

# 2023年景区工作人员工作计划 营业员工作计划(通用9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 景区工作人员工作计划篇一

我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一， 在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 景区工作人员工作计划篇二

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。

在这几个月中，流动咨询师我经常做的一项工作，这对我的业务熟悉程度提出了较高的要求。

在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事的帮忙。

后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在老师的悉心指导下，我已经可以比较熟悉的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同时的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，应收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。

不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务，同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用，在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作的合作打下了好的基础。

一、业务学习和ibss操作上手都比较慢与其他营业员相比，我的学习速度确实比较偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因，在今后的工作中药学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

二、虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在于年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来了一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

三、有些服务规范做的还不到位比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有些这些服务规范我并没有完全做到，在

领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

四、工作的条理性还应加强在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

## 景区工作人员工作计划篇三

新的一年到来了，对于工作充满了期待，同时也制定新的工作计划，希望在新的一年里在工作上取得更大的成绩。

- 1、熟悉楼层主管的工作职责，楼层主管日常工作流程和相关工作的协调部门；
- 2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；
- 3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。
- 3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。
- 3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

具体的日常工作管理上：管理本楼层销售工作；清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；帮助下属解决工作上的问题；培训下属并跟进检查培训效果；处理顾客投诉；严格执行公司各项规章制度；及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；按时更换、检查卖场陈列；跟进公司促销活动的执行、宣导；负责每月楼层盘点；定期检查、抽盘后仓货品；根据卖场实际情况，做适当人员调备；负责下属工作质量及工作进度；负责本楼层物料陈列、道具、管理；拟定市场调查工作计划及实施；对各专柜按公司制度进行管理并与其业主沟通协调来处理好双方的不同意见；销售业绩分析工作。

以上就是本人的工作计划，我相信，只要自己肯用心、肯努力、肯坚持，就能把工作做到最好！

## 景区工作人员工作计划篇四

各位领导、同志们：

大家好！在今年的春节联欢晚会上，有一个节目深深地打动了我们每位观众的心，那就是《千手观音》，打动我们的，不仅仅是因为那优美的动作和整齐的旋律，更因为舞蹈所迸发出来的一种精神，一种身残志坚的执著和对美好生活的向往和渴望。节目最后的一句话可能大家还记忆犹新：“爱，是我们共同的语言。”

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越

能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方

式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

## 景区工作人员工作计划篇五

- 1、 熟悉楼层主管的工作职责，楼层主管日常工作流程和相关工作的协调部门；
- 2、 熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；
- 3、 熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。
- 3、 了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。
- 3、 与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

- 1、 管理本楼层销售工作；
- 2、 清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；
- 3、 负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；
- 4、 帮助下属解决工作上的问题；
- 5、 培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、 处理顾客投诉；
- 7、 严格执行公司各项规章制度；

- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的. 执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；

## 景区工作人员工作计划篇六

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人、热情服务、耐心解答问题。

每天销售商品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的商品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架商品容量的`基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的商品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

当顾客走进本店，首先要根据xx的原则，往往要对营业员提出有关商品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的xx知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白商品的性能，以及有关使用方法后，顾客方会由购买欲望，转向为购买行为。顾客来本店购物是为了买到需要的商品，而营业员也希望做到这一点，说明商品质量确实好，这样就能留住一定的顾客群。加强xx类商品的销售，对每月下发的xx明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺少商品登记记录，及时与采购



部联系。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒服的购物环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。认真填写xx的相关资料，陈列的时候按照种类的不同进行摆放。整理好商品购进记录、库存记录、陈列商品的按月检查记录及近效期商品的催销记录。

## 景区工作人员工作计划篇七

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”

“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

## 景区工作人员工作计划篇八

国家旅游局把20xx年确定为“文化旅游年”，旅游业被国家确定为战略性产业，苏马荡风景区将围绕上级旅游部门的要求，充分利用旅游业资源消耗低、带动系数大、就业机会多、综合效益好、富村富民、可持续发展的优势，把今年作为苏

马荡的“文化旅游建设年”。总的工作思路是：“办好一个节会、狠抓两项建设、达到三个提升、实现四大突破”。

即：中国传统习俗名镇谋道苏马荡第三届杜鹃文化旅游节。

时 间□20xx年5月上旬

地 点：苏马荡风景区

主 题：发展乡村旅游 实现富村富民

走进绿色旅游 感受生态文明

2、文化建设：计划投资举办景区书法作品展示、建图书室、拍摄《走进苏马荡□mtv□举办杜鹃节、推出“神韵苏马荡”土家歌舞专场演出，举办苏马荡摄影大赛，以各大媒体为载体：充分利用电视、报纸、期刊、网络等对苏马荡进行大力宣传，狠抓景区“六个一”形象工程塑造：

1、一句震撼人心的宣传口号：“苏马荡，中国一个最美的小地方”；

2、一个特征明显的形象标识：苏马荡；

3、一首优美动听的土家歌曲：《走进苏马荡》；

4、一盘经典别致的风光碟片：《苏马荡，美丽的童话世界》；

5、一本独具魅力的旅游手册：《苏马荡，森林中的伊甸园》

6、一台特色鲜明的文化大戏：《神韵苏马荡》。

1、景区级次上提升：从目前的aa级景区提升到aaa级景区；

- 2、景区运作上提升：由个体私营业提升到公司企业化运作；
- 3、景区品牌力提升：提高苏马荡知名度、美誉度、强化硬件、软件建设，提升服务质量，使苏马荡品牌力提升。
- 4、优质精细服务上突破。进一步提高服务水平，树立质量意识，以游客满意为基础，全面实施《旅游服务质量提升纲要》，以人性化、个性化、精细化服务为突破口，提升从业人员服务意识和水平。

20xx年，苏马荡风景区将在政府、旅游部门的直接领导下，认真落实科学发展观，积极探索乡村旅游发展路径，以保护生态、富村富民为己任，倡导绿色旅游、建设生态文明、发展低碳经济，在旅游开发建设中让老百姓增加就业机会、增加经济收入、提升综合素质，为国家提供税收，为地方经济发展做出应有的贡献。

## 景区工作人员工作计划篇九

20xx年，xxx市xxx风景区管理局在市委、市政府的正确领导下，始终贯彻落实地市年初经济工作会议精神，以促进xxx市经济跨越发展和景区平安和谐为统领，按照“统筹兼顾、突出重点、促进发展”的总体思路，把景区建设与推动xxx市旅游产业发展，促进经济产业调整，扩大内需服务有机结合起来，狠抓景区集中整治、旅游文化建设、规范管理、提高干部队伍素质等工作，有力推进了东xxx风景区建设。现就20xx年xxx市xxx风景区建设管理工作情况总结如下：

20xx年，xxx市旅游经济在旅游各行业调整业态、创新经营、大力挖掘市场潜力的努力下，整体呈现平稳向上的良好开局，东xxx景区自5月份开以来，白石头、鸣沙山景点已累计销售门票32万元，接待游客xx万人次，旅游收入700余万元。

（一）细化责任分工。由xxx市xxx风景管理局牵头负责，对景区集中整治责任区进行划分，并安排人员加强对s303线两侧（口门子段）及白石头、鸣沙山景点等区域环境卫生集中整治工作，取得显著成效。

（二）加大宣传力度。印制3万份维汉双语爱护景区环境倡议书宣传单，联合交警部门，在s303线37公里处及景区内重要路段组织向游客发放10000余份，同时联合xxx林场、伊吾马场、白石头乡□xxx乡向管辖区域内居民、游客发放倡议书10000份。除此之外，组织开展了东xxx景区问卷调查，在景区发放维汉调查问卷各140份，收到很好的效果。

（三）增加设施投入。景区管理局根据景区需要，积极组织调配垃圾箱10个，目前10个垃圾箱已配置到位。同时经过选址、策划，在景区内重要地段设立了大型环保宣传提示牌3个，中型环保宣传提示牌5个，小型环保宣传提示牌xx个，共计23个。为保障各景点开业期间游客服务设施正常运行，景区管理局投资5万元维护维修白石头景点道路两侧路沿石、白石头景点雕塑周围木栅栏以及白石头景点星级厕所，同时对鸣沙山景点星级厕所进行改造，增加过滤水箱，更换冲水设备等，保障游客的正常使用。

（四）加强自驾游管理□xxx市xxx风景区管理局加大对车辆对原林海、华龙度假山庄等自驾游车辆容易进入林区的6个路口进行封闭，同时在节假日期间□xxx风景区管理局联合白石头派出所安排专人和民警，对景区内重点路段游人易停留区域进行执法监察，及时引导自驾游游客。

（五）加强环境卫生清理整治。景区管理局联合白石头乡连续一个星期组织干部对英格梁区域内的环境卫生进行集中整治，我局共清理垃圾10余车。8月2日，联合地区国资委、伊吾马场组织的青年志愿者对松树塘景点林区内环境卫生进行清理，我局清运垃圾20余方。8月9日，我局联合伊吾马场组

织松树塘马匹经营牧民，开展了宣传整治工作，引导牧民爱护环境，全面开展环境卫生清理和整治。

（六）加大乱搭乱建治理□20xx年发生新建乱搭乱建13起，其中建房案1起，搭建蒙古包案9起；搭建彩板房3起，已全部下发拆除整改指令，目前完成查处程序案卷13份，拆除房屋一栋。

一是建立联动执法机制，合力开展整治□xxx市xxx风景区管理局积极联合xxx林场□xxx马场、白石头乡政府及市公安、工商、税务、卫生、安监等部门，对景区采取联合执法方式，形成执法监管合力，对景区内所有旅游经营户进行突击检查，效果明显，景区安全生产工作得到了有效的保障。

在此次检查中，我局向鸣沙山经营者、白石头度假村下发整改通知书。因鸣沙山经营者于新建为伊吾马场签约承包商，我局也已向伊吾马场报送“关于加强鸣沙山发包经营安全管理的函”，要求其下文责令其尽快完成整改，加强对承包商的监督管理。同时于8月27日开始对鸣沙山景点进行停业，责令经营户于新建按照《责令停业整顿通知书》要求进行整改。对白石头度假村旧式厕所进行封门处理，并张贴标示。向白石头度假村经营者发放整改通知，解决安全隐患。

季节，加大对景区旅游点交通安全、食品卫生、消防安全、森林防火安全检查整治力度，特别是在食品卫生方面严格对从业人员证照资质、食品存放、野生植物食用等进行检查管理，在消防安全方面严格准入制度，消防设施设备不达标坚决不准开业，在交通安全方面，加大对旅游包车及酒后驾驶行为的整治力度。

三是认真排查，抓好隐患整治。我局在规范旅游经营行为的过程中，严抓旅游景点安全隐患的排查整治工作，一方面通过检查，督促强制从业单位按照消防、食品卫生等安全标准要求，配备必要的灭火设施设备，聘用具备相关安全资质的

专业人员从事工作，同时督促各旅游景点游览区及林区设置必要的防火、防摔、防溺水等安全警示标志，加大安全警示工作。特别是对白石头景区内林区木栈道倾斜路段进行加固平整，确保了景区道路安全。

一是为进一步提高执法人员执法水平，将法制学习与执法工作有机地结合起来，在工作中我局采取自学与集中培训相结合的形式，不断加强对相关法律知识和执法案卷规范书写学习，有效提升了执法人员的工作能力和执法水平。

二是在日常执法工作中，我局加大对景区农牧民的法制宣传工作，累计向景区群众发放《风景名胜区条例》及林业法律法规宣传摘选等宣传材料1200份，进一步扩大了法制宣传教育的覆盖面，同时今年7月份组织景区内从业单位开展了消防知识专项培训，还督促旅游从业单位积极开展安全生产知识宣传工作。

### （一）完善旅游规划

按照“规划先行，科学指导”的原则，按照《关于xxx市促进旅游业发展的实施意见》□□20xx年，计划编制□xxx东xxx风景名胜区旅游规划》。

### （二）继续加大旅游景区基础设施建设

20xx年，继续实施在东xxx景区口门子修建旅游厕所，计划投资400万元。建设内容：旅游厕所、游步道、停车场、停车场护栏、标识牌、锅炉及游客接待中心设施设备。

20xx年，计划启动东xxx景区支线道路及游步道项目，计划总投资3000万元。建设内容：白石头至鸣沙山支线道路10公里；老口门子至白石头20公里；寒气沟支线道路10公里□xxx庙至松树塘游步道10公里。建设期预计3年。

### （三）加大旅游宣传促销力度

20xx年，计划在景区旅游宣传品制作、广告宣传、参展促销等方面加大对新媒体、新技术的运用，通过微信、微博、微视、网络、手机应用程序等工具，努力为游客在信息收集、门票预定、行程安排等方面提供智慧化服务。