为学生放假的原因，8月份则以学生活动为主。在节日方面，8月的七夕、9月的中秋和世界旅游日以及十月的十一黄金周，都是这期间旅游板块的“重大节日”。而今年的十一黄金周与中秋相连共有8天假期。

11月，天气逐渐转冷，十一长假之后旅游业逐渐转淡，工作的重心需要开始向美食行业上转。11月的万圣节和光棍节是年轻人比较热衷的节日，也是本月的重点。

12月，进入冬季，东北地区旅游则以滑雪和温泉为主，一年一度的冰雪节也是一个重点，月末的圣诞节需要做一些活动，同时也要为次年的元旦做准备。

20xx年的大致工作计划基本如上，在此基础上唯有敏锐的新闻嗅觉和行业洞察力，才能把握好关键时间的关键点。而注重细节，不放弃任何信息也是决定旅游版成败的关键因素。

## **旅游工作安排 旅游局工作计划篇六**

\_\_年，我委的教育培训工作将以“提升行业服务质量、推动产业健康发展”为主线，以项目开发、培训指导、交流学习、测评考核等为主要手段，进一步凝聚多方面的教育培训资源，创新思路、加大力度，提高教育培训工作的质量与综合效益，为我区旅游业加快发展提供更为坚实的人力资源保障。

### **二、主要思路与内容**

### （一）针对企业管理人员的教育培训

抓好旅游企业中高层经营管理者职业培训，树立现代企业经营管理理念，提升旅游企业的核心竞争力。依托“东方讲坛&8226;上海旅游讲坛”、旅游管理前沿讲座等培训项目，构建行业中高层管理者学习的平台，加强旅游企业总经理、部门经理岗位职务培训。

### （二）针对专业技能人才的教育培训

开展高技能人才和紧缺人才专项培训，提高从业人员的技能等级，为我区旅游业的可持续发展提供人才支撑和保障。加强厨师、调酒师、宴会服务师等高技能人才培养；加强旅游营销、电子商务、产品开发、节事活动策划等领域紧缺人才的培养；加强会展旅游、商务旅游、乡村旅游等新兴领域旅游人才的教育培训。

### （三）针对一线服务人员的教育培训

以职业素养、专业技能和外语水平提升为重点，有针对性地开展企业员工的岗前培训和在岗培训，全面覆盖餐饮、客房、前厅、导游、计调等一线服务人员，进一步提升旅游服务接待能力，增强服务意识，调动员工积极性，培养出高素质的服务人员。

### （四）针对机关干部自身学习

通过主题论坛、专题研修班、同行交流等途径，提高机关干部的政策水平和业务能力，更好地服务旅游企业。

## 三、具体工作计划

引入上海市旅游行业最权威的旅游培训项目——“东方讲坛&8226;上海旅游讲坛”进入我区大型旅游企业，为松江区

旅游企业从业人员提优质的培训资源和便捷的培训机会。

## （二）积极创建“上海市旅游人才开发示范基地”

积极参加“上海市旅游人才开发示范基地”创建工作，争取借助市旅游局的资金及政策支持，在我区创建2—3家市旅游人才开发示范基地，培养一批有素养、有能力的旅游专才。

## （三）组织“松江区旅游行业人力资源工作联席会议”

预计于4月，联合区旅游协会、区人才交流中心、在松旅游院系负责人召开旅游行业人力资源联席会议，邀请区内各旅游企业人力资源部门负责人参加，通过资源整合，构建旅游人力资源建设的新平台。

## （四）精心策划“旅游管理前沿讲座”

根据我区旅游业发展的阶段性重点工作，结合旅游企业的实际需要，邀请著名旅游专家学者开设前沿讲座，对旅游企业中高层管理人员进行提升培训。

## （五）举办“季度性专项技能比武”活动

我们将于每个季度围绕特定主题组织开展一次专项技能比武，年末组织一次全面的技能比武决赛。3月份的专项技能比武内容为中、西餐摆台，将于3月下旬正式举行，实行赛训结合的方式，请专业老师实地教授，通过比赛检验培训成果，赛训结合。

## 旅游工作安排 旅游局工作计划篇七

积极争取星级农家乐补助，坚定不移地实施扶优扶强战略，解决农家乐发展中的实际困难，使农家乐进一步发展壮大，

为提升我镇农家乐以及景区档次，积极配合各农家乐以及杜氏旅游创建5a级旅游景区前期筹备工作，截止目前我镇已拥有4a级旅游景区1家□a级景区1家，5星级农家乐1家，4星级农家乐3家，3星级农家乐3家，2星级农家乐5家。计划明年完成3星级农家乐3家，2星级农家乐5家的申报与验收工作。

充分利用参加各类商贸洽谈活动和各种新闻媒介，加强对镇域旅游资源、旅游企业的宣传。

进一步完成我镇对接旅游项目2个，分别是世纪中盛置业生态农业科技观光园项目、沃特农耕创意文化体验城项目。拓宽融资渠道，吸引项目、资金和人才，打造渔业餐饮、休闲垂钓、葡萄观光、蔬菜采摘、酒庄休闲等项目为一体的“镇一日游线路”，吸引周边城市和疆内外游客到，拉动旅游消费，带动镇域经济的发展。重点启动镇区渔业旅游综合开发项目，建设集特色鱼类养殖、休闲垂钓、旅游休闲、观光度假、渔业餐饮为一体的综合性渔业休闲旅游示范园，成为旅游业发展新的增长点，在带动全镇经济快速发展的同时，进一步促进农村富余劳动力转移，提高农民收入，使农民得实惠。

把安全生产做为头条大事来抓，联合企业办、卫生办、旅游办、劳保所组合成安全生产检查工作组，完成年内至少进行4次安全生产大检查，发现不安全因素要尽早解决。督促企业负责人对职工进行安全教育，提高安全意识，确保不发生重大安全事故，保持安全生产的大好形势。

我镇已将缘溪堂农家乐做为垂钓大赛基地发展，同时积极争取相关资金为其发展提供良好的环境。通过扩大宣传影响力度，将镇垂钓大赛举办成为全疆重大赛事。钓鱼大赛已经取得了钓鱼网和自治区相关媒体的长期关注，钓鱼大赛也得到了我镇各农家乐的长期大力支持。同时也推动了我镇农家乐的知名度。



# 旅游工作安排 旅游局工作计划篇八

## 一、 销售代表招聘途径

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。

通过人才市场网络进行招聘。

(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

## 二、 岗位概述

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

## 三、 工作内容

### 第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、企业文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

### 第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态；

### 第三阶段

- 4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；
- 6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；
- 7、建立合作旅行社的档案；
- 8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；
- 9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；
- 10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

#### 四、重点业务片区及辅助业务片区

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。

所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。

辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

一、在xxx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xx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。

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。

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xx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。

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xx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. 把营销重点放在本盛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。

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。