# 山东旅游产品分析报告范文(汇总15篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-03-26

*山东旅游产品分析报告范文1中国乡村旅游的十大发展模式一、乡村度假休闲型（农家乐型）是指地处城镇周边的乡村，利用离城市近、交通便利的条件，以乡村生态景观、乡村文化和农民的生产生活为基础，以家庭为具体接待单位，开展旅游活动的发展模式。这种发展模...*

**山东旅游产品分析报告范文1**

中国乡村旅游的十大发展模式

一、乡村度假休闲型（农家乐型）

是指地处城镇周边的乡村，利用离城市近、交通便利的条件，以乡村生态景观、乡村文化和农民的生产生活为基础，以家庭为具体接待单位，开展旅游活动的发展模式。这种发展模式的特点是：投资少、风险小、经营活、见效快。发展这种模式必须注意：一是要做好规划，防止产品简单重复；二是挖掘文化内涵，提升产品的品位；三是推行行业质量标准，规范服务；四是加强对农民的培训，提升从业人员的素质。

这种发展模式的典型有：四川省成都市锦江区三圣花乡、重庆市南岸区石牛片区、浙江省安吉县报福镇、云南省昆明市西山区团结镇、青海省循化县积石镇、甘肃省天水市麦积区麦积镇后川村、河南省栾川县重渡沟村、辽宁省大连市金州区石河镇东沟村、湖南省湘潭县响水乡青竹村、天津市蓟县穿芳峪乡毛家峪村、新疆维吾尔自治区米泉市铁厂沟天山村、陕西省汉阴县城关镇大兴村等。

二、依托景区发展型

是指把附近旅游景区的部分服务功能分离出来，吸引周边农民参与旅游接待和服务，农民还可以为游客提供旅游商品和农副产品，从而促进农民增收致富和周边农村发展的模式。这种发展模式必须具备的条件：一是必须临近重点景区；二是游客量较大；三是周围农民具备旅游意识和服务意识。发展这种模式应注意：要加强配套基础设施建设，形成一定的服务功能；培养农民的旅游意识和服务意识，加强对从业农民的组织和引导。

这种发展模式的典型有：湖北省秭归县周坪乡、北京市房山区十渡镇、广东省信宜市旺将村、山东省五莲县靴石村、宁夏回族自治区中卫市迎水桥镇、福建省泰宁县水际村江西省宜春市明月山风景区温汤镇、海南省琼海市博鳌镇南强村、山西省壶关县桥上乡、浙江省余姚市大岚镇、西藏自治区定日县扎西宗乡、安徽省石台县大演乡、湖南省中方县中方镇荆坪村、吉林省长春市二道区四家乡等。

三、旅游城镇建设型

是指在旅游资源丰富的乡镇，把旅游开发与城镇建设有机地结合起来，建设旅游小城镇，带动乡村旅游发展的模式。发展这种模式应该具备的条件：一是居住条件、基础设施具有一定基础；二是具有独特的旅游资源，旅游吸引力大。这种发展模式应注意：要对小城镇进行科学规划，确保规划实施不走样；立足于可持续发展，正确处理资源保护与旅游开发的关系；要多渠道增加投入，完善小城镇基础设施；要从当地实际出发，充分发挥农民参与小城镇建设的积极性，让农民得到实实在在的好处。

这种发展模式的典型有：云南省腾冲县和顺镇、江西省婺源县江湾镇、云南省大理州喜州镇等。

四、原生态文化村寨型

是指利用当地原生态的村寨文化资源，包括当地居住环境、建筑、歌舞等独特性，以保护为主，因势利导开发旅游，促进乡村发展的模式。这种发展类型必须是当地村寨是原汁原味的，具有独特的文化内涵。这种发展模式要注意：一是做好整个村寨旅游发展规划；二是引入市场开发机制，促进旅游开发；三是要处理好保护与开发的关系，着重强调对当地原生态环境的保护。

这种发展模式的典型有：贵州省凯里市三棵树镇南花村、广东省封开县杨池村、贵州省江口县云舍村、江西省婺源县李坑村、贵州省平坝县天龙镇天龙村。

五、民族风情依托型

是指少数民族农村地区，以独特的民族风情为基础，大力改善基础设施和旅游接待设施，引导少数民族农民参与旅游开发，促进乡村旅游发展的模式。这种发展模式必须是少数民族具备一定规模；民族风情具有独特性和吸引力。这种发展模式应注意：一是要切实挖掘当地少数民族的风情，提升文化品位和旅游吸引力；二是要引导当地少数民族农民参与旅游接待活动；三是要改善当地村容村貌和基础设施条件。

这种发展模式的典型有：黑龙江省齐齐哈尔市梅里斯达斡尔族区哈拉新村、青海省互助县土族民俗旅游村、黑龙江省同江市街津口赫哲族乡渔业村、吉林省延边州安图县红旗村、内蒙古自治区莫力达瓦达斡尔自治旗西博荣村、广西壮族自治区桂林市恭城瑶族自治县红岩村等。

六、特色产业带动型

是指在村镇的范围内,依托所在地区独特的优势,围绕一个特色产品或产业链,实行专业化生产经营,一村一业发展壮大来带动乡村旅游发展的模式。这种模式需要三个基本条件:具有生产某种特色产品的历史传统和自然条件;有相应的产业带动,市场需求旺盛;需要一定的“组织形式”通过产业集群形成规模。这种发展模式必须注意:要定位准确,大而全就是没特色;政府不能越位、缺位和错位,要树立服务意识,避免过分干预市场;重视示范带头作用,分步实施;大力加强农业和旅游产业一体化组织程度;重视市场推广和自主创新,以特色促品牌。

这种发展模式的典型有：山西省阳城县皇城村、北京市大兴区庞各庄镇、四川省成都市郫县友爱镇农科村、广东省梅县雁南飞茶田度假村、福建省宁德市三都镇等。

七、现代农村展示型

是指在部分经济发达的农村地区，因势利导，接待游客参观、展示新农村形象的发展模式。这种模式必须是在经济发达、交通便利、知名度较大的农村。发展这种模式必须注意：一是要处理好发展旅游与发展其他产业的关系；二是要积极引导农民参与旅游接待活动。

这种发展模式的典型有：江苏省江阴市华西村、黑龙江省甘南县兴十四村等。

八、农业观光开发型

是指利用农业生产过程的知识性、趣味性、可参与性，开发规划出观光、休闲、度假等旅游产品，满足游客需求，促进乡村旅游发展的模式。这种发展模式必须具备的条件：一是临近城镇、客源市场潜力大；二是交通便利，可进入性较好；三是农业生产知识性、娱乐性、参与性强。发展这种模式必须注意：要有良好的项目创意和规划；要认真对客源市场进行调研，分析客源市场的需求；要制定可行性研究报告；要加大对项目的宣传促销力度。

这种发展模式的典型有：河北省秦皇岛市北戴河集发观光园、上海市奉贤区申隆生态园、辽宁省葫芦岛市宏业现代农业园区、上海市金山区漕泾镇水库村、新疆生产建设兵团222团新天冰湖旅游园区。

九、生态环境示范型

是指具备良好生态环境的农村，以生态环境作为旅游吸引力，开发观光、休闲、度假旅游产品，促进乡村旅游的发展模式。这种发展模式，要具备便利的交通和良好的基础设施条件。这种发展模式应加强对生态环境的保护，防止旅游开发引起环境的破坏和退化；要培育旅游开发经营者和游客的环境保护意识。

这种发展模式的典型有：江苏省常熟市蒋巷村、北京市密云县石塘路村、重庆市垫江县沙坪镇、海南省海口市美兰区演丰镇、浙江省奉化市萧王庙镇滕头村、湖南省长沙县黄兴镇、广西壮族自治区北流市民乐镇罗政村等。

十、红色旅游结合型

是指在具备“红色旅游”资源的乡村，结合“红色旅游”的发展，组织接待旅游者开展参观游览活动，带动乡村旅游发展的模式。这种发展模式必须是在知名度较大的、革命遗迹和遗存较为丰富、旅游接待具备一定规模的乡村开展的。

**山东旅游产品分析报告范文2**

一、实习目的

实习单位简介

河北德泽龙医药有限系股份制有限公司,是原河北省医药公司配送中心改制重新成立,是符合国家gsp标准的大型医药批发、物流、配送中心，公司现位于石家庄市裕华区方村工业区石栾路99号,与308国道相邻,交通十分便利。

实习目的及意义

1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

二 实习单位 河北德泽龙医药公司

三 实习岗位 销售员

四、实习内容

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

五、实习要求

(1)严格遵守实习单位的各项规章制度，按实习单位的规定时间上、下班，注意交通安全，饮食安全。

(2)不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。

(3)勤学好问，踏实肯干，谦虚谨慎，抓住机会锻炼自己的沟通能力、社交能力。

(4)在整个实习中，应注意培养自己的责任心，培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，严格要求自己。

(5)听从实习单位和指导教师的安排和指挥，未经允许，不得随意更换实习岗位。

(6)实习期间，每人撰写实习周记，记录实际的实习情况与主要实习内容，实习结束后将周记附在实习报告后面交由指导教师检查。

(7)有事请假，违者按学院有关规定严肃处理。

六 实习过程

这次实习，我班分为两个部分，一大部分去爱普医药材有限公司，而一小部分在河北德泽龙医药公司。我们六人很荣幸的分到了德泽龙公司，20\_年5月9日，这天，我们这个团队早早的来到了办事处，在赵经理的介绍下，我们六人初步了解了实习岗位和意义，那就是销售药品。缬沙坦分散片，由于我们第一次接触销售业务工作，我们对于销售的产品的功效也不是很清楚，这天下午，经理给我们进行了培训。经过培训，我们深入的明白了销售员的基本操作工作，一个成功的销售员具备的条件以及准备，除此外，我们明白了我们销售药品的功能。于是我们开始了三周实习销售工作的经历。我们六人分为三组，每两人一组，我和安琪进行了我们的工作。刚开始，我们去寻找药店和诊所的路线，于是我们商量买了一幅地图，慢慢地我们发现离小区附近有大量的药店和诊所，在这次推销药品中，我们遇到了不少问题，比如，你们的药品给的价位高了，比如，我们这不需要抗高血压的药，比如，你们实习生给我们的信任度等等，虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我。销售过程中，很幸运我们卖出了几盒，虽然销售的不怎么好，可我们收获了颇多，明白了销售员的工作，也明白了以怎么样的态度面对顾客，也让自己变得能说和体会了以后走上社会的经历。同时，在销售实习的这三周里，我学到了许多东西，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

七 实习总结

这次的实习，让我懂得了许多道理。

**山东旅游产品分析报告范文3**

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售手机，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

20\_年3月18日到4月18日，我在万达通讯有限公司进行了为期四个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有四个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

**山东旅游产品分析报告范文4**

1、练习目标或探讨目标

本次练习的目标在于经过议定表面与实际的联合、个人与社会的雷同，进一步培养本身的交易程度、与人相处的技巧、团队协作精神、待人办事的本领等，特别是查看、分析和解决题目的实际工作本领，以便进步本身的实践本领和综合本质，盼望能救助本身今后更加顺利地融入社会，投入到本身的工作中。

平常来讲，学校的糊口生涯环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校紧张用心于培养门生的进修本领和专业技巧，社会紧张用心于员工的专业知识和交易本领。要适应社会的糊口生涯要求，除了要加强讲堂上的表面知识外，还务必要亲身兵戈社会参加工作实践，经过议定对社会工作的明白教导讲堂进修。实际领会平常公司人员的根本本质要求，以培养本身的适应本领、构造本领、和谐本领和分析办理实际题目的工作本领。

练习在救助应届毕业生从校园走向社会起到了特别紧张的效用，是以要赐与高度的珍视。经过议定练习，让本身找出本身状况与社会实际必要的差距，并在今后的进修期间及时补充相干知识，为求职与正式工作做好富裕的知识、本领筹办，从而收缩从校园走向社会的心理适应期。

2、练习内容

练习的内容紧张是销售打扮品，进修公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的明白和与别的公司产品的比拟，凸起本公司产品的长处和公司的精良诺言，自动开辟客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，结束公司分派的任务。

3、练习总结或领会

20\_年4月7日到4月19日，我在东方美人打扮品店进行了为期两个礼拜的练习。这期间公司的同事赐与了我热忱的教导和救助，而我也谦和向他们请传授习，把大学所学的知识加以应用，在表面应用于实践的同时，也在实践中更加深入地明白了过去异国明白透辟的知识。经过议定这些天的练习，我对公司也有了更深入的明白，也初步熟悉了销售员的实际操纵程序。更紧张的是，这是我踏入社会的第一步，固然只有两个礼拜的时候，可是也让我看到了本身的很多欠缺，让我深知出身社会，还必要很多学校里学不到的本领。

最终大略介绍一下我的练习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售扮装品为主的私营销售公司。固然它的范围不大，只有10几个员工，只有两个交易点，但它倒是顾客值得相信的公司，一贯以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻履行“顾客的如意是我们永久的追求”为质量目标。本公司现和多家出产型的厂家直接代办产品，并由专人对来料产品进行质量查验，如发觉有产品不良现象可扫数退还给厂家，公司一贯坚定“以工钱本”的企业策划原则：为科研开辟，市场营销，策划办理等范畴的高本质人才创设宽松的环境;珍视基层员产交易本质的培训，以“加强责任办理，进步品牌意识”为主旨对员工进行培训。经过议定对员工的有效鼓励来富裕阐扬他们的自动性、自动性和创设性，以最大限度地开掘员工的潜能，来更好的兑现个人目标和企业目标的符合。公司主营产品或办事：保健品;打扮品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的策划理念是：质量和办事是策划的重中之重、把顾客放在第一名。因为有精良的质量加办事，本公司已建立了精良的交易干系。

固然已经是大四毕业班的，但对付实际社会工作还是茫茫然的，毕竟册本上的只是一个见解，详细操纵并异国教你。可贵的练习机遇，我想把它做好。在这段时候学会了一些比较噜苏的事变，但实在领会到了工作的辛酸，觉得本身在学校所学的专业知识紧张不敷，不能适应猛烈的工作要求，像那些实际操纵性极强的工作，我们这些刚出来没甚么工作经验，并临时己就没好好学的专业课的人来讲，根本没法和那些熟手在行相竞争，偶然间感触实在无从脱手。固然说这只是个销售打扮品的公司，但在这练习期间，我从培训到商品的料理以及到产品的现场营销等，都满身心的投入到工作中去。

练习对我来讲是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的门生生活也经历过很多的练习，但此次却又是那么的与众差别。它将周全查验我各方面的本领：进修、糊口生涯、心理、身材、思维等等。就像是一块试金石，查验我可否将所学表面知识用到实践中去。干系到我将来可否顺利的立足于这个富裕挑衅的社会，也是我建立决议信念的`关键地点，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧急的两个礼拜的练习糊口生涯结束了，在这两个多月里我还是有很多的成果。练习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗亭，入手下手与以往完全不一样的糊口生涯。每天在法则的时候上下班，上班期间要当真按时地结束本身的工作任务，不能马虎敷衍了事。我们的肩上入手下手扛着民事责任，凡事得谨慎谨慎，不然随时大略要为一个小小的不对负担紧张的结果付出巨大的价格，不再是一句抱歉和一纸道歉书所能办理。

**山东旅游产品分析报告范文5**

攻略类：穷游、蚂蜂窝、携程旅行。

交通类：CITYMAPS2G、谷歌地图、航旅纵横。住宿类：AIRBNB，AGODA，Booking，途家。工具类：旅行翻译官、旅行箱。补充：攻略类：穷游： 主打出境游，攻略数不可数，主要用来看游记。

值得一提的是，穷游和蚂蜂窝都有离线攻略，蚂蜂窝这块做的比穷游详细，热门景点都有开放时间、交通、门票和地理位置等信息，非常适合自己规划出行计划的人。

还有一个专门订民宿的APP，叫做爱彼迎，很多人觉得出去住酒店就没有了去当地住的一种氛围，所以这个APP就派上用场了，他可以去订一些当地的民宿，环境比较好，价格也比酒店的便宜，房源也是超级多的。飞猪这个APP大家也是非常熟悉了的，这个APP经常打一些广告，相信很多人都看到过，它不仅可以订车票机票还有酒店，也可以买景点的门票等等很多项目。

，旅游攻略app排行榜在众多的五花八门的旅游APP里给大家推荐了10款极受欢迎的靠谱的旅行攻略APP应用，希望对大家有帮助，1,携程旅游。2,飞猪旅行，3、面包猎人4、穷游5、去哪儿旅游6、蝉游记7、携程旅行APP8、驴妈妈旅游9、阿里旅行去啊10、骑记

**山东旅游产品分析报告范文6**

一、实习目的：

(一)了解各种家具的销售流程，家具及室内装饰所需的各种材料;

(二)增加对家具销售行业的认识，了解家具销售的相关细节;

(三)巩固工商管理专业的主业知识，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，注意把书本上学到的工商管理专业的相关理论知识应用到工作实践中。

(四)用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，积极探求日常管理工作的本质与规律。

二、实习日期

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习单位及简介

实习单位： \_\_\_\_家私

公司简介：\_\_\_\_家私迄今为止以有26年历史，在益阳市经营四个大型卖场，经营面积已达万余平方米。目前有职工57人，年销售额达一千四百多万元人民币。旗下所经营的品牌大多为国内一线品牌，如皇朝家私、中至信欧式家具、年年红红木家具等。欧式、中式、古典、现代风格迥异，品种繁多，皇朝立志于打造规模化，系统化专业化的家具精品市场，主要服务于益阳及周边地区的中高端消费人群。企业近年发展成为了益阳本土家具销售企业龙头老大。

公司精神：团结→创造人性的基本动力

策划→创造企业持续发展的平台

效益→创造企业发展与员工简直的源泉

服务→创造客户成功的时针

企业价值观

(一)以高度的社会责任感，促进企业可持续发展;

(二)责任共担，共享;

(三)与公司同舟共济，与员工共创辉煌;

(四)先有付出，才有回报。

四、实习主要内容

(一)实习岗位：导购

(二)实习工作职责

1.熟悉家具销售的流程

2.负责自己区域卫生打扫和卖场的整理

3.接待客户，并向其推荐相关合适的家具

(三)对公司的看法

\_\_\_\_家私，十六年的品牌经营经历使企业饱受各种艰辛，创造了辉煌业绩的同时奠定了其家具零售龙头企业的位置。其所拥有的品牌、服务、规模是其它企业所无法比拟的。坐享益阳市场高速发展的经济和日益增长的消费者购买力等巨大机会。然而随着市场经济的不断发展，国内外家具零售巨头的进驻益阳市场，反观本企业，起步早，产品优势不明，价格制定不合理，品种繁多，针对性不强，销售渠道单一，店面销售人员流动性高等成为了制约本企业发展的关键因素，为顺应时代的潮流，通过对整个行业的发展趋势和本企业现状分析，寻找出一条适合本企业发展的市场营销战略，以求得在日益激烈的市场竞争中生存和发展。

目前公司存在的主要问题：

1.品牌繁多，产品针对性不强

尽管\_\_\_\_家私拥有很多国内一线品牌家具，但是由于其品牌的针对性不强，顾客很多时候并不了解真正什么一线品牌、二线品牌。同时本企业所经营的产品，在激烈的市场竞争中，没有明确的市场定位，产品差异化不明显，是单个品牌销售业绩低迷的关键。以软体沙发为例，市场上知名的沙发名牌为左右沙发、顾家工艺沙发、芝华士沙发。顾家工艺沙发以其优良的营销策划团队在激烈的市场竞争中占据软体沙发的中坚位置。芝华士沙发，作为后起之秀，以其功能性沙发为特色，头等舱沙发为其宣传主题，同样也取得不俗的销售业绩。左右沙发，作为国内首家专业沙发制造商，其质量优势没有凸显，款式更新过缓使其在激烈的市场竞争中优势地位殆尽。

2.产品价格定价不合理

尽管\_\_\_\_家私旗下拥有的多是国内一线品牌，但许多消费者对其品牌并不了解，其对\_\_\_\_家私的第一反应是其产品十分昂贵。产品的定价没有依据益阳市场行情和竞争对手的情况而定。例如中式家具品牌中国概念，其定价明显高于市场能接受的价格，消费者难以接受。左右沙发的定价明显低于其他同类品牌，使之在消费者心中的地位逐渐下降。

3.销售渠道过于单一

除了店面销售，\_\_\_\_家私很少挖掘其他销售渠道。随着市场经济的发展，以往等待顾客上门的销售模式明显已经不能适应市场变化。现在高端家具销售与设计师的联系就显得尤为重要，同时上游合作伙伴如房地产商、建材商是快速有效获得准确信息源的关键。

4.店内销售人员良莠不齐

\_\_\_\_家私和其他家具销售行业一样，店面的销售人员流动性大，员工培训不足，除了少数员工参加过皇朝和中至信的厂家培训外，其他员工很少得到专业系统培训。

五、实习心得

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

虽然平时在工作时只是接待客户打扫卫生，几乎没用上自己所学的专业知识。但这一切都是陌生的，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。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。 端正心态和学会面对自己的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。在实习过程中，除了课堂说学的和老师说讲授的知识外，我觉得还有几点是非常重要的。

(一) 真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去行政部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道同事怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。

(二)沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到行政中心，领导并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟领导同事建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

(三)激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

(四)“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向同事请教问题，跟同事像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，在实习当中，同事就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。

(五)讲究条理：

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，管理，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。

在实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的知识。

**山东旅游产品分析报告范文7**

1.生态优先原则

呀诺达景区设计应结合自然为理念,在不破坏原有热带森林植被的前提下,因地制宜进行景区产品的开发设计,坚持生态效益、经济效益、社会效益相互协调发展的理念应贯穿于景区产品开发,生产,服务和消费的全过程中.在产品设计过程中,尽可能的减少产品开发带来的生态破坏,景区设计应与景区自然环境、景区整体氛围融为一体,让每位游客充分感受到返璞归真,回归大自然,享受大自然的气氛.

2.市场原则

市场是景区产品设计与开发的核心要素,立足于目标市场,开发出符合消费者需求的产品,实现经济效益是景区开发的首要目标.如何结合呀诺达自身特色,开发出能够吸引旅游大众观光、游览、消费的旅游产品,是景区需要深思的问题.这就要求在产品开发之前,把握市场动向,充分调研分析,有针对性的开发设计产品,做好产品规划和市场推广.

3.整体性原则

呀诺达现有产品体系缺乏整体规划,产品开发以短期目标为主,功能分区被分割的支离破碎.景观设计应从全局性、整体性、综合性出发,把构成呀诺达产品的单个元素置于整个产品体系去设计和规划,对旅游资源进行整合,促进森林资源的统一支配,做到主题、结构、功能保持一体化发展.

4.景观多样性原则

不同的游客会有不同的需求,这就需要把景区富有特色的旅游产品组合销售,满足不同偏好的旅游者需求,设计出结构多元化和富有创新性的产品.景观多样性要求旅游产品的设计打破常规化发展,实行差异化和个性化发展.例如,发展森林温泉浴、森林户外娱乐体验,森林农业产品体验等.

**山东旅游产品分析报告范文8**

毕业实习是每个大学生毕业必修的一门课程，也是十分重要的一门人生必修课，这短短的在海南四而科技有限公司实习的六个月，我获益匪浅，同时也为毕业后走入社会做了很好的准备，简短的实习生活，既紧张，有新奇，收获也很多。通过实习，使我对营销有了深层次的感性与理性认识。

像我们公司这种与顾客面对面的交流，如果你能让顾客从不感兴趣到后买单，那么你就是一个成功的营销人员。我觉得要做到这一点并不难，你只要学会如何去换位思考赢得客户的心就行了。

作为一种经营理念，市场营销教导我们要从客户的角度看问题。由于我们目前的市场状况比较混乱，同时没有比较完善的相关法律制度作为约束，所以造成了现在的市场现象。许多时候，无论你的价格还是服务有优势都抵不过人际关系重要，抵不过贿赂相关负责人重要。提到销售，要看国情，看行业等等不固定因素。在当今的中国没有所谓的不败法则，所以，优秀的销售人员要善于分析，真正了解行业背景，客人需求。所谓天道酬勤，但要聪明加勤奋。

销售是一个复杂的系统工程，上文说得很有道理，销售人员的素质非常重要，当然这个素质不仅仅指文凭，它是一个复合性的东西，但此只是销售工作中的一个环节。上文中有一句话很到位，客户购买的是实现自身价值需要，你的产品(含服务)品质、文化内涵、销售政策、价格定位、供应便捷等因素也会决定销售业绩。那么对于服务型的企业我们需要哪些方面来策略性的争取客户呢?

1、改变产品：企业不能只抱着一成不变的产品不放，产品的改变也必须站在客户的角度来进行思考，满足和达到客户预期的产品才是有生命力的，如：现有的手机推出的可拍照，可听MP3，可看电影。

2、改变期望;客户的期望是相互比较而产生的，如果我们不能改变我们的产品怎么办?不能改变产品就改变客户的期望，当然是降低客户的期望，用你产品的优势来让客户改变原先的期望。比较成功的是美国的西南航空公司。乘坐飞机大多数人的期望是：宽敞。舒适。免费的食物和咖啡。但西南航空公司打破了客户的期望，他的飞机小(短距离)当然不可能很舒适，他没有提供食物和咖啡，他有的只是安全和快捷。西南航空就不听的在他优势上面做文章。使他成为美国航空史上的奇迹。

**山东旅游产品分析报告范文9**

为什么要发展乡村旅游？我生在农村，长在农村，没有学前班，没有幼儿园，翻过一座大山趟过一条小溪，那才是我梦寐以求的小学。每天到学校都得迟到，因为八岁的小女孩儿走不了十几里的山路，等小女孩儿跑到学校时，同学们早已上课了，小女孩儿每次见到老师都哭着说，老师对不起，我又迟到啦！

生怕到学校再迟到，小女孩儿每天都要比别人早起个把钟头来到学校。

就这样周而复始的小女孩儿渐渐的长大了，打着蝴蝶结儿的小女孩儿，走在山谷上不再害怕了，听见林间不知名字的小鸟在叫，小女孩高兴的唱起山歌，穿行在开满各种鲜花的山坡上飞快的跑着、跳着……

有一天小女孩儿看到了一张旧的发黄的费报纸，从报纸上小女孩儿知道了外面的世界。原来山的外面有公路，公路上有汽车，大楼，大楼里还有电灯，还有漂亮的衣服，小女孩儿发呆了，汽车怎样才能跑进我们的大山里？电灯怎样才能来到我们家里？我一定要穿上那漂亮的衣服。

小女孩儿懂事了，看到家里水果吃不了烂掉，放学以后帮助家里人把水果切片晒干保存起来，上山采蘑菇，刨药，摘松塔，树籽等卖掉填补家用，可这还解决不了家里的温饱，好多山货，都白白的浪费在了大山里，小女孩儿很心疼。

近几年发展了乡村旅游业，给这大山里带来了翻天覆地的变化，山沟沟里热闹了起来，宽敞的大柏油路修到了山沟里的家门囗，公路两边种植了经济能作物油葵、油菜，每逢花季到来时，绿宝石般的叶子，托起金黄黄的花朵儿，引来无数客人驻足拍照，满山遍野飘着瓜果的味道，山林深处的农家小院儿的餐桌上，吃着纯绿色食品，野味儿。引得无数客人流连往返，身在此山中，只闻笑声。

小姑娘学业有成，没有留在大城市，又回到了生她、养她的小山村，带领农民开起了农家乐、民宿、电商生意，穿上漂亮的衣服，开上自已的霸道，自掏腰包儿，建起了一所师资雄厚的幼儿园学前班，是一枚名副其实的土豪姐。

**山东旅游产品分析报告范文10**

实习地点：北京汇源饮料食品有限公司――咸阳汇源分工厂销售部

陕西省咸阳市乾县

实习日期：\_\_年5月12日——\_\_年6月15日

指导老师：刘振华

实习内容：咸阳市乾县市场业务员

工作职责：

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作;

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表;

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系;

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导;

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户;

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品;

8、完成上级领导交给的其他工作任务

**山东旅游产品分析报告范文11**

随着旅游者对环保低碳的要求日益强烈,生态旅游的发展日益迅猛,森林旅游已经生态旅游中不可忽视的重要组成部分.以呀诺达为代表的海南热带森林旅游景区资源类型丰富多样,充满了浓郁的热带风情,拥有广阔的市场.同时,由于我国森林旅游的发展开始较晚,森林旅游产品的开发处于起步阶段,应该借鉴国外成熟经验,在景区规划设计的同时,注重对生态环境的保护.

此文评论,此文为一篇关于对不知道怎么写森林旅游和开发研究和诺达论文范文课题研究的大学硕士、旅游产品本科毕业论文旅游产品论文开题报告范文和文献综述及职称论文的作为参考文献资料.

体验营销视角下体育旅游产品的开发策略 摘 要基于体验营销视角,分析了体育旅游中体验营销的内涵和重要性 体育旅游产品开发步骤包括以地理、人口、心理购买行为和感知风险因素划分的市场细分；对体验主题的设计；从感官、情感、思考、行动和关系营销对.

城市内湖沿岸旅游产品的开发和利用以遂宁市观音湖为例 引言20\_年以来,遂宁加强了对观音湖景区及附属设施的建设 截止20\_年底,已建成湿地公园,五彩缤纷路景观带,圣莲岛……相关景点,仁里古镇正加快建设中 此外,沿湖地区仍有众多可开发景点 一、观音湖概.

文化创意视角下常州市乡村旅游产品的开发 在当今的体验经济时代,常州现有的乡村旅游产品已经不能满足旅游者多层次、多元化的旅游需要,急需创新 而文化创业产业的带动,为乡村旅游的发展注入了新的活力 本文融入文化创意因素,以此来研究常州市乡村旅游产.

基于草原文化的生态旅游产品的开发以呼伦贝尔草原为例 引言在祖国的最北方,有一篇中国最大的草原,这就是呼伦贝尔大草原,她被誉为“绿色净土、北国碧玉”,是世界上少有的未受污染的大草原 历史上许多北方民族都曾在此游牧,成长壮大,繁衍生.

**山东旅游产品分析报告范文12**

前 言

随着社会发展，人们生活水平的提高，旅游消费逐渐成为人们的消费热点。中国的旅游人数在1994年到20\_年间共增长了倍，达1610万;而且增长速度不断加大。在旅游市场中，大学生是整个旅游市场中重要而又独立的一部分。大学生是思想最为活跃，接受新生事物能力最强的群体，有着独特的旅游行为及特征。大学生作为社会的一个特殊群体，具有一定的经济独立能力和自我生活能力，有相对宽松的时间，具有更多的冒险精神和追求理想，这些因素促成了大学生的旅游热。随着我国高等教育规模的不断扩大，中国的大学生旅游是一个巨大的市场。但是由于缺乏必要的研究及市场调查，目前大学生旅游市场存在产品设计和开发一系列问题。

此次调查以邵阳学院为调查对象，采用问卷调查的方法进行了随机抽样调查，进行数理统计。同时结合访谈法，内容涉及被调查者的个人基本情况、旅游时间、旅游动机、旅游产品偏好、出游方式等。本次调查共发放问卷450份，回收405份，回收率为90%，有效问卷392份，有效率为97%。在本次调查中，受访在校大学生男生235人，占样本总数的;女生人数215人，占样本总数的。

此次调查目的在于：了解大学生旅游市场状况，获得最直接、最有效的数据，为旅行社提供可行的建议，挖掘大学生潜在需求，开发大学生旅游市场。

1调查问卷信度与效度分析

为了更好地设计出一份比较完善的调查问卷，在正式发放问卷前我们对已设计完毕的问卷进行了预调查工作，希望通过得出的初步的信度与效度的分析来适当完善问卷。

为了对问卷的信度进行分析，我们在邵阳学院主教学楼随机抽取10位同学，要求他们分两次填写同一份问卷，间隔时间为一周。根据问卷的填写结果，我们发现两次的填写结果几乎相同、误差很小，用克伦巴赫α信度系数法求得信度系数为，这反映了我们的原始问卷具有较高的信度。我们还讨论了原始问卷中的问题能否全面地代表我们所研究的主题。考虑到我组题目设置中仅有少量满意度调查的试题，因此我们选择用逻辑分析法进行效度研究，即由研究者评判所选题项是否“看上去”符合测量的目的和要求。

2研究结果分析

旅游时间分析

调查结果显示，每年至少出游一次的学生人数比例为，每月大约出游一次的学生人数占总人数的。说明大部分大学生有着强烈的旅游需求，出游频率较高。在停留时间方面，大学生在外停留两至三天的人数最多，占到，其他停留时间依次是一日游的占，四天至一周的占，停留一周以上的占。由此可推断，大学生中大部分人的停留时间都在四天以内，在访谈中很多学生也提到出于经济和学业因素的考虑，他们不愿意在外逗留时间太长，除非寒暑假和父母出游，选择的在外停留时间会在一周或一周以上。

旅游目的地与景观选择分析

调查显示，对待旅游目的地的选择上，占样本总数的100人偏向于全国各地，选择省内的有69人，占样本总数的，选择市内的有36人，占样本总数的。对于旅游景观类型的选择上，大学生偏好于名山大川、园林景区、海滨沙滩等自然景观，在访谈过程中，探险与运动类项目也是大学生较感兴趣的。以上两方面说明，自然旅游资源在在校大学生旅游产品的开发设计中应该占据重要地位。对旅游目的地的选择表明大学生旅游已不再局限于市内，而拓宽到省内、全国游，反映出在校大学生的旅游需求与决策的变化趋势

旅游动机与产品偏好分析

调查结果表明，大学生旅游动机主要集中在丰富人文知识，陶冶情操，包括享受自然风光，了解异地的历史古迹，体验异地民俗民风，开拓眼界等，其次是娱乐放松、希望结识新的朋友等。在旅游产品偏好上，问卷中将旅游景点划分成若干类型，让学生选择，从而看出他们的旅游偏好。被调查学生的选择依次是：传统旅游()、学习旅游()、探险旅游()、生态旅游()、体育旅游()、其他()。这一结果表明，对于大学生而言，还是偏好传统的观光游。在进一步的访谈中发现，学生对学习旅游、探险旅游十分感兴趣，这也符合大学生求知欲望强烈，适应环境变化能力强，希望参加一些探险活动的特点。但是国内的关于学习旅游、探险旅游等旅游产品还做的不够完善，很多学生有过一次不满意的经历之后就不愿再购买。随着国内同类旅游产品的进一步推广和完善，学习旅游和探险旅游偏好正在稳步上升。

旅游决策影响因素分析

调查结果显示，大学生对价格有较高的敏感性，价格成为影响大学生旅游决策的主要因素。的学生认为外出旅游，首先会考虑的就是价格，其次依次是时间、安全、交通等。在住宿方面，的大学生选择卫生、安全，的大学生选择经济性，的学生表示环境舒适性也是考虑的范围之一，只有极少数的学生选择豪华、完善的配套设施。在饮食方面。大部分大学生对饮食的要求并不高，干净卫生、价格适中是前提，其次是味道。如果旅游目的地有独特

的风味小吃和饮食，则是他们的首选。另外，大学生在旅游途中最喜欢购买的是名特优产品，以下依次为旅游纪念品、高新科技产品和化妆品等。在访谈中，学生对国内的购物产品都很不满意，认为产品单一化，很少有特色的产品，对旅游购物服务也不满意。

旅游方式分析

在出游方式上，的学生选择自助游，的学生选择跟随班级或社团组织出游， 的学生选择旅行社包价旅游。可见，大学生是个特殊的群体，崇尚自由，自我意识较强，且时间充足，因此更喜欢灵活自主且经济实惠的自助游。大部分学生不喜欢随团旅游，一是因为受经济条件所限，二是因为旅行社提供的旅游产品在服务质量、服务水平上难以满足学生的需要，针对大学生这一消费群体的旅游项目极少。在出游同伴的选择上，的学生选择与同学和朋友结伴而行，愿意跟随父母家人出游的学生占 ，愿意单独出游的

。这说明大学生出游具有明显的群体性，更希望与同龄人沟通，并要求摆脱家长束缚，进行独立的社会活动。

旅游信息渠道分析

**山东旅游产品分析报告范文13**

很感谢能参与这个话题，我想作为一个附近有著名旅游景区的农村人来说，我的回答肯定很真实，建议肯定很受用。

我家住在南阳西峡的太平镇，这里是山区，地广人稀，一个乡镇有两种语言，所以景区只能造福一部分人，也就是说景区附近的人都开农家乐发财了，而离景区比较远的，就不适合开农家乐。所以回答这个问题我可以说，农村开农家乐有人能赚很多钱，有的人却不适合开。

首先得看开农家乐的位置。我们太平镇的老界岭是中原第一峰，加上太平镇的气^v^较低，很适合避暑，所以从每年的开始，太平镇就变得热闹非凡。太平镇的太平镇村和东平村几乎全是农家乐，每家都是爆满。来旅游的，来避暑的，除去少数在太平镇买别墅的，大多数都还是要住农家乐的。

这些城里人住在农家乐，享受着太平镇“天然氧吧”的新鲜空气，吃着农家老板从附近村里买来的绿色蔬菜和在山里自己採的山野菜以及附近农户养的土鸡，野兔，鱼，真是无比享受，有很多退休的老人每年夏天都在这里度过。

今年暑假，我家孩子开学比较早，我一个人在家里闲着没事，就去旅游区附近的农家乐里打工，说实话我是真羡慕他们每天的收入。房间里的设施都是一次性投入，永久收益的。再说饭菜，跟饭店一样，应该说是比饭店的更赚钱。因为几乎都是老板或者老板娘自己炒菜，家里的公公婆婆，娘家爹妈都是帮手，顶多再找两个帮忙的，人家一天的收入真的是不少。

在他们那个地方家家户户都是农家乐，只有房间不够住的情况，没有房间住不满的，所以我认为，如果是在这样的位置，那不管投多大了本都不用怕，真的很赚钱。

在这些众多的农家乐里，如果很会经营，也是比别人赚更多的。就比如说我曾经打工的那一家，老板在景区上班，可以收入工资，还可以售票给住在自己家里的游客。老婆在家里当主厨，并且对做饭很有研究卫生也好，很多游客都是慕名而来的，他家的房价比别家的贵，但是房间永远都不够住。所以他们的收入是比别家多很多的。

另一种情况就是找我们家这个地方，尽管也是农村，也是太平镇，可就是因为离景区太远，差不多70里，就不适合开农家乐。离镇上太远，交通很差，全是山路还都是S弯，没有很好的车技是不敢往这里开的。像这种地方，来旅游的不会来住，来避暑的嫌路害，又没有像样的医院，超市，住在这是非常的不方便，所以像我们村就不适合开农家乐。

也不能说我们村全部都不适合，有个大户，家里早些年买了很多地，建了很多房，还建在山清水秀的河边很是凉快，并且亲戚都是官。通过亲戚的介绍也很多要避暑的城里人，像这种的只有两个月的营业时间，有点短，跟景区附近的农家乐是没法比的。

如果你家住景区附近，不用考虑，开农家乐吧；如果你住在像我家这样交通不便，离镇上，离景区都好远的话，还是不要投大本去开农家乐了。

**山东旅游产品分析报告范文14**

乡村旅游对新农村建设的意义在于： 萊垍頭條

① 发展乡村旅游，可以充分利用农村旅游资源，调整和优化农村产业结构，拓宽农业功能，延长农业产业链，发展农村旅游服务业，促进农民转移就业，增加农民收入，为新农村建设创造较好的经济基础。 垍頭條萊

② 发展乡村旅游，可以使农村自然资源、人文资源，增加价值。同时，也使农村生产的农副产品就地消费，降低了运输成本，提高了市场价格，促进农民增收。 萊垍頭條

③ 发展乡村旅游，可以使农村自力更生，靠自身力量得到发展，进而减少国家对农村的扶持资金。同时，当地农民参与投资、经营旅游业，可增加其可支配收入，实现“生活宽裕”的目标。 萊垍頭條

④ 发展乡村旅游，可以促进城乡统筹，增加城乡之间互动。城里游客把城市的政治、经济、文化、意识等信息辐射到农村，使农民不用外出就能接受现代化意识观念和生活习俗，提高农民素质。 萊垍頭條

⑤ 发展乡村旅游，可以挖掘、保护和传承农村文化。以农村文化为吸引物，发展农村特色文化旅游。同时，通过旅游可以吸收现代文化，形成新的文明乡风。 萊垍頭條

⑥ 发展乡村旅游，有利于保护乡村生态环境。旅游对于环境卫生及整洁景观的要求，将大大推动农村村容的改变，推动卫生条件的改善，推动环境治理，推动村庄整体建设的发展。旅游追求个性化、特色化、原生态、唯一性等等，形成了旅游村庄的独特面貌和村容，是打破目前新农村建设中千村一面的最佳模式。可以说，发展农村旅游，有利于农村乃至全国加快建设资源节约型、环境友好型社会，有利于保护资源和环境，促进农村科学规划与基础设施建设，实现“村容整洁”的目标。 垍頭條萊

⑦ 发展乡村旅游，有利于实现“管理民主”的目标。在发展乡村旅游的过程中，借鉴国外先进经验，提高旅游业在当地社区的参与度，在尊重农民意愿的前提下进行农村建设，提高当地农民的民主、法治意识，实现“管理民主”的目标。萊垍頭條

**山东旅游产品分析报告范文15**

针对中等以上收入人群，以结伴行散客游为主，多以自驾的方式出行，出行时间不局限于周末和节假，多为度假休闲型旅行。

民宿的基本客群定位是在项目选址设计阶段需要明确的，是未来民宿运营过程中稳定的基础客群。这一客群的定位需要遵循项目所在地的自然流量，考虑如何将当地的自然客流吸纳到民宿中来。这项逻辑看似简单，在现实中却不乏反面案例。

如某项目位于城中商务中心区，交通方便，地铁等公共交通可到达城市内任何一处知名景点，但不属于游客聚集区。这类项目的基本客群定位应该选择商务客人，而非休闲旅游的客人。虽然交通方便，但区域位置不属于游客的首选，因此在与游客聚集区的民宿竞争中不容易凸显优势。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！