

# 2023年旅行计划用英文说(精选9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 旅行计划用英文说篇一

企事业单位由于工作的需要，领导会经常出差、旅行。很多旅行任务甚至是临时性决定下来的。但无论是国内出差还是国外出访，短期出差还是长期出差，在每次出差之前，秘书都要为领导做好大量的准备工作。

### 二、背景

由于天地公司总经理正在国外休假，不能亲自前往广州与广州宏大公司对c4合作项目进行进一步磋商，所以由天地公司开发部经理张明于6月20日~22日从北京到广州出差参加此次会谈。

### 三、旅行计划内容

#### (一) 时间(6月20~22日)

#### 1、旅行出发、返回的时间

20日上午8:00从北京机场出发~22日晚17:00回北京并直接回家

#### 2、旅行过程中各项活动的时间

20日上午8:00乘飞机去广州，途中由秘书联系一个离宏大公司较近的宾馆，并复电订妥。中午11:20，由宏大公司派车

去宾馆接，与宏大公司开发部经理共进午餐。20日下午15：00，与开发部有关人员在宏达公司会议室会谈。

21日上午9：00，继续会谈。

21日下午14：00，参观宏达公司的生产流水线。

21日晚19：00，宏达公司安排晚宴。

22日上午9：00，与宏达公司签订相关的. 协议书或合同。

22日下午14：00，拜访与我们有常年业务往来的李先生。

22日晚17：00，乘飞机回北京，直接回家。

22日晚20：30顺便看看老同学。

注：由于最近公司业务繁忙，机场来回都由自己乘坐出租车，不用秘书和司机接送。

### 3、旅行期间就餐、休息时间

21日：早餐时间7：00~8：00

午餐时间11：30~13：00

晚餐时间19：00参加宏达公司晚宴

22：00休息

22日：6：00起床

早餐时间7：00~8：00

午餐时间11：30~13：00

## （二）地点

### 1、旅行抵达的目的地

广州宏达公司接待处及宏达公司附近宾馆

### 2、旅行过程中开展各项活动的地点

会议地点：宏达公司会议室

参观地点：生产流水线

晚宴地点：附近某酒店

### 3、食宿地点

早餐、晚餐及住宿：附近某宾馆

中餐：宏达公司餐厅

## （三）交通工具

### 1、出发、返回的交通工具

2、商务活动中使用的交通工具中途旅行由宏达公司专车派送

## （四）具体事项

### 1、商务活动内容

商务会谈

参观流水线

晚宴

会见业务员

## 2、私人事务活动

会见老同学

### （五）携带用品

身份证、信用卡、名片、公司产品资料、客户资料、手机、笔记本、活动日程表、地图、照相机及一些私人物品，如备用眼镜、替换衣服、袜子、洗漱用品、药品，笔记本电脑等。

### （六）备注

注意的事项：抵达目的地需要中转、中转站名称、休息时间、飞机起飞时间，或需要中转时转机机场名称、时间，为旅客提供的特殊服务、开展活动及就餐时要注意携带有关文件材料，应该遵守对方民族习惯。

计划制定后，至少打印3份，一份交出差上司，一份由秘书留存，一份存档。

## 四、旅行日程表

天地公司开发部经理张明行程安排

北京——广州

6月20日——6月22日

6月20日星期一

上午

7:00赴北京机场（私人乘坐出租车达）。

8: 00乘zh1351次班机离京赴广州。

11: 10抵达（宏达公司专车接机）

11: 30住宏达附近某宾馆606房间（已预先定房）。

12: 00与宏达总经理共进午餐（在宾馆）。

下午

13: 00与宏达总经理在公司会议室洽谈（需用的1、2、3号文件在您的公文包中）。

18: 00与xx总经理在公司共进晚餐。

6月21日星期二

上午

9: 00赴宏达公司与宏达董事长洽谈（需用的4、5号文件在您的公文包中）。

11: 30与宏达公司董事长共进午餐（在该公司）。

下午

14: 00参观宏达公司的生产流水线

19: 00在某酒店参加宏达公司晚宴

6月22日星期三

上午

9: 00与宏达公司签订相关的协议书或合同。

11: 30在宏达公司用餐

下午

14: 00拜访与我们有常年业务往来的李先生由（富贵先生陪同，礼品在您手提箱内）。

17: 00乘飞机回北京，直接回家。

20: 30拜访老同学

## 旅行计划用英文说篇二

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。

## 旅行计划用英文说篇三

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

## 旅行计划用英文说篇四

1-2天为培训学习期，合格后试用。

：旅行社等工作人员

：以讲解、示范、训练为主，通过多媒体演示，对培训对象进行现场拟训练，使其得到体验式的分享和启示，从而使培训效果达到最佳。

：公司状况，产品线路、各个景点行程、礼仪礼貌，对客户服务、旅游常识及各种注意事项等科目。

板书式讲解和互动问答。

8点至9点：需要熟悉公司环境及各工作岗位。

9点至10点：培训内容：介绍公司产品，演示产品ppt讲解公司发展流程及业务情况，吸引新员工对产品的兴趣。

10点至12点：要求员工掌握公司的各个规章制度，（上下班作息制度，请假、休假制度，考勤，上班衣着打扮等）的宣读，不同位置薪资提成构成介绍后再默看员工手册，详细了解。办公室店面环境培训：按照值日生表进行打扫卫生；严格考勤制度。

2点至4点：公司旅游线路培训的讲解。熟悉公司各类线路产品的基本情况，及我公司公寓特有的卖点，要求员工对旅行社各工种、业务有详细的理解，了解全国各地景点行程与地接路线。4点至5点：掌握办公室各类办公设备的使用方法（打印机的使用、正反复印、收发或换传真纸等），电脑基本操作流程，熟悉各类文件资料的摆放位子。

5点至8点：门市接待培训。怎样和客人沟通。要求员工掌握

微笑服务、“顾客是上帝”的含义，会接打客人电话和应对，学会从网上找地接了解行程路线及价格的变动要掌握。

8点至10点：详细了解合同内容，学会签约合同，要知道合同的组成组成部分，旅行责任险和旅游人身意外险的区别，以及要知道签合同的注意事项。

10点至12点：对所培训内容进行考核（可以口头问答式或试卷式）

## 旅行计划用英文说篇五

为贯彻实施国家旅游局对全国旅游业实行服务标准化管理意见的’精神，推行景区服务制度标准化管理，完善服务程序，全面提升旅游产业素质和旅游服务质量，促进景区科学化发展，确保太阳岛风景区旅游标准化试点单位的成功创建，计划在全公司开展标准化知识培训。

将标准化管理制度与景区发展的目标紧密结合，围绕服务质量标准化开展全员培训。充分发挥标准化的职能作用，提升旅游服务标准化工作的水平，促进景区各项管理的规范化。

1、通过培训，使员工了解和掌握《服务标准体系》的标准知识。能够在工作中自觉运用这些知识进行标准化管理和工作，切实提高工作质量。

2、以各岗位《工作质量标准》、公司各项规章制度、技能培训、素质教育培训等方面展开。完善各项培训管理制度与业务流程，确保培训工作的高效运作。

3、提高景区整体素质，增强景区的竞争能力及持续发展能力。

（一）提升员工精神面貌、创建景区“形象岗”培训

目的：培养管理者在实际工作中解决问题的能力，提高管理人员工作能力和工作水平，提高职工岗位技能，熟知景区知识，力争通过培训，培养和造就一支素质好、服务意识强、业务技能精的职工队伍。

参加人员：公司中层以上领导及全体员工。

方式：

- 1、观看《执行力》光碟、自学一本管理书籍。
- 2、各部门领导组织自学。

时间：20\*\*年9月20日、21日、22日。

培训评估：

- 1、培训结束后交培训心得。
- 2、进行面试检测。

## （二）服务标准化培训

目的：

- 1、掌握景区规章制度、岗位职责、工作标准，使员工更好地胜任本职工作。
- 2、提高工作热情，培养团队合作精神，形成良好的工作习惯。
- 3、改进员工工作表现，强化责任意识，提升员工履行职责的能力和主人翁的责任感，端正工作态度。
- 4、提高景区整体素质，增强景区的竞争能力及持续发展能力。

参加人员：景区全体员工。

方式：面授与自学相结合。

时间：20\*\*年11月1日至20\*\*年11月15日。

培训评估：培训结束后，受训人员进行笔试与口试检测。

### （三）第二十三届雪博会服务标准化相关知识培训

目的：通过培训，使各部门工作人员树立正确的服务理念，熟练掌握与工作相关的基本知识，提高服务质量和管理水平，教育和鼓舞员工以追求卓越、奉献社会的质量方针，服务雪博会、奉献雪博会，塑造有强烈责任感和优秀工作能力的景区管理服务人员形象。

参加人员：全体员工。

时间：20\*\*年12月2日至20\*\*年12月20日。

方式：面授与自学相结合。

培训评估：培训结束后，对受训人员进行笔试检测。

### （四）军事化训练及消防安全知识标准化培训

目的：增强员工体能和意志，提升员工团队协作精神和安全防范意识。

参加人员：公司安全保卫部全体工作人员。

时间：20\*\*年4月17日至20\*\*年4月30日。

方式：军事化实地训练、消防器材使用训练、面授消防基础知识。

培训评估：实地操作考试。

#### （五）春季旅游标准化培训

目的：通过培训，全员职工明确标准化服务的内涵和岗位业务知识，明确各自岗位职责、工作标准，熟练掌握本岗位工作相关的业务技能，进而提高全体员工的素质，提高公司管理水平，达到公司和员工的双赢。

参加人员：公司全体在岗人员。

时间：20\*\*年3月7日至20\*\*年4月30日。

方式：面授与自学相结合。

培训评估：培训结束后进行笔试。

#### （六）游船公司入职员工服务标准化培训

目的：1、让新员工了解公司概况、规章制度、服务标准化的概念，使其更快适应工作环境。

2、让新员工熟悉自己的岗位职责与工作相关的知识，以及服务行业应具备的基本素质。

3、培养团队合作精神，塑造良好的景区服务人员形象。参加人员：游船公司全体工作人员。

时间：20\*\*年4月19日至20\*\*年5月18日。

方式：面授与自学相结合。

培训评估：培训结束后进行笔试与口试检测。

#### （七）标准化中期评估前，景区旅游标准强化培训

目的：

- 1、让所有员工了解公司的基础标准、通用标准，景区的服务内容、服务标准，使景区工作人员都能主动热情的为游人提供优质服务。
- 2、让所有员工熟悉自己的部门职能，熟练掌握自己的岗位职责、岗位工作标准、工作流程以及工作质量检查标准，使景区工作人员都能胜任本职工作，出色地完成工作任务。
- 3、规范景区服务、按景区标准工作，塑造良好的景区形象，打造太阳岛旅游品牌。

参加人员：公司全体工作人员。

时间：20\*\*年6月18日至20\*\*年6月22日。

方式：面授与自学相结合。

培训评估：培训结束后进行口试抽查。

（八）进行全面实施标准化后，对完善改进的旅游标准进行培训

目的：

- 1、旅游标准实施后，进行自检自查，及时改进标准，使其更加完善、适用，让所有员工了解公司的旅游标准体系和管理模式，全面提升景区的管理水平。
- 2、让员工尽快熟悉掌握景区相关服务标准，熟练掌握自己的岗位职责、岗位工作标准、工作流程等标准，用标准严格要求自己，提升服务质量。
- 3、使员工按景区标准工作，用标准规范员工服务行为，全面

提高景区的工作能力，打造精品景区。

参加人员：公司全体工作人员。

时间：20\*\*年6月18日至20\*\*年6月22日。

方式：面授与自学相结合。

培训评估：培训结束后进行口试抽查。

（九）秋季培训，对改进旅游标准知识进行培训

目的：

## 旅行计划用英文说篇六

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。

## 旅行计划用英文说篇七

《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。

## 旅行计划用英文说篇八

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

## 旅行计划用英文说篇九

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。