# 旅游公司工作计划书(十一篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-03-28

*旅游公司工作计划书一我们四、七中队成立了，我荣幸的成为了中队长，我不会辜负大家对我的信任，一定竭尽所能当好一个合格的中队长、当好老师的左右手、做同学的贴心人。我写了中队的管理方法，请老师和同学们提出意见和建议。一、按照中队长的职责进行工作和...*

**旅游公司工作计划书一**

我们四、七中队成立了，我荣幸的成为了中队长，我不会辜负大家对我的信任，一定竭尽所能当好一个合格的中队长、当好老师的左右手、做同学的贴心人。

我写了中队的管理方法，请老师和同学们提出意见和建议。

一、按照中队长的职责进行工作和管理班级事务。搞好学校和班级组织的各项活动。

1、正副中队长要配合、协助班主任老师制定活动计划。

2、根据活动内容，落实具体实施部门及相关人员，在规定时间内制定具体活动计划，待正副中队长和中队通过后，上报班主任老师审查。

3、财务部还要根据情况，对活动需要的费用进行计算，上报老师或家长委员会，保证活动顺利进行。。

4、纪律部还要负责活动中的安全。

此项工作每次活动结束后进行总结评比，由中队主持，老师、同学打分，对优秀部门和个人进行表扬。中队全体委员还要按照各自的职责配合好其他老师的工作。

二、对完成情况每周进行总结评比并制定奖惩制度（下面会提到）全体中队委都应该主动积极的工作，随时与班主任老师沟通，听取老师的意见，做到发生问题及时解决，落实责任由各部门按职责进行工作，最后由各部长将完成情况向中队长汇报，每周小结，对完成好的进行奖励。

三、制定班级各项管理制度，由各部们分别制定并拟定奖惩办法，每周分组小结并做好记录，月末班队课进行评比，全体同学评比，由财务部统计每周得分情况，报班主任老师同意后进行奖惩。

四、中队委分工情况：

中队长（杜梦菲）负责全面工作，主持好每周中队会和一周小结工作，工作计划《中队长、副中队长、小队长工作计划》。

副中队长（邵婉婷）协助班长负责全面工作。每天填写《班务日志》。

宣传部 负责带领部门其他同学办好黑板报、学习园地、教室各种宣传资料的张贴、班级明星榜每月更换一次，协助文体部搞好活动的宣传工作，完成部门其他责任工作。

纪律部 负责带领部门其他同学管好全班课堂、课间、课间操、和放学的纪律，完成部门其他责任工作。

生活部 负责带领部门其他同学搞好班级、责任区及环境卫生，对每天检查情况作好记录，每周队会向中队长报告，每天认真填写晨检表，完成部门其他责任工作。

文体部 负责带领部门其他同学做好每次活动的宣传、策划，拟定活动计划、活动经费开支计划；负责各项活动、课间操的整队、带队。

财务部 负责做好每天、每周的考核记录，管好班级的`物品，协助家长委员会采购活动物品并记好账务；负责统计班级奖励经费的数额上报老师中队长，做好账务，负责做好班级需要采购买的物品，上报财务部最好是做一下记录。

小队长 每天要协助纪律部、生活部的工作，做好全组奖惩记录，完成小队长的职责工作。

语数小组长 每天要负责收齐作业、作好记录，按制定的制度对同学的作业完成情况进行统计，发现问题向老师汇报。

正副中队长和各部门的考核评比每月一次，期末总评。各部门对同学的考核每周一次，每月评比，期末总评。（评比情况由财务部记录汇总，然后上报老师和中队长。）

五、奖惩办法

1、部门奖惩办法：

对期末评选出的优秀团队，按部门人数比例给予的奖励；对每月评出不称职、工作完成不好的部门要进行惩罚，每人要写出具体的改正措施，定时间整改，如果有的委员还不能胜任工作，将会被停职或免职。

2、个人奖惩办法：

根据各部门的考核记录，每周评出纪律、卫生、学习、进步之星各2名，月末统计，得奖一次给予改错机会一次或笑脸一个（以此类推）。期末进行总评，对评出的个人给改错机会2次和奖品。对每周各方面表现不好的同学进行处罚，写反思一篇，根据情况还要罚做清洁、罚站、罚做作业等。

六、处理好同学之间的矛盾。

正副中队长是中队的核心，在和同学们学习生活过程中，首先要做到严以律己，宽以待人。团结全体同学，利用课间或队会时间和同学进行交流，发现有不利于团结和友谊的动向要及时劝说，把大事化小。

**旅游公司工作计划书二**

全面实施《xx市旅游产业三年提升计划》，加快我市旅游业向生态休闲度假模式转型。20xx年，我们的旅游工作主题是：“生态旅游跃升年”，主要工作目标是：启动“国家生态旅游示范区”创建工作；接待国内外游客550万人次，实现旅游总收入50亿元，分别比20xx年增长26.8和26.7%（20xx年的旅游数据由省旅游局和省统计局在20xx年春季联合发布）。重点实施以下几项工作：

1、天目湖旅游度假区。景区提升年。完善旅游设施，拓展旅游空间，增加游客逗留天数，逐渐向综合生态休闲区过渡，同时启动建设休闲度假项目与设施，开拓生态休闲度假市场。瞄准国家5a级旅游区、国家级旅游度假区、国家生态旅游区。

2、南山竹海旅游区。深度开发年。大力推进南山竹海景区深度开发，产品开发主要结合竹、茶资源，开展竹文化、人文、历史沿革等生态文化旅游，促进景区周边餐饮、住宿等向规范化、特色化发展。抓紧实施南山竹海至戴埠公路李家园村、同官村段改道工程。加快南山竹海温泉度假村项目的建设，争取20\_年10月正式对外营业。

3、瓦屋山休闲旅游区。基础建设年。形成管理工作框架；根据瓦屋山旅游总体规划和重点地块的控制性详规，加快配套设施建设；宝藏禅寺等重点景点加快开发步伐，基本形成休闲旅游产品，实现旅游功能。

4、乡村旅游精品化，打造生态旅游新亮点。

⑴整体推进乡村旅游发展。整体跃升年。加强全市乡村旅游统筹力度，充实完善规划；对现有乡村旅游项目，合理定位，挖掘特色，发展精品，做好项目的延伸开发和错位开发；在开发过程中，注重与周边旅游资源的融合，相互带动，形成区域乡村旅游文化。

⑵加大政府扶持力度。为乡村旅游提供开发规划、项目建设指导，制定相关扶持政策，促进乡村旅游又好又快发展。

⑶打造我市乡村旅游品牌。加强对乡村旅游的宣传推介；积极拓展市场，将我市的旅游农庄串成旅游线路，列入周边各大城市旅游集散中心的`推介线路，同时，加大与周边城市旅行社的合作力度，拓展客源市场。

1、餐饮要培育品牌。开展名菜、名点、名小吃等评比活动，巩固农家菜的开发成果。

2、住宿要等级配比合理。鼓励发展主题酒店、度假酒店等特色酒店，大力发展经济型酒店。

3、交通要完善公共服务设施。优化公交设施及景区内部交通状况，合理设置引导标识。

4、购物要加大扶持力度。通过举办优秀旅游商品评选，引导和培育具有一定生产规模的旅游商品生产和销售企业。

1、巩固一级核心市场。对上海、南京、杭州和苏锡常经济圈目标市场保持持续的宣传促销强度。

2、启动开拓二级市场。分步对安徽、山东、河南、环渤海地区、珠江三角洲等地目标市场进行启动和开拓。

1、组织好天目湖旅游节、美食节等各项节庆活动；进一步做好天目湖夜公园项目，建设特色娱乐项目等活动，丰富旅游项目，延长旅游产业链。

2、加强网络营销、形象营销、与媒体紧密结合等营销方式，新老方式结合，实施旅游品牌立体营销战略，提升天目湖品牌影响力，提高xx的城市知名度和美誉度。

3、以20xx年天目湖“中欧论坛”国际会议、208年上海世博会召开为契机，做好xx旅游宣传工作。

1、加大生态保护力度。做好天目湖水源地和瓦屋山森林的协调保护工作，制定相应的行动方案，加强对项目引进、企业环保等方面的监督管理力度。

2、加大培训力度。组织旅游饭店中高级管理人员参加省、常州市旅游局举办的星级饭店评定员资格和饭店管理、饭店服务培训；组织举办全市旅游从业人员系列培训班；组织旅游企业总经理、分管领导、安全管理人员进行安全法规和安全知识培训，提高xx旅游服务水平。

3、加大执法力度。旅游、工商、质检、物价等部门联合，对旅游虚假宣传广告、旅游投诉、导游无证带团等现象进行查处，净化旅游市场秩序；努力消除事故隐患，树立xx安全、文明、有序的旅游目的地形象。

**旅游公司工作计划书三**

单位的防范工作，维护工厂的治安秩序，力争达到“让客人完全满。。。为了加强管理，增强保安员的意识和服务理念，进一步提高保安员的安全防范能力和服务水平，xx年要在公司经理和周队的领导下，围绕公司的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，全面推行“谁主管、谁负责”的安全责任制，积极做好客服单位的安全防范工作，维护工厂的治安秩序，力争达到“让客人完全满意”的服务目标，为公司创造良好的经营管理环境。具体工作计划如下：

1、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和店如家的思想。各级班队长人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门和上级领导的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证客服单位的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助公司把好用人关，进一步净化客服单位的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保客服单位各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强保安员消防的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

近几年，随着人们生活水平的日益提高，我们医疗卫生事业逐步得到了有效的改善以及受到各级领导的重视和大力的支持，使得我们医护人员对自己的工作更加有信心。比如我们开展了优质护理服务以及健康教育的普及等等，就是我们最好的见证。从而反映了护理工作的重要作用和地位。护士对人民的健康做出了积极贡献，因此也受到了社会的尊敬，被誉为“白衣天使”。在这xx年即将开始的一年,作为一名护理人员，我也特地为自己制订了一份护理工作计划:

一、继续加强学习，提高自身专业素质。尤其是对本科的一些常见疾病的相关知识作进一步的深入学习，以利于临床实践的有效应用。

二、全力协助护士长做好病区的有效管理，如积极发放满意度调查表，发现问题积极处理和改进，带动病陪人参加公休座谈会，鼓励他们说出自己的意见和提出有效的建议，为我们日后的工作得到更有效的帮助。制作有意于患者的一些宣教手册，能确保到每一位患者易于接受和理解。明确自己的职责，使自己的优质护理服务到位，以“三好一满意”为标准来要求自己，做到让患者满意，领导放心。

三、严格遵守本科的各项规章制度，做到上班不迟到，不早退。积极参加科室内及院内举行的各种学习活动。

四、认真做好领导分配给我的各项工作和任务。

五、解放思想，为科室的发展提建议和意见，竭尽所能为科室创造更多的效益

六、加强跟主管医生、病人及其家属的交流与合作，努力构建现代化科学的医患模式，正确妥善处理好医患关系。

七、协助同事做好科室工作，做到工作责任明确、资源共享、团结互助，共创科室优良的环境、优秀的服务、优越的`业绩。

八、护理事业是一项崇高而伟大的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为科室的发展作出自己应有的贡献!在即将迎来的20\_年，我会努力改正缺点和不足，做好自己的工作，对病人负责，对自己的工作负责。努力、努力、再努力!

为了遵守财务制度，结合xx电力建设有限公司自身特色，制定本年度出纳工作计划。

1．出纳工作是财务工作中重要的对外服务服务窗口，是整个财务的前台反应，小出纳，大服务，xx年要使服务更上一个台阶。

2．搞好资金收支，资金是保证一个公司运行的新鲜血液，在银行不允许借贷的情况下保证足够的资金是尤其重要的，要根据科学的指标测算出合理的资金留存数，做到既不耽误生产，又使多余的资金保值增值。

3．现金和银行存款日记账序时登记，日清月结。逐笔序时登记现金和银行日记账，保证反应及时，不透支，银企相符。同时建立电子档一份。

4．做到网上银行及时查账，早上上下班及下午上下班各一次，及时去银行提取回单，保持与银行正常沟通。

5．做到大额额资金使用心中有数，搞清资金使用去向及原委，现金提前予约，转账支付正确，费用最小化，支付及时化。

6．出纳一岗两人，登记银行及现金账一人，并保管财务专用章，另一人编制内部账，保管法人印鉴，付款时对外出纳根据审核批准的支付单填写支票或付款单到内部出纳处登记盖章，要用章及时签字，每周与内部出纳核对一次账务，保证正确。

7．服从公司总的财务安排，进行其它不与出纳岗位相抵触的财务工作。

8．加强业务学习，每周周记一篇，每天登记工作流水账，一本已完成工作与未完成工作笔记。

9．妥善保管恒源、亚能及天瑞各类支支票，做到付出登记使用票号、类型、金额及用途。

**旅游公司工作计划书四**

20xx年旅发公司主要工作围绕三个方面开展:一是景区基础设施建设和经营性项目建设，二是市场营销工作，三是公司内部的标准化管理。现详述于后。

依据景区已确定的和待确定的详细规划，旅发公司所管六个景区20\_年新建、续建项目固投总额为5.63亿元，其中20\_年当年预计可完成固投4.69亿元。全年力争完成固定资产投资6亿，招商引资和银行贷款融资5亿元。具体列表如下：

长江半岛游客中心配套项目，固投总额为2.3亿元，其中20\_年当年预计可完成固投1.7亿元。列表如下：

要确保完成6亿固投，必须要有以下条件和措施作保障： 1、统一思想，形成共识，早决策，早安排。

2、综合采取独资、合资、招商引资的方式，保障建设资金。 3、征地、拆迁不拖延。一边开展施工设计，一边进行征地拆迁。

4、必要时允许灵活选择招标、竞争性谈判、垫资代建等方式，争取时间，尽早开工。

1、周边市场：周边市场完成游客人数共100万景区人次，增长100％，实现门票收入3000万元，增长150%。

2、中远程市场：中远程市场完成游客人数共5万人，比20\_年的近1万人增长400％。

3、游客结构：

①周边市场实现游客总量的90％，中远程实现游客总量的10％。相对结构为 9 比 1。

②团队市场实现游客总量的40％，散客自驾市场实现游客总量的60％。团散结构为 4 比 6。

③春季（1－5月）实现游客总量的30％，夏季实现游客总量的50％，秋冬季实现游客总量的20％。时间结构为 3 比 5 比 2。

（二）总体思路

实施“五建三推三联动”，做深周边、启动中远，夯实赤水旅游实施全国性推广的基础。

1、五项建设：一是加强营销队伍能力建设。二是针对我市多景区特点和各地市场的需求差异，探索形成满足各地市场的组合销售方式，建立各地市场的组合销售管控体系。三是实施市场销售渠道体系建设，构建线上、线下的立体销售网络，通过“站稳三腿（川、渝、黔）、构建两肋（湖北、陕西）、伸出三臂（京津、长三角、珠三角）”，建立起以旅行社渠道为主体的线下经销商骨架；以同程、驴妈妈等电商渠道为主体，建立线上宣销一体的网络销售骨架。四是建立关于赤水的目的地信息外传播渠道体系建设，形成以社区、交通、办公场所的终端焦点媒体强植入传播；以在网络沉积游记、攻略形成服务性、口碑性传播；与官方

媒体建立合作伙伴关系，畅通事件信息传播渠道。五是在20\_年市场运行的基础上，基本建立起一整套促进市场开发的销售政策体系建设。

2、三推广：实施赤水旅游品牌形象推广、赤水线路产品引导性推广、赤水旅游目的地活动配合推广，以此多层面、多角度宣传赤水，展示赤水旅游的多元性和丰富性，树立“一站式旅游目的地”概念。

3、三联动：传统媒体、新媒体结合使用，形成线上媒体线下媒体联动，促进诉求、品推、产品全方位、立体传播。实现目的地活动与媒体宣传联动，尽量实现搞活动不闭门自娱自乐。推动目的地商家营销联动，提升商家市场意识和营销合力。

（三）市场布局

20\_年的营销工作，在巩固20\_年取得的`周边市场效果的基础上，强化周边市场的深度推广，做细主力城市市场，深化地级二级市场，扩大周边市场的产出能力。同时，选择具备大交通条件的中远程市场，有选择性地完成中远程市场的启动工作。在投入方向上，近程强化投终端，中远程渠道支持为主体。在投入产出上，周边投入产出盈余，中远程市场自养积淀。

1、周边市场

贵州、重庆、四川三大周边市场，以营销中心模式运行。

2、中程市场

中程市场选择湖北、西安两大市场，并适度辐射到甘肃市场。

3、远程市场

远程市场包括四大市场，一是北上广三大城市群市场，具体包括北京、上海、广州、深圳四大主力城市；二是香港市场，作为将来进军海外的桥头堡。

20\_年进入远程市场的目标有两个：一是通过对北、上、广、深、港五大市场的运作，扩大赤水旅游新形象在全国的影响力，二是取得一定的市场客流，逐步通过中远程市场的拉动，改善赤水旅游明显的周内与周末之间的淡旺状况，提升景区、酒店等主要旅游产业链各环节的经营状况。

（四）主要做法

1、预算投资

20\_年的营销总预算为3000万元，其中：各市场营销投入总预算为2100万元，公共投入预算为900万元。各市场营销投入指各地客源市场的宣传投入。公共投入指应用在全国性媒体投放、赤水形象手册、主题营销活动、公共促销用品、赤水旅游宣传视频的拍摄制作、分市场投入的弹性预算等多个方面，主要内容如下：

①全国性媒体的形象广告宣传投入。20\_年寻求和央视的记录频道、科教频道的《国家地理》栏目等媒体合作，以拍摄记录片的方式展开全景赤水的形象宣传合作。

②面向全国的赤水旅游形象手册的设计制作。20\_年，公司应当策划制作一本赤水形象宣传手册，用于集团、政府、旅行社行业的公共宣传。该手册涵盖：景区、酒店、饮食、文化、道路交通等多个方面的内容。

③主题营销活动。根据市场发展的需要，策划针对不同季节的主题营销活动，以旅游目的地营销主题活动的方式拉动客流，扩大赤水的事件营销的影响力。

④公共促销用品。配合主题营销活动和公共宣传，所需要的促销用品费用的开支。

⑤赤水旅游宣传片。20\_年春季，完成赤水旅游形象广告片

**旅游公司工作计划书五**

开始步入社会了开始接触旅游这一行业，旅游这一行业对我来说是一项比较有挑战性的工作，一眨眼就过去了也已经离开了校园。初进旅游行业的对一切都是很陌生，刚开始工作时我真的不知道从何着手，经过了几个月的实习，让我学会了许多，懂得了如何待人处世，虽然在过去的几个月中曾有过欢笑，曾有过泪水，曾试图想过放弃，但是又觉得这点挫折我都接受不了未免也太失败了吧，所以选择了继续。昨天我还是一个在校的学生，而今天我却成为了社会的一份子，学校我总是长不大的孩子，老师的包含和容忍成长，而步入社会以后才体会到社会的残酷性，再也没有了老师的包含和容忍，什么道要靠自己，学校我想法很简单，可并没有想过工作以后面对的种种困难应如何解决，如何面对。也许现在这份工作对于刚刚毕业步入社会的来说，有点苦有点累，可是还是很庆幸的得到这份来之不易的工作。也许在家中，每个人都是爸爸妈妈的掌上明珠，被爸爸妈妈宠着。而在学校，则又是老师心目中永远长不大的孩子。关心和呵护下，使我成长着。但一下子让我自力更生确实很难适应。昨天我还是一个在校的学生，而今天我却融入了xx这个大家庭中，再次感到很欣慰，导游永远是万人之中笑脸相陪的人也许在曾经的带团过程中，受到客人的挨骂，批评，甚至投诉，会为此感到悲伤，但是悲伤的同时我也应该好好的想想为什么会遭到客人的挨骂，批评，甚至投诉呢?这是自身的原因，因为自己可能没有做好自己的本职工作，所以才会引来客人的批评，应该欣然接受，并正视自己的错误，加以改正，记得有一句话是这样子说的微笑是最好的名片”当我第一次见到客人的时候，用我最真诚的微笑对待他当我和客人告别的时候我还会用微笑对待他当客人用他微笑来回应我时候，就表示客人对我这一天工作的认可。一个服务行业，服务行业是一个比较辛苦的行业，既然我选择了就要用心做下去。

在年的圣诞节中，我带团去xx时，由于自己准备的不是很充分，想的不是很周到，加上一些主观原因和一些客观原因，导致这次带团不理想，这也严重的给我带来了挫折感，还给公司制造了不少的麻烦，我真的感到很内疚，也很自责，不过也让我学到了怎么样处理问题，面对问题是要临危不乱，经过了这次的事情，我给自己在年底制定了一个新的工作计划：

1、熟悉线路。首先要熟悉公司新的或者主推的线路，出团前一定要做好充分的准备，不懂得要多像老导游或计调请教，做事情要有把握，有依据，才能做到万无一失。

2、服务工作要细心，热心。特别是旺季的时候一定要提醒注意事项，就算是在忙也不能急，还要学会观察客人的心理变化，提供个性化服务，细心做好每一个工作的细节。

3、扩充自己的知识面，提高自己的`讲解能力。完善这个带团的程序，争取明年成为公司的优秀导游和优秀员工。不仅要做公司的优秀员工还要尽自己最大的努力为公司争取更多的业务。

4、学会导游要以不变应万变。出现问题也不能自己先乱了阵脚。导游虽不是万能的，但你的头衔就注定了你必须在客人面前临危不乱，及时果断的处理问题，如发生意外情况也要学会随机应变来妥善处理。

5、注意协调工作。安排好游客的同时，也要妥善处理好客人，司机，地陪旅行社和景区的关系。

6、在工作过程中，不断的向我社同事及其他旅行社导游学习，借鉴先进的带团模式，充实自己文化修养，进而提高自己的业务能力。

**旅游公司工作计划书六**

20xx年即将过去，回顾在公司一年来的工作，即有成绩也有不足。

西双版纳xx县xx旅游开发有限公司成立于20\_年3月31日，我于20\_年1月23日进入公司，2月2日被分配到接待中心成为正式公司职员，在依主管的带领下我也履行了本职工作。20\_年3月7日被调到了办公室当文秘。在公司x主任、x副总、x经理的引导下，这一年以来，凭着敬业、勤奋、学习的心态，虽然平时偶尔有些懒惰，眼中无事， 但这并不代表我内心贪婪，我也想有朝一日能成为一个合格的办公室文秘。在这期间我也不断学习有关知识，也谢谢领导们能给我这样一个发展平台，我也想利用这样一个平台不断突破自己，以提高自己内心的素质。现将这一年来在思想、工作、学习等方面情况总结如下：

为了工作需要，提高自己的水平，我注重加强自身学习。这一年当中，我也利用了几个月的时间到xx县旅游局实习，也领悟到了那句“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏。在做好工作的同时，坚持“工作学习两不误”的指导原则，挤时间学习，努力提高自身素质。这一年来，我认真学习公司的各类文件、邮件、收发传真等。通过学习，增强了用科学发展观武装自己的头脑，在工作实践中努力提高自身素质。通过学习，自身素养得到了进一步的提升，理想信念更加坚定，工作思路更加开阔。

网上的知识与实际工作所接触的内容有很大的差异。俗话说隔行如隔山，对于我这个从来没有接触过文秘工作的新手来说，工作中常常在细心、认真、专业上做的不够，时刻感觉到有巨大的工作压力。面对压力，我没有畏惧、没有退缩，虚心向办公室x主任学习请教，主动接受办公室薛主任的指教，改正错误并不断的从网上学习一些有关的知识。通过这一段时间的.学习，能明显感觉到自己有了一定的进步。

从参加工作以来，我始终把学习放在首位。一是，切实加强办公室文员制度。二是，虚心听取领导的指导意见；三是积极参加有关的学习培训。总之，这一年以来，在办公室的工作上，虽然没有什么轰轰烈烈的成绩，但一直都能兢兢业业、踏踏实实、堂堂正正的工作，切实履行了 “办公室文员的规章制度”。在以后的工作中，我将一如继往的工作，扬长避短，为了更好的适应发展，更进一步系统的学习文秘知识，充实自己专业知识和观念的转变，使自己对文秘的工作有了更准确的把握。

为公司景区未来的发展，也为了自己家乡以后的昌盛，作出自己不懈努力和最大贡献。

**旅游公司工作计划书七**

是旅游分公司的成立、起步之年，在集团公司各领导的关怀和引领下，在吴总和王执总的正确领导下，我们旅游分公司外勤组、生态餐厅、办公室各版块员工精诚团结、扎实肯干、克服困难，以“提升企业形象、宣传公司文化，促进公司的经营和发展”为工作方针，顺利地完成了各项旅游工作，较好的实现了集团公司下达的各项指标计划，为集团公司的长远发展奠定了坚实的基础，现将今年以来旅游分公司的工作情况总结如下：

（一）、开拓西安、咸阳、渭南地区市场。截止12月15日，旅游分公司共完成接待游客36286人，715车次，汇集了西安、咸阳、渭南地区的大量客源，从服务到接待，全方位的做好了我们的服务工作，旅游分公司零距离面对的是客户，打造了终端的消费群体，西安、咸阳旗舰店已开设，渭南地区还在大力开拓当中。

（二）、截止12月初“一日游外勤组”支出、收入费用明细。大巴车过路过桥费195870元；车辆加油费用464312.27元；大巴车辆保养维修费用11532元；导游司机出差住宿费用156754.8元；导游司机餐补费用13130元；广告宣传费用（送出礼品）23736.6元；车载移动手机及固定电话支出费用988元；4－11月份面粉厂返点为6299元；4－11月份旗舰店返点为50436.9元；4－11月份粮食银行返点为6210元。

（三）、截止12月初“生态餐厅”支出、收入费用明细。

1、产品、酒水、卤制品类本年累计销售收入970363.1元，累计销售成本737541.34元，本年实现的产品毛利为232821.76元，具体明细如下：

（1）产品类：收入669558元、成本524433.76元、毛利145124.24元；

（2）酒水饮料：收入19711元、成本14144.32元、毛利5566.68元；

（3）卤制品：收入258637.56元、成本180624.64元、毛利78012.92元；

（4）生肉类：收入22401.54元、成本18312.64元、毛利4088.9元；

（5）其他类（扑克）：收入55元、成本25.98元、毛利29.02元；

2、其他业务收入（餐费收入）487442.5元，其他业务支出705464.05元；

3、游客免费就餐3602桌，后厨原材料支出每十日基本平均18000元左右，销售部、卤房包装费用累计16680元，餐厅其他支出累计37628元。

（四）、旅游分公司各项费用汇总。管理费用为：171252.91元，销售费用为：1813427.92元（其中包括游客免费就餐），财务费用为：38162.45元；整体亏损845.07元。

旅游分公司在集团总部的指导下，在各个分公司的大力支持下，在我们旅游分公司的全体员工的辛勤努力下，取得了很大的社会效应。在大荔周边、渭南、西安和咸阳地区取得了社会口碑宣传效应，基本完成了旅游分公司发展方向第一阶段：撒网式宣传，进行第二阶段：重点集结阶段。

“重点集结阶段”分为两方面进行：

第一方面，为各个片区开设分店展开一对一的服务，做好开店及开店后的宣传工作。做出游客的档案建设，从中找出重点优质顾客，与各自的片区领导沟通，重点客户重点培养，为开设分店做好铺垫和宣传工作。

第二方面，在槐林餐厅建立销售点，即卤房卤制品和香肠的销售工作及销售部产品的销售工作。此时，可以将我们的第二项业务，也就是自驾游b线，在a线的基础上大力的宣传。自驾游的游客在享受活动的同时，可以自费购物。销售部和餐厅对外开放，为开展b线业务提供了优越的内部环境。餐厅为了对自驾游游客的接待工作更细致，也已经根据游客人数制定出不同的套餐，来提供游客的就餐问题。

旅游分公司做到了二赢：一赢做好了公司形象，提升了产品知名度，得到了口碑宣传；二赢是节省了在各大媒体上做宣传的广告费用，并且又为公司增加了另一项产业，即服务旅游产业。

旅游分公司取得的成果：

（一）“免费一日游”活动成功的开展。自4月中旬开始，为了扩大企业影响，宣传公司绿色、生态、营养、健康的各种产品，在吴总和王执总的正确引导下，集团公司各兄弟单位的配合和支持下，举办了“免费一日游”观光旅游活动，吸引了来自西安、咸阳、渭南各地区的人士来参与；作为活动的举办方，我们不负众望，积极策划组织安排活动的相关事宜，从联系到组织、从安排到布署、从后勤到接待，做好了我们各方面的服务工作，也为后期开设西安、咸阳旗舰店做了良好的铺垫，在“一日游“活动成功的背后承载的是我们集团公司全体员工的心血与汗水。

（二）“粮食银行”业务的开展及大力宣传。根据集团总部的要求，我们在做好旅游工作的基础上，着重开展了“粮食银行”的宣传工作：7月，集团公司响应5月份党中央一号文件多次强调的深化粮食流通改革体制，开展了“粮食银行”业务。我们旅游公司一接到上级通知，立即响应，为了能在第一时间做好宣传，让更多地方的客户加入投资，旅游公司针对“粮食银行业务”召开了专题会议，组织导游积极学习，专请粮食银行姚行长及吴总对导游进行了有关专业知识的培训，借助旅游公司的优势在大巴车上进行大力宣传，8至12月份在“外勤组”的大力宣传下吸引了很多客户对粮食银行的投入。

（三）生态餐厅的业务开拓及基础设施建设。为了使餐厅进一步走入规范化轨道，在市场竞争激烈情况下，8月中旬顺利完成了卤肉坊、销售合作社的扩建和改造，9月份又进行了灌肠车间的改建，连续施工，工程部同志在服从分配，听从调度付出了艰辛的劳动，顺利的完成了合作社、卤肉坊、灌肠车间的建设工作。杨经理和陈厨师以及所有槐林餐厅的工作人员，用辛勤和汗水铸就了我们生态餐厅的稳固发展。

（四）实施绩效考核管理模式，推进了岗位标准化服务。集团公司全面启动了“绩效管理模式”，旅游分公司从9月份开始对各版块员工进行绩效考核管理，首先建立了生态餐厅、外勤组规范服务标准化体系，其次强化落实了《员工素质培训考核激励机制》，把服务提升工作日常化、具体化，进行日考核月总结，并把考核结果与员工的绩效工资挂钩；我们在坚持常规素质考核的基础上，将各版块员工的自身学习、作风纪律、工作成效、服务意识等各项工作都纳入到考核范畴，进行逐级考核，严格奖惩，用机制督促员工不断地自我学习、自我控制、自我完善，其中外勤组及生态餐厅《服务人员综合业务技能考核》的实施取得较好成效：一是员工的\'业务能力、服务水平、礼节礼貌有了提高；二是员工的遵规守律意识得到了加强；三是激活了骨干级主讲导游的创新动力和工作热情，提高了骨干的独立思考能力和独挡一面处理突发事件的能力，从而使各版块服务管理得到了有效地提升。

（五）积极开拓“一日游”业务新领域。自9月份开始，旅游分公司“外勤组”接待的团队分成2个部分，一个部分是“团体游”，另一个部分是“自驾游”，团体游和自驾游总体来讲从服务到接待，各带团主讲导游能够做到创新，在实际工作中投入满腔的工作热情，为游客提供高品质、高质量的服务，得到了较多游客的认可及称赞，从而体现了我们团队用实际行动切实践行了热情服务的理念；并通过多次“团体游”与“自驾游”导游之间的相互学习实践，让大家更新了观念、看到了差距、同时也明确了目标，激发了大家的凝心聚力、争创一流的工作干劲，不断地加强了旅游分公司在集团公司中的纽带、宣传和带头作用，增进了集团公司先锋模范作用。

（六）员工培训与内部管理相结合。8、9、10月为了提高员工的服务意识，提升员工的服务技能，我们与集团公司培训部配合从仪容仪表、接待礼仪、岗位职责、规范化服务方面开展了服务规范化的培训，提高了导游业务技能综合素质，为提高导游职业形象，特别定制了导游员夏、秋韩版气质工服，导游员工作服的统一、规范给游客留下了深刻的良好印象，也是我们做好旅游接待工作的基础。针对在办公室学习的导游进行严格的系统培训，还同步进行了“礼貌服务用语”实践培训，通过周期训练培训，导游精神面貌显著改观，外勤组导游、司机形象焕然一新。张主席向我们导游、司机提出了时刻都要“脸笑起来、礼敬起来、精神扬起来、垃圾拾起来”的要求，让游客倍感热情、温馨、周到的服务。

（七）加强了节庆活动“拳头产品”的宣传及推介。生态餐厅“合作社”利用不同的节庆节日组织具有特色的销售活动，外勤组导游与司机配合大力宣传，内部进行了导游司机组“玉米油销售竞赛活动”及“谷朊粉销售竞赛活动”，同时配合组织游客进行拔河比赛、脑筋急转弯活动、购物抽奖活动等，达到“小活动、大宣传”的目的，极力打响公司产品的知名度。

（八）与各企事业单位相结合，提高一日游活动的针对性和实效性。通过与大荔旅游局相结合，一是参加了渭南地区大型展销会、西安地区大型展销会，共发放宣传资料23000余份，充分利用参展商高度集中的有利时机，突出重点，灵活宣传，力求达到宣传公司产品的目的，扩大企业影响力；二是解决了外勤组开展的“自驾游”活动，参观“八鱼石墓群”及其它景点门票优惠事宜；通过与西安、咸阳各单位相结合，共回访西安、咸阳企事业单位共9家发放各类宣传资料1000余份，有力地拉动了市场，在做好宣传及促销活动的同时，先后对西安、咸阳部分重点客户进行了回访及市场调查，为今后旗舰店与便民店市场开发提供了依据。实践证明，采取政府与企业相结合的宣传方式，提高了宣传活动的实效性和针对性。这些所有的宣传取得的成绩，都离不开安助理，李主管，雷主管，贾组长，以及所有为旅游服务事业辛勤付出的伙伴们。

回顾一年的工作，在总结成绩的同时，我们也清醒地意识到从内部管理及业务开拓方面还存在很多不足：

1、留岗职工老龄化问题，存在安全隐患。目前旅游分公司司机组有两名员工年龄在55岁以上，为了杜绝不安全事故的发生，将对这两名员工视其情况给出结果。

2、财务费用负担重。旅游分公司所开展的主要业务居多为公益慈善性质，自驾游业绩不是很突出，没有达到理想中的期望值，结合的亏损数据，目前旅游公司盈利尚未成熟，数据表明旅游分公司费用支出过高，从而缩小了盈利空间，负债率高达200万，财务费用负担重；

3、部分员工业务技能不到位。新进导游业务技能还不够熟练，与实际工作需要还有很大的差距，在整体服务水平、服务质量上我们还有很多不尽人意的地方，礼仪礼貌需要进一步规范，服务标准应该要求更高；

4、外勤组旅游安全方面不够完善。“外勤组”在处理突发情况的救援组织、机制和措施还需进一步健全；

5、在实际工作中缺乏职业认同感。在日常工作中尤其是一线服务人员面对的是形形色色的游客，需要大家在工作中克服工作情绪化，注重磨练意志品格、强化心理素质、提高道德修养，以理智的态度处理各种突发事件，提高应变能力和心理承受能力，以更加积极的态度维护的窗口形象；

6、“免费一日游”行程安排存在各方面安全隐患问题。存在组织者所组织游客年龄偏大、谎报年龄、信息登记不全、要求两个甚至两个以上的集合地点，私自隐藏带宠物上车，针对这一些列问题，我们将制定具体措施（安全协议书）：联络人组织的参团游客必须提供个人身份证复印件并签订安全协议书方可蹬车出游。

（一）顺利完成旅游分公司发展规划第三阶段：完善自我造血功能，逐步转亏为盈。

在新的一年里，旅游分公司达到第三赢：是在发展中完善了公司的业务水平和管理水平，高挑战性的工作环境，为公司培养出一大批销售和管理人才。

此阶段分二步开展：

第一步，借助a线的推广，通过导游讲解和宣传单页的发放，来宣传b线的活动。b线的推广工作，第一，可以通过a线的宣传；第二，和社会知名的旅游机构合作，选择优质游客。b线自驾游费用初定为100元／人，服务内容包括优秀导游陪同讲解、意外保险、各个门票费用、生态就餐费用、原生态槐林漫步、参观快乐鸡和快乐土猪、亲自体验捡拾鸡蛋、看沙漠鸵鸟和魅力梅花鹿赛跑等。自费项目包括骏马飞驰、细狗撵兔、路虎车飞驰沙漠、自由购物。制定出导游的销售激励方案，安排优秀导游服务游客，自费项目业绩及公司销售业绩均与导游的收入相关。

第二步，增加b线的活动范围。

具备一定的条件后，可以在槐林中，建造自己的住宿环境，可以考虑建筑小木屋、经济实惠并且与众不同，让游客享受大自然的温馨、舒适。此收费项目利润空间大。

在进行以上二步活动中，要不断增加槐林餐厅销售部的产品种类。熟食和香肠必须保证口感好且产品价格档次各异，让所有顾客都有消费机会。增加熟食包装，产品转化为礼品，提高价格，提升品质。二要增加槐林的娱乐活动。（建议增加槐林种植面积，植树造林，美化环境。改善猪粪鸡粪的发酵，阴天和雨天臭味太大影响槐林空气指数。）翻出槐林空地的土壤，春天可以让游客自己体验用牛车耕地，自己亲手种植植物，美化槐林环境，为秋天收获季节游客亲自采摘创造条件，可谓双赢。利用槐林细狗撵兔的娱乐项目，增加看点，增加产品销售量。餐厅后面的蓄水池可以建成鱼池，让游客体验钓鱼的乐趣，钓鱼者付一定费用后，鱼可以由餐厅加工制作成熟食。

（二）工作重点

1、继续做好“一日游”活动，保证工作有序开展。作为集团公司的对外服务窗口，旅游分公司将继续围绕“扩大企业影响宣传公司产品”，开展“免费团体游”与“自费自驾游”活动，为集团下属各分子公司及西安、咸阳旗舰店渭南片区做好服务，促进公司的经营和发展。

2、积极开展宣传工作，努力拓展营销市场。以“组织游客进行观光旅游”为导向，大力宣传公司产品达到“营销”的目的，拓展西安、咸阳市场客源，把握动态、大力营销、多形式开发市场，将整体外勤服务从服务化做到商业化转变。

3、拓宽营销思路，精心策划宣传，提升旅游吸引力。充分发挥春季“万亩槐林”景观资源优势，重点筹划“自驾游活动”及娱乐项目的开展，围绕“细狗撵兔”、“沙漠悠然骑马”、“路虎车穿越沙漠”、“祭拜南无观自在菩萨”、“黄河湿地”、“八鱼石墓群”等六项开展娱乐项目活动，增加旅游公司的亮点，从而增加收益！

4、不断加强员工队伍建设，抓好员工培训学习，提升员工素质。牢固树立“人才是第一资源”和“员工第一”的理念，下大力、多形式搞好员工培训，提高各个版块员工的综合素质，打造一支素质形象好、专业技能强、文化涵养高的过硬队伍，增强旅游公司的核心竞争力。

5、加强旅游安全管理，杜绝车辆不安全事故。加强司机的安全培训教育工作（每月1号和2号），完善车辆在处理突发情况时救援组织及机制措施。

6、降低费用成本，深化营销策略。旅游公司计划在财务费用、管理费用上减少成本开支，在销售收入、开设便民店、旗舰店的收入上加大力度，争取降低亏损费用。必须买的把费用降低到最大化，可有可无的尽量不要购买，以最小的成本达到收益最大化，尽量使我们的利润达到最大化。

7、加强“粮食银行”业务的开展。粮食银行是我公司的一项业务，在的工作中，我们要求每一位导游都要充分发挥各自的业务潜能，有目标、有任务的完成粮食银行业务。

总之，在吴总，王执总的正确领导下，经过一年的风雨兼程，在集团公司各兄弟单位的指导和帮助下，通过我们旅游分公司全体同仁的团结奋斗、共同努力，圆满完成了各项工作目标，同时，伴随着公司知名度和美誉度的不断提升，，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为集团旅游分公司的经营发展再攀新高做出应有的贡献！

**旅游公司工作计划书八**

青春易逝，展望20xx，力求突破自我!我制度本年度的工作计划：

规章制度，力求自身工作的高质量；迎接新一年的旅游工作;导游工作，导游带团技能，自身带团经验，以不变应万变;计调工作，熟练计调操作流程，熟悉线路流程，能以更优的价格和服务质量为公司员后备力量，尽量在最短的内最优的报价，注意工作;总部前台接待，熟悉散客线路、价格，时刻关注价格，更新电子屏信息;

学习，拓宽知识面，努力的文化素养，学习旅游专业知识常识导游带团技能、知识;我相信这众多导游所的专业性，针同群体的游客不同模式不同主题的服务。自我进步、自我成长。

随身携带小笔记本，把易忘但又需要特殊注意的事情随时记下来，养成良好的习惯。每一次任务，对外尽最大的努力维护xx国旅的声誉!

导游讲解服务是整个旅游服务活动过程中极为重要的一个方面，在导游讲解过程中，我认为“准确、清楚、生动”三者相辅相成，缺一不可。

首先“准确”是首当其冲，至关重要的，在讲解过程中牢记“一伪灭千真”的教训，切忌胡编乱造、张冠李戴、信口开河，这样会使游客有被蒙蔽、愚弄的感觉，会引起游客的反感、责备。旅游者在旅游活动中“求知”是重要的内容之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必须科学、规范，传递的.信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望。

其次，“清楚”是关键，在导游讲解中，清楚、简洁流利的语言表达，是导游语言科学性的又一体现。口齿清楚、言简意赅、措词恰当、组合相宜、层次分明、逻辑性强，避免使用生僻的词汇和滥造词汇，这是导游讲解基本的要求。

另外，“生动”是调和剂，是创造旅游团队和谐气氛的重要手段。如果讲解过程中，语言平淡无奇，象和尚念经似的单调、呆板，会是旅游者感到索然无味，在心里上产生不耐烦或厌恶的情绪;而生动形象、幽默风趣、妙趣横生的讲解能够创造出美的意境，可调整旅游者乐观的心态、欢乐的情绪、浓郁的游兴，创造的是一种和谐、欢乐、积极、高昂团队气氛，给人的是一种美的享受。

以上是本人20xx年的工作计划，希望各位与同事指正、监督!

**旅游公司工作计划书九**

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。

一、在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，采取不面的营销活动。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。

**旅游公司工作计划书篇十**

为了有效改善我市旅游市场秩序，创造优良的旅游环境，按照省、市旅游局统一部署，特制定20xx年度安全生产工作计划如下：

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》。

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。

**旅游公司工作计划书篇十一**

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。

一、在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，采取不面的营销活动。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。

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。

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！