

# 最新县域旅游发展规划 旅游年度工作计划 (实用5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看一看吧。

## 县域旅游发展规划 旅游年度工作计划篇一

学校安全工作事关学校稳定，社会稳定，力促学校持续和谐发展，必须长抓不懈，时时警钟长鸣。为切实加强学校安全工作计划，提高全体师生的安全意识，保障学校和师生员工生命财产安全，维护学校及社会稳定，确保全年学校安全目标任务的全面实现，现结合我校实际对xx年学校安全工作计划安排如下。

为切实加强对安全工作的领导，成立桃源三中安全工作领导小组。

略

领导小组下设安全管理办公室，为安办主任，具体负责学校安全日常工作。

1、杜绝重特大安全事故和责任事故。

2、强化安全宣传教育，提高防范技能。进一步完善我校突发公共事件应急预案，预案要全面（自然灾害类、事故灾难类、突发公共卫生事件类、社会安全事件类、网络和信息、安全类、教育考试安全等），开展各类安全演练次数每期不少于1次，不断增强师生安全防范意识和提高自我防护能力，定期开展有专题的安全知识宣传教育。

3、加大隐患排查力度，建立排查整治台帐。学校每月都要进行一次安全隐患排查整治行动。

4、巩固“平安创建”、“警校共育”成果，进一步加大校园及周边环境治理。创建安全、文明、和谐的校园，确保师生生命和财产安全。

5、加强疾病疫情和食品卫生的防控和监管工作。确保学校内食堂运行规范，进货索票、索证率达100%;确保学校内食堂、卫生许可证、从业人员健康证、健康知识培训持证率达100%。

6、加强安全信息管理，按时报送各种安全信息材料，抓好学校安全信息情报的收集、处置工作，防范各种安全事故发生。

#### (一) 建立制度，明确责任

1、校长与班主任及食堂从业人员、班主任与学生家长要分别签订安全责任书，明确各自的职责。

2、建立安全工作责任人制度，校长为第一责任人，分管安全的副校长为第二责任人，安全办公室主任是第三责任人，各位班主任为具体责任人;主任为处室具体责任人。

3、进一步建立和完善各项安全工作制度，强化对安全工作的过程和终结管理，严格考核、奖惩。

#### (二) 突出学校安全重点，强化安全管理

学校安全工作要以校舍、食品卫生、消防、流行性疾病防控、学生溺水、道路交通、学生伤害等为重点。

1、对学校校舍要随时加以监控，发现问题及时报告并切实加以整治。

2、对食堂人员，严格准入制度并定期进行体检，做到持证上

岗，坚持求购索证制度，确保饮食安全。

3、严格按照要求配齐消防设施，并保证能有效使用，严格按照要求规范、妥善保管和使用好危化物品。

4、大力开展爱国卫生运动，搞好校园清洁卫生和消毒灭菌工作，有效预防和控制流行性疾病，自觉接受主管部门和卫生防疫部门的监督检查。在卫生防疫部门的指导下做好传染性疾病的预防和宣传教育工作，防止传染疾病的传播流行。

5、加强校园重点部位(校门、楼道、微机室、实验室)的职守，加强重点时间(课余时间、午休时间、课外活动时间、上放学时间和节假日)的管理。

6、确立专门的用电管理员，加强用电线路、设施的维修、管理，严禁师生乱拉乱接、随便触摸用电设备。

7、加强交通安全工作计划。一是外来车辆一律不准进校园，防止意外交通事故发生。二是进一步加大交通安全宣传教育力度。严禁师生乘坐无证车船。三是学校不得组织学生参加没有安全保障的社会实践活动，不得组织学生参加抢险救灾等有危险的活动。

8、做好防溺水安全教育工作计划。教育学生不擅自到池塘江河中游泳，掌握一些基本的溺水救护知识。

9、及时通报本地和外地发生的安全事故，时刻给予师生安全警醒，保持高度警惕，使安全工作警钟长鸣。

### (三)加强检查、整治隐患

针对我校安全工作的薄弱环节，学校突出加强安全防范工作，继续坚持定期和不定期的安全排查、防范制度，确保安全工作万无一失。

1、开学前，学校安全工作领导小组将开展校园安全大检查。检查内容有校舍安全、消防安全、交通安全、食品卫生安全、用电线路及用电安全、危化物品及易燃易爆物品安全、楼道安全等。对检查出的安全隐患，并立即组织整改，以确保开学时正常使用。

2、加强常规性的安全检查。学校对重点安全部位，强化警钟长鸣意识，做到时时检查、处处留心，严加防范。对检查中发现的问题或安全隐患，学校立即采取措施，切实整改。

#### (四)加强教育，提高认识

1、继续加强与派出所、卫生、消防、文体等相关部门的联系，定期与不定期开展学生安全教育、法制教育等多种形式的专题讲座，共创“警校共育”新局面，联系学生家长开展家校共育，加强对问题学生的教育和转化工作。

2、把安全、法制教育工作计划纳入教育教学内容，做到每周有1课时的安全教育时间，安全教案内容全面，要素齐全，过程详实，针对性强。要结合季节特点和学校所处特殊环境开展有针对性的安全教育，有计划的开展各类安全演练。

3、加强学生心理健康教育工作计划，消除学生心理疾病，建好用好“心理咨询室”，并落实专人负责，保障学生身心健康成长。

#### (五)强化奖惩考核制度，确保责任落实

进一步完善奖惩问责制度，严格按学校安全工作考评细则综合考评各年级、各班安全管理工作。对学校安全工作落实不够、效果不明显的，出现安全事故的予以“一票否决”，并视其情节轻重追究有关责任人的责任。

## 县域旅游发展规划 旅游年度工作计划篇二

旅游业是创汇创收的外向型综合性很强的新兴产业。加大宣传力度，开拓旅游市场，是加快旅游业发展头等重要的问题；开发市场的广度和深度，是宣传成效的具体标志。旅游现在已经成为人们生活中必不可少的一项活动。成立石家庄办事处，做好市场和景区之间的衔接工作，从而达到旅游企业(景区)和旅游者的“双赢”目的。

一、推广目的：

2、让石家庄旅行社对景区有深入的了解，充分推广景区优势资源；

二、推广范围：

石家庄、邯郸

注：推广方向以石家庄为中心点，以地接方式扩廷周边市场

三、市场分析

1、石家庄市场概况

(1)、地理位置，人口：石家庄市地处华北平原腹地，北靠京津，东临渤海，西倚太行山，是首都的南大门。现辖6个区、12个县、5个县级市和1个国家级的高新技术开发区，总面积1.58万平方公里，全市常住人口约1000万人，市区300多万人。

(2)、交通情况：铁路—京广、京山、津浦、石太、石德、京包、京秦、京原等13条铁路干线及只线、地方铁路行程了石家庄为枢纽的铁路网。石家庄火车站位于市区中心地带，铁路—石家庄公路如网，通车里程达4万多里。石家庄有多个

长途汽车客运站。

(3)、经济发展:石家庄市是河北省省会,全省的政治、经济、科技、文化和信息中心。改革开放以来,石家庄人民焕发出加快发展、富民强市的勃勃生机和活力,在参与全球经济竞争的大潮中,不断创造出优良业绩。目前石家庄已成为经济特色明显、主导产业突出、人民生活丰富、发展前景广阔的中国北方重要城市之一。石家庄市一个具有发展潜力的城市,自然资源丰富,交通通讯便利,基础设施配套,工商业发达,市场前景广阔,投资环境较为优越,是国内外客商投资兴业的理想之处。

## 2、竞争对手分析

本地旅游资源丰富。有国家级名胜风景区5处(苍岩山、嶂石岩、清西陵、野三坡、白洋淀),省级风景区名胜区2处(封龙山、天桂山);还拥有国家历史文化名城一正定,省历史文化名县一赵县;以及省级旅游度假村(蟠龙湖、苍岩山、温塘、嶂石岩),国家级森林公园1处(五岳寨),以及省级森林公园7处(仙台山、驼梁(野河漂流)、南寺章、赤支、九州湖、西柏坡等),邢台天河山漂流,北京(白河湾漂流 /延庆妫河漂流/京北第一漂(龙潭涧自然风景区内)/拒马河漂流。据了解□20xx年五一黄金周期间旅游市场秩序良好。在旅游接待、输出增势迅猛的情况下,今年旅游市场有所升温,但也不是很乐观。由此可见,在诸多旅游方式中多数石家庄人倾向于中短线旅游。

总体上来说河北市场旅游资源丰富,具有较强的竞争力。但是本地风景区以山为主,没有大片水域,也没有文化特色,参与性项目不多,而养子沟风景区是一个以水上娱乐项目、旅游观光、休闲养生度假为主的旅游风景区,具有独特韵味,这也是河北旅游市场本地景区所无法比拟的竞争力。

## 四、关于养子沟的发展趋势

## 提高养子沟在旅游产品中的地位

以上关于景区的市场分析充分说明景区完全有能力成为旅游产品中的核心产品。考虑到石家庄旅游市场交通和市场不成熟的现状，可以仍将景区与其它周边特色景区(或参与性活动)相结合推广出市场，但应该确立景区特色景观和特色旅游服务作为“主菜”的地位。这种做法不仅有利于景区自身的发展，也有利于克服观光景区因生命周期引起的多种问题。

## 养子沟一定要走出河南

跨区域游客正每年逐步的增加，这是一个必然的发展趋势。尤其在南方来说，景色完全不同于北方，不具有北方山水文化特色。现在北方很少景区介入外省和国际市场，短时间内快速进入外围市场的浪潮中，是景区推广发展的必然趋势。因此景区更需要健全软、硬件设施，大力推广，让景区走出河南。

## 打造中国特色旅游品牌

北方旅游景区具有一定的数量，可能存在着恶性竞争的后果。利用自身资源优势避免恶果的最好办法就是推出景区特色，创建特色旅游品牌形象，尽可能多的占领市场份额，这样大大促进了旅游市场的整体发展。同时也需要政府提供一定的平台支持。例如推出以特色活动为主体的促销活动，建立“河南旅游网”与国内品牌商家达成战略同盟关系等显示景区的特色和实力。

旅游景区的发展是与旅游地产紧密相连的，养子沟景区具有南方的水乡特色是北方很罕见的地或，且地域险峻，交通便利，占具核心位置，非常利于旅游地产的开发。但任何一个新生景区成熟至少需要三年的时间，所以在旅游地产的开发和景区的建设推广上必须有机结合才能得以顺利进行。只要打造知名景区才能创建旅游地产和农家示范村的新名片。

## 五、市场运作方式(策略)

1、了解石家庄旅行社状况，从而有针对性的选择合作对象达成战略同盟(进行采线，深入了解景区)。

石家庄共有旅行社100多家，其中可以走国际线路的旅行社共有8%，走国内线路的较大旅行社占45%。我们在工作中要和其中1家做为主推社，5-10家旅行社作为辅助推广达成长期友好的合作关系(其它社可做为散拼社)，以助于市场长期稳定的开展。

2、加强服务意识，提高服务质量，强化业务知识，从而提高景区的整体工作水平。

在工作中使旅行社和社会群体对景区有一个深入直观的认识。作为旅行社启用哪条线路主要还是以赢利为目的，所以我们在不影响自身复利益的情况下给出旅行社较大的利润空间，这样就能在旅行社这个平台上使景区得到更大范围的推广。

实施方法：景区要制定完善的经营制度和服务体制，主要具体工作由景区领导负责。同时导游部每月要对导游进行专业技能培训，以便能够更好的为旅行社和游客服务，提升旅游整体的服务质量。

3、积极开展内接外连，广交朋友，做好本地旅行社、新闻媒体和景区之间的衔接工作。

学习本地知名旅行社的成功经验，与合作媒体及旅行社或商家举行大型活动，扩大景区对外影响力，树立景区的良好形象，广泛结交旅游届的业内人士，为景区旅游市场的更好发展打下坚实的基础。在内接方面，积极与本地旅行社搞好关系，通过同行线路合作宣传我们的景点，增加旅游收入，为景区旅游业的更好发展奠定基础。



实施方式：制定最优惠的门票销售政策和返点政策对与旅行社行社合作，特殊时期需制定特殊的优惠政策。详情见养子沟风景区销售协议。拟定旅行社意见回访表，每同与各界同行进行加访，及时发现问题，解决问题。根据不同时期，景区，旅行社联合户外旅游俱乐部、4s车行、写生俱乐部、拓展单位结合新闻媒体制定有利益推动旅游市场发展的新政策。

#### 4、努力做好机关企事业单位团体的业务工作。

企事业单位和机关团体旅游在旅游业占有很大的空间，这些单位每年都有一定的旅游计划，基本上都属于公费，而且人数较多。只要达到双赢目的，合作应会顺利。

实施方法：通过电话营销方式与各大事业单位联系，开展旅游业务推广工作，运作可通过主推社执行。

## 六、广告投放建议

广告媒体就像是大海中的一叶飞舟，将商品信息传达给全球每个角落。可以说，如果没有媒体，广告将无用武之地。在信息爆炸的时代，广告媒体的发展也是日新月异，种类不断增加，形式不断变化。电视、报纸、杂志、广播，接触消费者多，号称四大广告媒体。

### 1、公交电视媒体：

电视声音、画面兼具，广告的观赏性最强，最能引起消费者的兴趣。电视普及率高，广告可深入大众人群、各个层次的消费者，诉求力强。电视传播不受时间的限制，传递迅速。动感画面，借制作技术最能强化商品特色。由于观众主要是收看时被动看广告，收视率高，如广告安排密集可快速收到宣传效果。

### 2、报纸媒体：

报纸覆盖面广，读者广泛、稳定，遍及会各阶层，阅读丰富，广告宣传范围也很广。广告时效可达一日或更长，到达率相对提升。广告制作比较简单，费用亦比较经济。报纸具有新闻性、知识性等显着特征，提高了读者阅读兴趣，从而使报纸广告也深受其益。广告登在报纸上白纸黑字，不易消失，便于长期保存。

### 3、发宣传单：

印刷品是最经济实用的宣传方式，而且能够快速收到效果。精美的宣传单能给人很强的视觉冲击，从而引起人们的出游欲望。

### 4、大型活动

大型宣传活动，可以更大限度的吸引旅游爱好者们的眼睛，重要节日的推广活动能在广大的社会人群中引起反醒。

配合景区执行的活动，联合合作社拉新闻媒体互动举行自驾、养生、教育等为体裁的活动。同时借用合作媒体推广景区，提升景区在市民心目中的认知度。

## 七、媒体计划(表略)

### 效果分析：

通过系列媒体营销宣传后，全面提升景区的品牌形象及社会知名度，从而带动社会广大游客的慕名前来，大大提高景区旅游效益。

## 八、媒体合作：

### 媒体门票销售置换合作单位：

1. 与商情报合作，免费为景区做媒体推广，针对自驾旅游游

客，景区免活动期间相应人数的门票。

2. 与燕赵晚报《好男好女》合作，免费为景区做媒体推广，景区免活动期间相应人数的门票。

3. 与河北电台《城市快跑》合作(直播间讲景区)，景区免活动期间相应人数的门票。

4. 与河北新闻门户网《长城网》、河北新闻网、河北交通电台互动合作，景区免活动期间相应人数的门票。

以上每个活动执行时，需要细化。景区争取赢利点(如：免活动期间相应人数的门票或部门门票、其它娱乐方面)。

## 九、20xx年养子沟景区盈利额预算

### 1、景区盈利点情况预计：

#### 1、门票收入

养子沟景区：60元/张

门票总收入：60元/张\*2500人=150000元(15万元)

#### 2、停车场收入

按每辆小车停车费5元/辆，小车过夜10元/辆；大车10元/辆，大车过夜20元/辆。5月到10月期间按60辆车计算，停车场收入理论上可达到 20元/辆x60辆=1200元(0.12万元)

#### 3、景区大闯关项目

大闯关旅行计费用：20元/人，5-10月按(2/3人)1500人参加活动。

费用：20元/人\*1500人= 30000元(3万元)

#### 4、售货收入

按游客在景区内10元/人消费水平计算，预期收入为10元/人\*2500人= 25000元(2.5万)

#### 5、住宿餐饮收入

费用收入：(45元+15元)\*2500人=150000元(15万)

#### 6、配套娱乐设施收费——

景区内配套娱乐设施，如卡拉ok、篝火晚会冷饮等，如按照将产生收入——(略)

### 2、景区营业额预计情况分析

表2：景区营业额预计情况一览表(表略)

通过分析景区的赢利点，结合景区的最大接待能力，我们得出了20xx年5月至10月期间，景区的最大营业额理论上可达到35.62万元(如表2所示)。

$35.62\text{万元} * 70\% = 24.93\text{万元}$

以上为20xx年营业额预期情况分析。

总之，在20xx年市场推广的工作中我们要强化服务，树立形象、加强效益，争取超额完成公司预定的目标，取得一定的成绩。但也会存在一些不足，还望公司领导多予以帮助、批评。在公司的支持下我会以饱满的热情，为企业勇创佳绩。为发展景区的旅游事业做出我们新的贡献！

## 县域旅游发展规划 旅游年度工作计划篇三

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，走出世界，

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、新农村建设、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。

## 县域旅游发展规划 旅游年度工作计划篇四

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）

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。

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、公司文化、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；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

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；

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。



# 县域旅游发展规划 旅游年度工作计划篇五

## （一）全域桃花源品牌战略

借“桃花源”实现xxx旅游资源、旅游文化及旅游产品的全域整合，深度挖掘桃花源文化的内涵，拓展桃花源文化的外延，打造国内著名、世界有名的“大桃花源”旅游目的地。

## （二）锥形化突破开发战略

延续当前以桃花源景区为突破，以实现xxx县旅游业在渝东南及大武陵山区域的初步突围的思路，进一步通过重点项目实现旅游业发展的快速突破，将继续以点带面，实现全县旅游业的联动发展。

## （三）区域化联动协作战略

通过大交通体系构建及旅游营销协作来助推与周边区域旅游业联动发展，以促进从区域通道节点向区域旅游重要集散地的升级转换。

## （四）协调化发展整合战略

通过旅游业的发展，带动xxx县经济社会事业的全面发展，实现全县旅游扶贫、一化促四化和城乡一体化的多重目标，同时推动民俗文化及生态环境的保护与利用。