

旅游的社会实践报告(大全5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

旅游的社会实践报告篇一

在这个火热的暑假，我深知必须离开家庭的舒适，带着我们正拥有的朝气，走入社会，了解社会，深入社会。一直以来暑假社会实践活动是大学生投身社会，体验生活，服务大众的真实契机。

如今，已经是第二次参加社会实践报告体验。我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校园，走向社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性的有效途径。通过参加社会时间活动，有助于我们大学生更新思想观念，吸收新的思想和知识。眨眼间，一个月过去了，却让我学到非书本上的一些青春感悟，而这些能让我享用终生。它加深了我与各个阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，同时也开阔了自己的视野。社会才是学习和受教育的大课堂，人海茫茫间，所谓“三人行，必有我师焉”，希望在现今竞争越来越激烈的社会市场中能更坚实的打下基础，让我在实践中得到锻炼。

初次接触到关于旅游的报告，自己还是个被调访者。我在长隆感受着夏日里的热情，一位年龄与我不相上下的男生走过来，和我友好地打招呼后，并介绍了他自己的工作职责，原来他是专门调查关于假期旅游的报告。随后，我便接受了访问。其中他有问到：旅游的花费，车程，是否团带等共两张问卷。回到家后，我也希望从实践中得到锻炼。于是，我在自己小区里也进行了有关暑假旅游的调查报告。首先我必须

了解旅游调访的一些相关程序。经过一个旅资专业的同学介绍，我开始学习。期间，我学会了：第一，要学会管理好自己的情绪，不要因为天气的不利而气愤，也不要原于游客的拒绝访问而气馁，更不能因为个人的情绪而改变对游客的态度。第二，选择合适的游客访问，从游客的言行举止和表情变化判断游客情绪状态，以免游客的不耐烦和拒绝。第三，学会人际交往，与游客交往时，应努力给游客以良好的印象，注意一视同仁，避免突出某些游客而造成其他游客的不满；与协作者交往时，要摆正自己的位置，尊重对方，平等协商。第四，要善于学习累积经验，每个游客的要求和需要是不一样的，应该如何和协作者友好地交流或是选择游客，要不断的积累经验，以求减少失误；也可向其他调访人员咨询更多的经验。

在以上学习的知识来看，我想我基本上可以去实践了。在小区内绕行几圈，没看到有多少人。一个多小时过去了，我一无所获，最后回家。我想可能是因为我选择的时间不对，下午两点左右正是太阳最热的时候，大家可能都在家休息或午睡。于是，我决定明天再行动。第二天，我选择在上午9点左右，早晨凉快，一般在这时候买菜的人居多，但是有不会马上回家。大部分都是带着小孩或者是老人在玩耍和聊天。刚开始，我还是有点胆怯，后来我决定从跟我住在一栋楼的阿姨开始，我们很友好的开始交流，之后，她还给予我鼓励，这也使我更有信心了。后来的访问调查，大家都比较配合。最后，我还在其它小区也进行过调查。经过此次调查，我发现去沿海城市居多，其中包括广州等地，旅游的价格一般要求在1000元以内，旅游时间多在3~5天，且大多都是选择团组织去旅游，因为这样会觉得安全一点，同时也热闹。

半个多月过去了，我觉得自己很充实，体会颇深。第一，我锻炼了自己的交际能力。第二，我深深地体会到一个好的态度和心态是多么的重要。第三，自身的素质培养是很重要的。第四，学会建立好人际网络，这样有利于今后的工作需要。这次实践，正是因为和邻居们的友好往来才使我有 一个

好的开始。

总的来说，这次的实践，让我收益良多。不仅在工作中体验了自己的学习成果也在实践中累积了宝贵的经验，另一方面也让我看到了自己的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。在实践期间，让我体会到了人与人之间的和平相处和互相信赖是多么的有意义。着实在使的过程中我才真正发现自己学识的浅薄和经验的缺乏，在实践这个重要的环节中，提高了我的调查研究和观察并分析、研究、解决问题的能力。此次，培养在校大学生在社会中的生存和能力，在实践过程中所学到的社会经验将使我终身受益。

旅游的社会实践报告篇二

本人

东北辽宁兴城、盘锦，黑龙江哈尔滨

x月7日~x月x0日

大一的寒假生活短暂但是过的非常有意义。我有机会去了东北，欣赏到十几年没有见过的雪景，还有与南方完全不同的北方风情。x月7日，我坐上了南宁开往北京的特快列车。车从南宁启程，途经柳州、桂林、永州、衡阳、长沙、武昌、汉口、郑州、石家庄，到达北京。路上，我欣赏到了从南方到北方季节地变化，楼房、树木、山水的变化：从葱绿到干枯，从山峦绵延起伏到一马平川，从高楼林立到平房围绕，从小雨纷纷到白雪皑皑……那么多那么多的不同，却没有给人任何一丝的不和谐感，相反，则让人感受到一种特别的美，一种穿越季节变化，穿越时空的美感。从北京倒车到了辽宁兴城，我终于感受到北方零下的严寒，也触摸到了晶莹的冰雪，欣赏到了一望无际的冰海。只见过波涛汹涌的蔚蓝大海，却从未看过这般白而安静的海，没有海风，没有浪花。只有一汪静水，他不是死亡，他只是在冬眠。那么安静，就像害

羞的闺中女子，又像一头沉睡的雄狮，即使进入了休眠，也在彰显着他的强大的气场和让人不可忽视的壮美。

兴城市地处辽宁省西南，辽东湾西岸，居“辽宁西走廊”中部。东南部濒临渤海，东北倚热河丘陵，毗邻葫芦岛市连山区、龙港区，西南隔六股河与绥中相望，西北同建昌接壤。兴城为多民族聚居地，依山傍水，东南沿海为平原，中部多为丘陵，西北部为山区。兴城具有得天独厚的区位优势 and 资源优势，兴城是辽宁省历史文化名城，兴城古城是这座历史文化名城的核心部分，是我国仅存的有完整城墙的四座古城之一。兴城旅游资源十分丰富，以境内的奇特自然风光及独特的人文景观著称于世。兴城旅游资源十分丰富，以奇特自然风光及独特的人文景观著称于世，以古城、温泉、首山、海滨和菊花岛五大景区为一体，构成兴城海滨风景名胜区。

来到兴城，我感受到了浓浓的过节气氛，街道两旁所有的树上都挂满了彩灯，街上人山人海，都在购买过节的用品。虽然兴城真的不大，也没有南宁发达，但是兴城的节日气氛，人们的热情，确是在南宁感受不到的。

而在兴城最让我那么难忘的，便是亲人之间的深厚的感情。每一个叔叔、姑姑都非常的热情。对我也非常的好，还有亲爱的奶奶，已近80高龄的她仍在厨房里忙碌着，为大家准备过节年夜饭。完全不同于南方的婉约、含蓄，北方的亲情是那么的表露在外，让人不禁沉浸其中。他们可以睡在一起，喝同一杯水，吃同一碗饭。他们可以串门于各亲戚家，就像回自己家一样轻松、方便、舒适、自然。他们都那么好客，不管自己是否有钱，都热情招待，似乎钱在他们看来不算什么。

x月10日，我踏上了去哈尔滨的旅程。哈尔滨是一座很大的老城，也是冬季看雪景的必去之处。在那里，我参观了太阳岛的雪博会，这是第二十二届国际雪雕艺术博览会。我欣赏到了瑞雪迎宾、泱泱华夏、黑土神韵、俄域风情、东瀛掠影、雪野欢歌、快乐归途等雪雕艺术，那里的雪白的非常的纯，

白到透明，让人的心情也随着晴朗起来。参观完雪博会，最让人兴奋的也就是去参观冰雪大世界了。冰雪大世界是哈尔滨国际冰雪节的龙头品牌，于xx年底在美丽的松花江畔诞生，每年举行，汇天下冰雪艺术之精华、融世界冰雪游乐于一园，集思想性、艺术性、观赏性、参与性、娱乐性于一体，场面恢宏壮阔，造型大气磅礴，景致优美绝伦，被誉为恢宏壮阔的，教您怎样写范文冰雪史诗画卷”。下午四点多，哈尔滨的天就渐渐的黑了起来，而这也拉开了冰雪公园的童话世界的帷幕。白天的冰雕就像砌起来的白色长城一样，每一块冰砖都是四四方方的，里面是一根根灯管，让人看不出什么特别吸引人的地方。这也是为什么冰展都要晚上欣赏的原因了吧。为了等待夜幕的降临，我们去游玩一系列游乐设施：免费滑雪、雪地摩托、冰滑梯……既刺激，又有趣。玩完游戏，被冻得僵硬的身体似乎升起一股暖流，而与此同时冰雕的灯也一盏接一盏的亮了起来。就这样，我进入了一个美丽的童话世界：北京古城、埃及金字塔、好莱坞明星雕像、竖立笔直的超大温度计……看得人目不暇接。一边品尝着北方特产糖葫芦，一边观赏景点。一座座冰雕在五彩缤纷的灯光映照下，披上了一层奇幻而炫丽的色彩，让人流连忘返。

旅游的社会实践报告篇三

巩固旅游专业的知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

常熟市旅游局档案室

这次实习让我深刻感受到工作中有苦也有乐，但更多的是收获。我受益匪浅，开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下了坚实的基础。陆游云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。

这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。

在主任和指导老师的帮助下，我圆满地结束了两个星期的实习，我总结了如下几点：

1. 心态转变。学校的.生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不是了，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，如何处理与主任、同事的关系，处理突发事件的能力，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。
2. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在文档室实习的两个星期中，我每天都写实习记录，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。计划不如变化，也要随机应变。
3. 处处留心皆学问。这句话是我刚到实习室报到时徐主任对我讲的第一句话，对这句话徐主任并没有给我多说什么，但在实习当中我深有体会，如何使用扫描仪、打印机、复印机等，如何制作档案，如何录入档案等。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

旅游的社会实践报告篇四

安徽阜之旅国际旅行社有限公司成立于8月，经过多年奋斗，现已经成为本地区最具实力的旅游公司之一，连年接待游客量居全市第一，培养和造就了一批经验丰富、注重信誉、锐意创新的管理人员、业务人员及经过专业培训、注重服务质量的导游队伍。

阜之旅现在经过十余年的发展，已经拥有市级门市五个，县级门市四个，为阜阳一千多万市民提供高质量的旅游服务。

目前已在多元化的业务中建立起初具规模的核心企业和主营业务。主要包括：提供交通、食宿、游览等旅游相关服务；导游旗杆、旅游徽章等旅游用品的开发、销售；自驾游及相关车务服务。旅行社业务是阜之旅的核心业务，成功开展海南夕阳红旅游专列、金种子之约浪漫海底婚礼，西南少数民族风情游等专项旅游活动。

十余年来，阜之旅凭借全面规范的科学管理，诚实守信的服务理念，处处为游客着想，以此赢得了阜阳市民的广泛好评，先后荣获了省旅游局颁发的“旅游行业先进单位”、“安徽省十佳旅行社”、阜阳市旅游局颁发的“优秀旅行社”、“青年文明号旅游企业”“消费者信得过单位”等一系列荣誉称号，并连年受到省市旅游管理部门的表彰。充足的实力，为游客的顺利出行奠定良好的基础。

二、公司部门相关规定

公司的规定一般都比较严，主要包括以下几点：

- 1、准时上班，不得迟到；
- 2、上班一定要整齐着装，要代表公司的形象；
- 3、上班时间禁止使用电脑进行任何与工作无关的活动；
- 4、严禁让公司以外人员使用公司电脑；
- 5、上班时要戴工作证；
- 7、节约公司办公用品，水电费，有公司荣誉感；

三、实习部门简介：

安徽阜之旅临泉营业部成立于20xx年6月19号，是安徽阜之旅

国际旅行社有限公司下属的一个门市部，主要负责公司在临泉地区旅游业务的接待、洽谈、合同的签订等等，同时也负责阜之旅旅游品牌的推广，全力协调公司总部业务量的上升。我们旅行社作为临泉为数不多的几家旅行社之一，严格秉承总部的优良传统，认真做好各项接待工作，每月都给自己制定严格的工作目标，每个人也都有严格的业务量。在工作期间要认真履行公司的各项规定，严格按照总部的要求来进行各项操作，如，当客人到来的时候要站起来说“你好”，并倒上一杯水，然后开始认真细致地回答客人提出的各项问题。

公司实行网上“六合一”的报名制度，首先要熟悉网上报名的流程，然后是签订合同的规范，各项要求合同上有明确的规定，为以后公司利益的维护奠定基础。

四、工作内容及作业流程

工作内容主要有以下三个方面：

第二是任务主要在门市接待，向上门的客户介绍他们要去的景点的特征；同时对于不知道要去哪的客户介绍公司最近推出的路线，留住客人。如果客人决定要去的路线，是公司自己的路线就在网上占位置，然后签合同，网上报名；如果是代理路线就先向代理旅行社询问是否有位置，然后问清座位号，报名；如果没有座位，则向客人解释清楚。并且积极查询下一次团队的时间，向客人说明清楚，然后问他们要不要参加，如果要的话，就提前为客人留好位置，以备突发事件的发生。第三主要是跟团，锻炼自己的社会实践能力和对社会的认识能力。

五、实习期间所获知的经验及感想

第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出

校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

（一）：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱真的很不容易！

（二）：人际关系

这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

（三）：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，在管理时，要因人而异！

（四）： 自强自立

自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

（五）、实践的重要性：

在学校里学的都是专业知识，并没有把他用到实践中去，到时间中才真正知道什么叫旅游，什么叫随机应变，我在学校里没有遇到过游客，也不知道游客的要求有这么多，到门市里来工作，才真正体会到被问倒的滋味，所以实践在学习中式很重要的。

（六）： 专业的重要性

选择了旅游为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，知识模糊一点可以上网查一下就知道了，但在门市接待中，根本没有这个时间来改，客人问到哪就要知道哪，所以专业知识是非常重要的。

六、给实习单位的建议和赞美

公司的流程，融入到公司的工作中来。同时公司还具有创新精神，经常设计新的线路工游客选择，让游客能够在咨询中能够顺心顺意，感受到我们阜之旅的真心，从而增加客源。另外公司的回访制度非常完善，每次游客回来，公司总部不仅要回访，我们门市部也要回访，发现游客在旅游过程中提出的问题，然后仔细地分析问题，解决问题，以便于我们下

次能够做的更好，真阳有利于我们阜之旅的发展。

但是在赞美的同时我在实践的这一个月中叶发现了我们公司存在的一些问题，我们门市对员工管理过于宽松，员工没有竞争意识，同时我们阜之旅严重缺乏专业人才，各个门市没有专业的人才储备，以至于在旅游旺季的时候不能很好地应对，出现了一系列的问题，所以我建议员工进行完全的人才储备，并进行细致地人员管理。

通过以上六个方面的分析，我在这次工作中得到了很多，也认识到了很多社会现象，知道了很多事情，发现了一系列问题，同时也为这些问题找到了很好的解决方法，所以这次是一次完满的暑期社会实践。

旅游的社会实践报告篇五

调查地点□xx市

调查方法：街头访问

调查时间：11月

样本量：334

被访者：省内、省外及港澳台旅游者

调查机构□xx市场调查公司

报告来源□xx市场调查公司

报告内容：

随着旅游业的蓬勃发展及其在旅游地经济中作用的日益增强，如何以具有吸引力的旅游产品来开拓客源市场、保证稳定的

客源成为各旅游地关注的焦点。而由于旅游产品和其它服务产品一样，具有无形性和不可移动性的特点，它的生产和消费过程是同时发生的，因此，旅游业更多地是在营销“经历”。

大量的研究结果也表明，对服务产品而言，除消费者亲身经历外，他人的口头宣传比任何其它信息来源更加重要。若旅游地希望消费者为自己作良好的口头宣传，就必须为他们创造良好的旅游经历。如果具有无限资源，旅游地也应该象工业生产部门一样在质量上追求“零缺陷”，使旅游者在各方面都得到满足，但由于资源的限制，实际运行中应追求资源的优化配置按照问题的轻重缓急来分配资源和安排工作。对旅游者满意度的现实衡量、寻找旅游地绩效的薄弱环节以明确工作急需改进的领域就成为当前旅游地建设中的重要课题之一。

以xx市作为旅游地的研究例证□xx兰邦市场调查公司于年11月在xx主要景点和火车站、罗湖商业城等处对来xx的旅游者(包括省内、省外及港澳台旅游者，未包括外国旅游者)进行了调查。调查采用问卷式的面访方式，问卷共包括三部分。

第一部分甄别问题是将不在本次研究范围之内的当天往返游客、本地游客以及来深以长期工作为目的的对象排除在外。

第二部分是主体，将影响旅游者满意度的29项评价指标分别表述为相应的句子，以likert5级态度量表测量旅游者在深旅游的满意度和各项评价指标在其外出旅游时对他个人而言的重要程度。

第三部分则是背景资料部分。调查共发放问卷340份，有效回收问卷334份，有效回收率为98.2%。

由图可以看出：共有9项指标(占31%)落在了重要程度高而满意水平也较高的右上区域，属于xx目前的优势领域。这些因

素包括社会治安、有许多自然景色和风景点、游玩地多、交通、通讯、主题公园、绿化、清洁卫生、气候。在这些方面xx市需要继续保持现有的绩效，并努力提升以成为与其它旅游城市相比的竞争优势。尤其是在两项重要程度较高的因素——“绿化好”和“是个清洁、卫生的城市”上旅游者对xx的满意度评价都颇高，可以形成为xx旅游形象宣传的突出优势。

值得注意的是，“有许多自然景色和风景点”几乎接近横坐标，即目前旅游者的满意程度处于“一般稍偏上”的水平。如果在这一方面不采取措施进行改进，有可能未来几年随着周边旅游风景区的开发和旅游者崇尚自然回归趋势的加强，旅游者的评价就会降低，从目前的优势降低为劣势。日前xx旅游发展规划中已将东部黄金海岸和西部田园风光的建设作为开发重点，当前的任务则是切实将自然风光的开发落实到实处，以未雨绸缪，顺应时势之需。

有5项指标(占17%)落在了右下区域，因这部分指标的重要性较高，但旅游者的满意水平较低，是急需大力改进的关键领域。它们主要集中于xx的各项价格方面(物价、景点的门票价格、餐饮住宿价格和易找到适合自己要求的餐饮住宿处)，其次是商场、餐饮的服务质量。从xx作为一个旅游地的角度来看，这些方面是xx的薄弱环节，目前需要着重分配资源和注意力以改变目前不利的局面。

左上区域包括6项指标(占21%)，被访者认为xx目前的绩效不错，但它们的重要性不高，如经济比较发达、城市的基础建设、商品丰富、人的效率等等，属于无关紧要领域，目前对旅游者的宣传和促销上可不必花费过多资源于这些方面。

有8项指标(占18%)属于不占优先地位的领域，即左下区域。被访者对这些因素的绩效评价不高，但因它们的重要性也相对较低，目前可以不必过分关注。如果当xx市的旅游业在现

有的基础上向更高的目标发展时，就必须得关注这些方面现有绩效不佳的原因并寻求解决办法。

在这一区域中不可忽略的是，“宾馆的服务质量”几乎位于纵坐标上，说明它的重要性接近中等，但旅游者的评价不高，同样需要引起重视。

对旅游者的满意状态进行评价和分析对旅游地的管理和营销工作具有重要的指导意义，它同时向旅游地指明了工作急需改进的方向。对xx旅游业而言，目前需要引起重视的是价格的问题。相关的方差分析表明，国内旅游者对xx的各项价格评价较低，而港澳台旅游者则认为价格比较合理。

因此，在xx大力吸引国内游客来深旅游时，要注意对现有产品结构作进一步的优化调整和配置，以结构合理的多样性来满足不同特征旅游者的需要，如开发更多的中低档产品来满足国内家庭旅游、学生旅游等市场的需要；另一方面则应进一步提高产品和服务的质量以使旅游者感到物有所值。

来深旅游者认为绿化和清洁卫生这两项因素在外出旅游时重要程度较高，他们对xx有相当满意的评价，是xx市目前使游客满意的优势环节。要确定这些方面是否已形成为xx对旅游者独具吸引力的竞争优势，还应在今后的调查研究中与有关竞争地进行比较分析。

正如忠诚的顾客是企业实现利润的稳固基础一样，忠诚的旅游者也是旅游地具有稳定客源，增强竞争力的宝贵财富。而造就忠诚旅游者的关键则在于使他们满意，旅游者的满意度越高，忠诚度也越高。但对于旅游地来说，无论它是多么吸引人，旅游者再购买行为即再访机会都不会太多，故旅游地的忠诚顾客主要表现在他们的口碑效应，即将他们在旅游地的满意经历推荐给他人，以带来更多的旅游者。

从这一角度来说，xx的市场研究人员建议旅游地还需要对旅游

者进行连续监测，一方面检测所采取的改进措施是否富有成效，另一方面则可充分把握市场变化趋势和有效分配自身有限的资源。受时间和资源的限制，兰邦主持的本项调查并未包括来深的外国旅游者，因此只是对xx国内旅游市场的试探性研究，对国际旅游者在深旅游经历的满意度状况分析是今后也应予调查的重要领域。