# 最新毕业旅行策划书模板通用(三篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-11-24

*最新毕业旅行策划书模板通用一不过要想毕业后找到好的工作，必须要先实习一下，不实习怎么能在将来的工作中做好。不是说不实习将来工作就一定做不好，实习就能将工作做好，这只是一个相对概念。不过总的来说，实习好处怎么说也是比坏处大多了。从事的是导游的...*

**最新毕业旅行策划书模板通用一**

不过要想毕业后找到好的工作，必须要先实习一下，不实习怎么能在将来的工作中做好。不是说不实习将来工作就一定做不好，实习就能将工作做好，这只是一个相对概念。不过总的来说，实习好处怎么说也是比坏处大多了。

从事的是导游的工作。

20xx年1月28日——20xx年2月15日

xx旅行社

xx旅行社有限公司，是经xx省旅游局、xx市旅游局批准，经xx省工商行政管理局核准登记成立的旅游企业，目前主营国内旅游、代办订飞机票、火车票手续，代订酒店及租车业务。该公司为中国旅游协会的会员，现有辖区17个门市部，目前有国内、省内、业务、办公室、导游、质监、财务部门。自开业经营以来，一直以质量著称，基础扎实，为旅客设计安排多种质优价廉的国内省内旅游线路，国内的海南、桂林、华东;省内的沙滩线、温泉线、一天游等线路在同行中享有旅行社声誉，并发挥经营旅游大巴最专业的优势，以优惠的价格、优质的服务赢得客户的青睐。立足于“顾客至

至上、精益求精”的宗旨，强化管理、提高服务。

(一)收获

当导游，就跟大家平常所想到的那样，可以带着“免费通行证”到处游山玩水，品尝各地的美食和体现各地的民俗风情。但是，我认为，收获的又何止是这些，人际关系拓宽了，收获了友情;胆子大了，收获了信心和勇气;在车上漂泊久了，收获了平淡的心。也可以这么说，上述所提到的挫折都可以算是我的收获。因为在出团的过程中，师傅会教予你的不仅仅只是带团时该如何做，很多时候会告诉你他们的人生阅历。客人也一样，有的是较少旅游的，而有些是经常旅游的，在他们身上可以很轻易地捕捉到不同游客的不同心态，那会成为“经验”。当然，也因为是实践了，亲自经历过才知道自己肚子里的墨水真的需要好好地补充一下，片面地强调理论或者实践其实真的是错误的，而这也是现在很多大学生常犯的一个错误!

(二)散客团操作过程的挫折

1、旅行社出了漏洞

旅行社的计划可以说是经过很多的实践经验而计算出来的，不能说完美，但是相信不会与计划偏离很大。偏偏千计算万计算在我出的这个团就是计算漏了要派车去把一批客人接到指定的上车地点，客人由早上6点半一直等到8点多，客人的心情也就可想而知了。

2、心理

压力让人疲惫

或者说体力是当好导游的首要因素，这个往往会令人望而生畏。我不少的同学在考虑是否要考抚顺的旅行社证的问题很大部分只是集中在“能不能坐车”“身体素质怎样”等体力的问题上。体力虽然说是当导游的黄山旅行社要求，但是我觉得体力上的考验其实算不了什么，心理上的压力才是真正然人疲惫的。

3、散客团，顾名思义的“散”

一个团人数不够而出现的拼团的现象又怎么可能只是偶然呢?拼团也就拼团吧，但却没想到一个团居然可以“散”成这个样。前几天出的就是这样，把两个团拼在国际旅行社也就罢了，居然还往团里插进了4个自由人(只包来回车费和两天的住宿)和2个单跟车的客人。连师傅也无奈地摇了摇头：“拉了那么多年团，还是第一次有那么散的啊!”

4、车子出问题

车子在路途中出现故障，这在网上或者很多有关这方面的书上的案例都会出现，没想到这样特殊的案例也会出现在我的身上，也是这个团，因为是汽车游，路途本来就长，客人坐得已经有点疲惫，本来是计划12点半左右吃午餐的，结果车子加挡的线断了，被迫中途修车。客人甚是无奈，又饿又累的，我也无奈，因为我只想平平静静地出好这次团。客人有意见是在所难免的，还好修车的时间不长，只用了20多分钟。客人对我也表示谅解。

5、客人之间、客人与司机之间、客人与地陪之间，导游中间人难做

散客通常是指去异地独立旅游者，有时也被称为异地个人旅游计划。实际上，对于散客一直没有一个十分明确的定义，简单地理解就是与团体旅游者相对而言的。在散客团中，因为不是来自一个团队的，团里最缺的就是理解与谦让，座位排序的前后在很多时候也会成为挑起矛盾的一大要素。当然这要的就是协调。这个还不算是个大问题。在团中，因为是纯玩团，没有购物点，地陪要赚钱也就要靠加点了，这个团中，加点是地陪跟师傅都可以拿到一定回扣的，作为全陪没钱赚也没什么大不了，这本来就是旅行社安排好的。

6、司机不认得路

作为新手来说，我可以坦诚的说大多数景点的路都不知道怎么走，只有走过两三遍才会有点印象，所以带路基本上全都依赖师傅了。假如师傅不认得路，那可真是盲头苍蝇了。事实上，一般师傅还是知道该怎么走的，只有少数外地的师傅对某些细节的点不太了解而已，不太清楚具体的上车点在哪。

(三)总结

总的来说，导游的工作可以用“喜忧兼备”四个字来形容!就像有人说过的，坐在车上摇荡的时候好像忘记自己是从哪来的，要到哪去。同时又好像可以把自己看得更清楚!

不管怎么说，这次我的旅行社实习学到的东西实在是太多了，这对我将来的生活是一笔巨大的财富，我会受用一辈子的。

什么事情只要自己去经历了，去感受了，才能学到东西，这是亘古不变的道理。以前的我总不相信自己，觉得自己不行，可是等到自己去试了，我发现只要我努力了，我会和别人做的一样好!

天是永远无止境的高的，可是我的心志比天还要高，也是永无止境的，我自信只有打不死的心态我才会在老的是时候感觉到疲倦。只有顽强，前面的路也许会更彷徨，不过我相信我会战胜一切困难的!

**最新毕业旅行策划书模板通用二**

一、计划摘要：

随着国民经济的日益增长，以及工作和学习上给人们带来的巨大压力，人们也开始思考通过什么方式来放松自己的身心，而旅游是多数人想到的减压方式，但这个过于饱和的市场还缺少一个主要的消费群体——大学生。对于还没有经济来源的学生群体来说，昂贵的旅行费是他们不愿选择旅行的主要障碍。而这正是我们旅行社成立的原因之一，我们可以通过低廉的价格赢得这个主流消费群体的青睐，所谓薄利多销正是如此。

二、公司概况：

公司运行初期，公司职员控制在十人以内，而后，随着公司的发展，具体的职员人数根据情况而做出相应的变动。初期时，为了减少开支，职员应一人身兼多职，充分的利用每一处资源，例如：导游可以做一些文员的事情、而一些文员可以做一些接待工作等等。建立团队合作的理念，互帮互助的精神，并且可以通过平时的日常交流达到沟通的目的。

公司可大致分为几个部门，财务部、公关部、宣传部、营销部，还有关键人物总经理。

主要管理者： xxx

主营产业：而主营产业就是旅行社，在这个看似过于饱和的市场中，想要生存下去似乎比较困难，但市场上大多数的旅行社主要针对的是有经济来源的消费群，虽然针对大学生旅游的旅行社也存在，但消费者不见得有多少。对于每个月才五六百块生活费的大学生来说，旅行费还是昂贵了一点，因此，这块“大蛋糕”还是有必要去尝一尝的。

三、营销策略：

假如以我们学校为例，市场的潜力还是蛮巨大的，就济南周边的旅游景点就有许多，近一点的有：大明湖、趵突泉、千佛山等等；远一点的有：朱家峪、泰山，甚至青岛，潍坊等等都是可以纳入旅行线路的。

首先旅行社可以推出以不同主题为形式的旅行项目。比如说可以有回归自然的旅游线路，也可以有只为了纯粹娱乐而旅行的线路，在节假日时，还可以推出不同主题的旅游形式，例如：情人节、圣诞节时可以推出情人旅行线路，对于喜欢浪漫的女生和喜欢制造浪漫的男生来说是很有诱惑力的。而在光棍节时可以推出以交友为目的的旅行，对于渴望扩大社交圈的学生来说是不可多得的机会。母亲节、父亲节时，可以以此为契机，推出亲子旅行，全家游等活动。根据不同的时期提出不同的旅游线路。

而公司的口号得从实际出发，目前，旅行社之间的竞争主要是以服务为基础的软性竞争，各个公司的口号都大同小异，所以旅行社的口号应该以安全为前提，开心为目的，廉价为宗旨，全方位的服务，例如： “有我们的服务，到哪里旅途都精彩”，推出的口号尽量新颖。

四、竞争情况及营销手段

对于目前的市场来说，竞争是存在的，但还不过于激烈，冲出“重围”不是不可能，而杀手锏则是价格和营销方式，就目前我们学校而言，节假日时只有一两家旅行社在组织学生旅行，但是，目的地很单一，而价格不算便宜，并且全都是是一日游，对于爱玩的年轻人来说怎么可能尽兴，再比较一下价格，出游的打算只好作罢。由此看来，公司应该以微薄的利润去赚取更大的市场，而且可以多推出些其他的不同的线路。选择多了，自然消费人群也增加了。不能仅仅局限在同一个目的地和短暂的游玩时间上，正如前面所说，济南周边的旅游景点多了去了，开发起来并不是难事，何苦要局限在一个地方，而游玩的日期可以延长一到两天，这样，消费人群应该会更多。

营销手段是我们突出重围的“武器”之一，对于才涉入这一领域的公司来说，如何将自己公司与别的旅行社区分开来，树立起独树一帜的标志是关键的一步，推出有特点的旅行方式，让追求新新事物的年轻人觉得可以尝试，是公司应该一直牢记的。

对于市场上已经涉足这一领域的公司来说，他们的优势无非在于经验和拥有老顾客。因此，创新是我们要做的第一步，除了一些有特别意义的节日外，公司需要根据不同时期作出相应的策划，在平时也可以推出不同种类的旅游方式，比如在期末、毕业时，可以以此为契机，组织学生集体出游，以此来纪念彼此之间的友谊。又或者，如果旅行的人数较多时，可以给予一定的优惠，让学生们本就不多的预算可以发挥到极致。这样，不失为一个积累顾客的方法。而对于一些特别的顾客，比如富二代，公司可以为其办理贵宾卡，将其列入公司的尊贵客人的名单，针对他们实行一些特别的服务。比如节假日来临之前，主动出击，电话询问他们是否有出行计划，再根据不同情况制定不同方案，以求达到资源再利用，对于公司无偿不是一件好事。

第二步，则是拓展市场，拓展市场是相对于公司发展成熟后而言的，这一切都基于公司发展良好后有能力去开拓市场。对于专门针对大学生的旅行社毕竟只是起步的`开始，而要想在这个市场上生存的更久，拓宽市场是必需的，因此，针对不同年龄段的旅行线路就要三思而后行了。首先，我们公司的服务人群不再是单一的大学生了，而是来自不同地区，不同年龄的人，所以，对于顾客的基本情况要了解清楚，各地区人的口味如何；是集体出游还是单人游。比如，四川、湖南人喜欢吃辣，福建那边的人喜欢吃甜，在旅行用餐时，就要注意这些地方，安排相应口味的餐点，这样会让顾客有宾至如归的感觉，但也有想尝试其他口味的顾客，他们想吃什么，喝什么，都应该了解清楚，在事前做好相应的安排，让顾客旅行开心愉快，这也是公司的口号和目标。

除了相应的服务之外，公司的宣传是必不可少的，虽然公司后期会拓展市场，服务的人群也不再是单一的大学生，但公司的主要服务对象则还是大学生。对于公司来说，初期经营时并不可能花血本去做昂贵的电视广告宣传，所以，主要宣传手段还是发传单，除了大学校园外，闹市街区都是可以考虑的地方，这方面可以招聘大学生做兼职，资金控制了，宣传也到位了，但是另一个问题又出现了，宣传到位不一定营业额就会增加，所以，公司就应该认真地对待每一位顾客，从服务的根本着手，树立良好的企业形象，这才是生存之道。

五、市场预测

对于大学旅行社而言，在旅行社运营时，到底有多少消费者会选择本公司？以下是抽样调查的结果（调查人数为30人）：

在节假日会选择出游的学生占40%。

选择通过旅行社旅游的占50%。

选择省内旅游的占93%。

选择结伴而行的占91%。

能承受旅行费在两百及两百以内的占60%（两日游）

从数据来看，节假日时，三到四人中就有一人会选择旅行，如果再以较低的旅行费来吸引顾客，那么势必可以占领这一块市场，而基础打好了，之后的拓宽市场就容易多了。

现在看来，市场现状十分混乱，鱼龙混杂，许多旅行社想通过其他手段谋取暴利，比如带旅客购物，大半的旅行时间花在了买东西上。从中，公司应该牢记，不能看到一时的利益，要从久远的角度来看。因此，公司应在这一领域树立特有的标志，比如就用踏踏实实的形象来吸引顾客，赚多赚少都以顾客的感受为前提，这样即吸引了顾客也赢得了口碑。

**最新毕业旅行策划书模板通用三**

此次实习的目的在于通过在工商银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

大堂经理

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，和营业网点安全保卫等。

(2)了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习服务礼仪。

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则,成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

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！