# 乡村旅游公司工作总结(推荐8篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-01-13

*乡村旅游公司工作总结1今年以来，我办立足实际情况、挖掘自身优势，积极开展各项工作，重视旅游项目规划提升，加强对外形象的宣传推广。现将半年度工作总结如下：一、 启动江苏省特色景观旅游名镇的申报工作。年初起，启动\"省旅游特色名镇\"的创建工作，整...*

**乡村旅游公司工作总结1**

今年以来，我办立足实际情况、挖掘自身优势，积极开展各项工作，重视旅游项目规划提升，加强对外形象的宣传推广。

现将半年度工作总结如下：

一、 启动江苏省特色景观旅游名镇的申报工作。

年初起，启动\"省旅游特色名镇\"的创建工作，整个创建工作分为\"创建示范\"、\"评定\"两个步骤，由省住建厅及旅游局组织专家认定。拟今年通过创建示范后，明年正式申报评定。

二、 启动\"xx逸谷\"景区旅游规划编制工作。

引进水平高、理念新、有丰富实战经验的旅游项目规划设计团队，对整个项目区多次现场踏看、调研，对自然及人文资源反复提炼。最后，通过上海\_旅游研究中心及浙江恒合规划院两家单位竞标的方式，好中选优、强中择强，确定编制单位。目前，已由上海\_旅游研究中心完成了《xx逸谷概念性规划》编制，正在进行编制的《xx一线天修建性详细规划》拟在七月底完成。

三、积极筹办和参加各类活动推介xx旅游形象。

一是筹办\"百名小记者走进xx\"活动。四月底，与宜兴日报共同组织近百名小记者到xx村参观，实际体验采茶、挖笋，看美丽山村，了解制茶工艺，小记者们采写的报道图文并茂，宜兴日报也专版报道了此次活动。二是协同xx茶场举办\"中国茶邦走进xx\"活动，通过参观竹产业中心、举行联欢晚会等丰富多彩的活动，充分展示了\"醉美xx\"的风采。三是组织企业参加素博会。我们设计布置了个性化的展位，帮助企业参展及推销产品，展会上xx特产、美食小吃深受广大游客亲睐。四是组织xx楼饭店参加市旅游局举办的\"xx菜\"大赛。让xx餐饮服务单位走出去，通过参赛进一步开阔眼界，增长见识，提升菜品特色。

四、完善\"灵秀xx\"微信公众平台建设。

今年起，请宜兴日报全媒体中心共同来参与旅游智慧平台建设。每月初，我们会共同拟定当月推送策划方案，跟据不同的旅游季节，策划不同的主题，利用全媒体中心对文字撰写、图文采集、版面设计、传播渠道等方面的优势，完善的建设，比如为宣传\"中国茶邦走进xx\"活动，推送\"茶人说\"系列；为方便五一期间游客出行，推送了xx手绘地图和\"真人视频导航\",方便查寻。上半年，共推送微信23期，目前从阅读量和转发量来说，明显优于同类平台。

五、存在问题：民宿、农家乐发展缓慢，存在起点低、动力不足、观望、甚至借机违建等行为。目前乡村旅游发展还存在一定制约因素，需要进一步开拓眼界，分析旅游市场需求，规划更实际可行的乡村旅游发展途径，还需要加强旅游配套设施、体验性项目建设，引进精品民宿管理机构，加强政策扶持和导向等等。

二、下半年工作思路

1.完成xx景区的相关旅游规划编制工作；

2.推出乡村旅游扶持政策；

3.做好秋洽会、陶瓷艺术节的相关工作；

4.完成星级农家乐创建申报工作；

5.微信平台的日常维护，进一步丰富内容、完善功能。

**乡村旅游公司工作总结2**

上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度，岗位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，使企业内外部环境得到了很大程度的改善和提高，使企业能够规范合法经营。

在xx年企业创办之初，已经明确提出了企业发展的战略目标，即要把真正意义的旅游文化传播作为企业发展的目标，以改变旅游企业在大众心目中贩卖人口的错误观念。在旅游产品设计中充分体现企业文化的诉求点即轻松、便捷、舒心、品质;使旅游活动真正成为百姓品质生活的先行者，是旅游服务真正成为服务行业的先行者。按照这一战略目标，企业在团队组建方面本着宁缺勿烂的原则严把从业人员入职关，从根源上保证了旅游服务质量的第一关，同时积极学习现代管理理念，把企业培训作为全年工作重点，每周进行企业文化培训，服务理念培训，旅游业务培训、政策法规培训，安全意识的培训，让每一位员工把服务意识，守法经营，有序竞争，安全意识根植在心，从而为旅游服务质量的永续提高把好了第二关;

第三，为了让旅游服务质量能够得到有效的监督和检验，企业结合自己的经营实际，参照旅游企业服务标准的.相关政策规定，制定了一系列旅游服务质量标准：包括上门客人的接待标准、电话咨询服务接待标准、合同签订明示标准;质量回访制度，导游带团文明服务标准，以及文明游客公约等等，从个个环节监督旅游服务质量，加强了与游客之间的有效沟通，同时处处宣扬文明旅游的理念，使旅游服务质量的提高变一方义务为双方权利。变被动为主动，

第四，为了确保旅游安全，企业制定了岗位安全责任，明确了安全责任负责人，在于游客签订旅游合同时积极建议游客购买人身意外伤害险，同时企业办理了旅行社责任保险，按照安全责任制的规定，每一个团队或散客均采取全程安全质量跟踪制，每日服务质量反馈制，尽量做到旅游安全及质量的随时监督。

第五，稳步发展本地旅游接待业务，使良好的旅游资源得以展示，使深厚的旅游文化得以传播，使更多的外地游客喜欢，多来，是旅游经济得到蓬勃发展，为此，我社积极走出家门多次进行省外促销，紧密联系当地旅游企业组织客源来我市旅游。

从xx年3月份建社以来，至xx年12月底，在短短的9个月时间内虽没有完成接待目标，但经过一年的风雨兼程，企业已经成功的度过了初创培育期，随着xx年的临近，企业将顺利的导入成长期，随着企业制度的进一步完善，和服务标准的进一步科学规范，伴随着企业知名度和美誉度的不断提升，企业将以更加优质、完善的服务，推出多样化、个性化的产品紧扣时代脉搏，满足游客之需，实现企业发展目标，做成优质旅游服务质量的先行者，做成现代旅游企业的先行者。

**乡村旅游公司工作总结3**

今年对于“年轻”的xx市旅行社有限公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索旅游新课题的一年。回首过去的一年，我们在xx市旅游局、禅城区旅游局的正确领导及相关科室部门的亲切关怀和鼎力支持下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

>(一)内部改革脱胎换骨，队伍建设卓越成效

一个企业如果没有一支素质高，业务能力过硬的职工队伍，任何的先进管理都难以实现，发展和壮大更是无从谈起。在20xx年是xx市旅行社有限公司内部改革卓有成效的一年。我公司在以专科旅游学校为新鲜血液，社会优秀资深旅游从业员为骨干，在短短一年内我公司从无到有，从小到大，至今已有干部职工100多人，使企业步入了飞速的发展轨道。

>(二)抢占旅游市场占有份额

20xx年全年我公司国内旅游收入达：72，216，元。组织游客出游119，529人次。并增设大沥、乐从、里水三个营业网点，在短短半年内营业网点增致10个，遍布五区。

>(三)公司屡获殊荣，省内游屡创佳绩

我公司曾获珠江时报等媒体评为欢迎外地品牌旅行社称号。且在旅游局的倡议下，每月均推出各款特色乡村游，全年组团出游累计过万人，并在20xx年11月19日协同xx日报旅游俱乐部等单位，同旅、旅一起成功组办了“一环万人游”活动。

回顾过去的一年，我们取得了一些成绩，每一个发展和进步，都与各级旅游局相关领导的关怀指导和全体员工的积极努力分不开的，但我们深知：工作中还存在很多不足，离广大游客的要求还有差距。新的一年，面临新的挑战和考验，我们将以：以文化带动旅游，以服务铸就品牌，以质量赢得市场，以创新引领业界的公司宗旨为指导，以专业专注，专家品质为工作指针，振奋精神，鼓足干劲，与时俱进，开拓创新，以高昂的斗志，饱满的热情，励精图治，为实现xx市南湖旅行社有限公司业绩再攀新高而努力工作。

**乡村旅游公司工作总结4**

20xx年，我局认真学习在考察时的重要讲话精神，深入贯彻\_下发的《关于支持省加快建设海峡西岸经济区若干意见》，以省、市、区旅游工作会议精神为指导，围绕海峡旅游主题，落实区委三届五次全体会议提出的以旅游带动为抓手，突出发展国石观赏、避暑度假、登山健身、生态休闲、农业观光、温泉养生等六大服务产业，进一步挖掘、整合旅游资源，打造a级景区品牌，加强旅游景点及配套设施建设，不断丰富旅游产品，开拓旅游市场，抢抓海西建设机遇，突出特色品牌，全面提升旅游品质，取得一定的成效。

从抓规划入手，打造具有自身特色的旅游目的地

我区先后制定了《区旅游业发展总体规划》、《寿山国家矿山公园核心区域规划》、《皇帝洞旅游景区规划》、《沙溪农家乐旅游规划》等规划，正在组织编制《飞云峡景区规划》、《汉唐文化城规划》、《卧龙谷景区规划》等，《日溪乡域发展规划》已经完成初稿并通过区政府组织的评审，修改后将上报市政府审批。积极配合市里做好我市大型旅游综合体项目《桂湖生态温泉城控制详细规划》的编制工作，现完善初稿并进行了初审。高站位描绘旅游发展的蓝图，为我区大力整合旅游资源、挖掘资源优势、实施品牌先行战略指引方向。今年，我区旅游工作着眼当前旅游市场的需求趋势，结合自身资源优势，将优先发展国石之旅、生态之旅、度假之旅、乡村之旅四大旅游板块作为全区旅游发展的主要目标。

一是打造国石之旅

寿山石文化作为我省六大文化旅游品牌之一，寿山国石观赏游是独一无二的品牌旅游特色，今年我们继续积极争取各级扶持资金，大力建设寿山国家矿山公园核心景区，不断夯实北峰旅游品牌，并为争取尽快实现寿山国家矿山公园揭碑开园工作作积极的准备。今年六月，寿山石古矿洞景区完成重建并对外开放，矿山公园标志景观广场、公园独立网站、公园导游手册等工作均已准备就绪，目前正在抓紧道路交通指示牌、公园导游图的制作和寿山石馆内部版面改造，年内将向\_申请揭牌开园。

二是打造度假之旅

鼓岭避暑度假和桂湖温泉休闲是我区得天独厚的休闲旅游特色资源。我们抓住鼓岭度假区综合整治、开发和贵新隧道即将贯通的利好时机，将鼓岭地区打造成我区乃至我市的一张名片。鼓岭地区整治已投入2600万元资金，完成了主要节点上的建筑立面改造、主干道两侧的垃圾清理点与绿化美化、道路内侧边沟改造、柳杉王公园及周边景区的改造，铺设了景区休闲木栈道并种植了3万余株景观苗木，鼓岭景区整体面貌焕然一新。同时推进鼓岭农家乐改造提升，农家乐周边环境卫生状况明显好转，餐饮卫生及住宿条件有较大改善;对沿街店面、店招牌进行统一设计制件，给人美观、整齐、规范的感觉;部分农家乐进行全面整修改造，扩大经营规模，增加了近1000个床位，使鼓岭地区床位总量达到6000个，增强了农家乐接待能力。今年夏季，鼓岭接待游客量达30多人次，游客普遍反映良好，周末最高峰日接待游客超过万人。桂湖温泉已经挤入四大温泉旅游板块，并被列入我市申报温泉之都重点项目，并准备列入重点项目加以推进。目前正在选择实力商家做大做强宦溪桂湖温泉旅游综合体项目，我局努力配合市、区有关部门做好项目前期推进各项工作，争取该项目早日落地。

三是打造乡村之旅

北峰乡村旅游带是我市乡村旅游的重要组成部分。我们将今年定为乡村旅游建设年，最近，我区乡村旅游建设奖励办法已在制定中，即将出台鼓励北峰各乡镇充分利用土地流转政策和新农村建设政策，大力发展农家乐、现代农业、森林人家、水乡渔村等乡村休闲旅游新型业态旅游项目。拓宽思路充分挖掘特色乡村旅游文化内涵，在北峰三乡镇各选择条件较好的一些村建设并成为乡村旅游示范点，寿山乡原石碑小学教学楼已改造成乡村旅游接待点，日溪乡汶洋小学教学楼以及点洋村古山里原师大附中分校正在谋划改造成为乡村旅游接待点。同时，注重北峰土特产品和特色小吃、特色菜谱的调研与开发，使之成为我区旅游特色商品。今年，寿山乡被评为全省最优美的乡村。我区寿山的长基福寿桃基地、沙溪村乡村旅游基地以及寿山村的寿山石文化，日溪乡的日溪村、点洋村、汶洋村以及宦溪镇的弥高村、创新村、降虎寨村、亥由村、双隆村等都具有开发乡村旅游的良好条件，一些乡村旅游区项目已正在推进过程中。下一步，我们还将大力指导并扶持条件较成熟的乡村发展乡村旅游产业，争创省级、国家级最优美的乡村。同时加强对外开放景点的经营管理、分类改造、提升档次，努力打造北峰旅游带，提高旅游知名度。

四是打造生态之旅

生态是北峰旅游资源优势之一。上半年，皇帝洞景区被评为世博中国年·中国十大生态旅游景区。皇帝洞景区、北斗洋景区、寿山瀑谷景区、飞云峡景区、卧龙谷景区以及桃源溪漂流、寿山溪漂流景区的森林覆盖密度大，这些已经开发的生态旅游景区构成了我区生态旅游的重要内容。今年我们大力指导北峰各乡镇、旅游景区抓住当前发展乡村旅游的良好契机，在坚持保护与开发相统一原则的前提下，优化生态旅游景区的整体功能，扩大旅游景区的规模，提升旅游景区的档次和知名度。同时，我们打破传统旅游观念，大力引导北峰山区加大现代农业等新型旅游业态项目的启动与建设力度，鼓岭的兰花与樱花园、寿山的长基福寿桃园、日溪点洋的中正药业种植基地等一批农业项目为发展农业观光旅游打好了良好的基础。我们正在加快建设具有创新理念的特色旅游产品，形成特色生态旅游产品，吸引更多的游客前往游览观光、休闲度假。

**乡村旅游公司工作总结5**

20xx年，xx旅游公司在总公司等上级领导的支持和关怀下，通过全体员工的努力和奋斗，取得较好的业绩，在旅游车市场占主导地位，现将一年来的工作总如下：

>一、生产方面

公司树立“诚信经营、服务至上”的宗旨，20xx年旅游包车市场比较疲软，市场恶性化竞争加剧，我公司共行驶xx公里，营收为xxx元，在旅游包车市场占主导地位。我公司在年初制定工作方针，针对春运市场特点，积极联系各省份地区的农民工，整合各线路的运输力量，开辟了xx，xx、xx三条黄金线，其中西安营收xx元，成都营收xx元，咸阳营收xx元，共产生营收xx元左右，占全年营收约五分之一，为一年的经济效益打下了良好的基础。我公司在日常管理下功夫，提高自身的服务水平，树立诚信经营，优质服务的理念，打好品牌服务这张牌，拓展旅游包车市场。同事在内部管理，我们营造亲情式的关怀去帮助他们，解决一些力所能及的难题，使整个公司溶为一整体，就像一个大家庭。我公司以大局为重，不计较部门得失。在遇到节假日和交流会期间主动服从安排，与部门沟通，在客流高峰期及时参加加班疏散吕可人，减少客运站压力。

>二、安全方面

安全工作是我公司的重中之重，可以说：没有安全就没有一切。全年始终狠抓安全管理，时时刻刻严加防范，确保安全行车。公司人员都牢固树立安全行车意识，把安全融化到血液中，落实在出车前，行驶中、回场后都能自觉检查和保养车辆，确保车辆技术完好，行驶中都能自觉依法行车，遵章行车。

为了安全，公司全年狠抓安全教育，狠抓安全管理，每位司机都必须认真参加总公司和旅游公司的安全学习，值班人员根据天气和路面变化对GPS进行跟踪登记，并发出安全提醒语，确保平安行车。在总公司安保处的指导下，在全体旅游公司管理人员和驾驶员的努力下，旅游公司在20xx年无责任事故发生。

>三、20xx年工作计划

旅游公司在20xx年根据总经理室管理目标，合本部门的.实际情况将在以下几个方面展开工作。

（一）做好20xx年春运工作吗，打好新年第一战

积极联系各农民工多的厂家，密切关注农民工运输的。市场动态，合理安排运力，调整发车时间；认真贯彻由上级部门的政策法规，做好长途运输的安全管理工作，确保春运工作的平安；配合客运站做好春运旅客疏散工作，努力完成上级下达的各项应急任务。

（二）做好旅游旺季包车业务，努力巩固旅游市场份额

积极与各旅行社联系，沟通，与旅行社建立良好的互利关系；积极调研旅游包车市场的价格动态，创造较好的经济效益；积极与行管部门横向联系，打击跨地区的非法经营。

（三）做好社会包车业务，扩大市场占有率

做好驾驶员文明服务教育工作，提供优质服务；做好车辆技术状况和卫生工作，提供舒适、便捷、准点的运输服务；做好社会调查和宣传工作，努力拓展社会包车业务。

新的一年，xx旅游公司将攻坚克难，迎难而上，在激烈的市场竞争中，既创造经济效益又创造良好的社会效益，为总公司的发展做出贡献。

**乡村旅游公司工作总结6**

20xx年转眼过去了，一年来付出了收获了，做错了知道了，风风雨雨忙忙碌碌。为了来年的工作有个方向，真的值得坐下来好好总结一下。

投身旅游这个事业已经8年了，8年了，\_都可以结束了，可是我们的事业距离我们的梦想还很远。我常常自责自问：为什么自己总是会迷惘?能不能再快点?专家来了，我们听了人家的讲课，总是觉得飘飘忽忽把握不住，同行到一起也会总结，但总是观点太多办法太多最后觉得一切就像没说。

于是我们先是去了一趟桂林和张家界，又在元旦的第一天踏上了火车，到了武汉，找到了今年认识的一家组团社老总座谈，一路走一路思考，觉得自己真的好像明白了很多。

我们要对旅行社这个行业做一次认识，旅行社不是人贩子，不是二道贩。他是这样一个组织：能带给广大游客一个充满新奇快乐幸福安全的旅游体验的组织机构，你做到了，游客就会高高兴兴的打开钱包，你就是个称职的旅游经理人。这个过程中大多环节由地接社来负责落实，所以地接社的重要性一点不比组团社差。有的旅行社说组团社是上游，人家不给地接社发团就地接社饿死了，这些想法真的不对。大家都会在淡季的时候去做外联去开拓市场，是不是很多时候觉得组团社的经理总是对自己的宣传彩页呀还是行程安排以及报价总是不屑一顾?为什么呢?不是人家不礼貌不专业，是自己的东西对人家来说就是垃圾，没有用处。商人的眼光很敏锐的，他们不会放过对自己的生意有促进的任何机会，他也不想把时间多浪费在一个对自己无益的陌生人身上哪怕一秒。可如果你说：你好经理，一，我现在手里有几条精品线路.够新颖独特，科学合理，并且富有竞争力，您感兴趣吗?二，经典常规的线路如果您要和同行竞争，和我合作，我敢保证您一定拿下，顺利签约。够了吗?够了，组团社经理每天不就是想着这些事情吗?他会给你倒杯茶，请上座，愿听其详。拿你当他贵宾。敢这样给组团社承诺需要自己在家练好内功，一定要去挖掘自己的亮点，提高自己的实力，人有的我优，人无的我有，自己把吃住行游购娱每个环节好好打量一番，看自己能在哪些方面再做的好一点，对了好一点不行，只有好的不是一点你才会脱颖而出。只有这样替组团社着想的地接社，才会挺起腰杆不求人才会被组团社认可接受。双方真正的成为互惠互利的合作伙伴。

大家常抱怨组团社压价，组团社抱怨客人压价，最后追根求源大家一致认为问题出在游客身上了，我不认同。现在老百姓小到买个蔬菜也会选择绿色无污染的菜，大到在网上不厌其烦的比较各种轿车的性价比，大家是不是低估游客的`智商了?山寨版的手机很仿真，但消费者却就是不认账，即使真的需要买，也会抱着图一个便宜，一再的砍价，相反那些品牌机就是一分钱不便宜照样卖得火爆。所以不管组团社还是地接社都需要去开发有竞争力的产品，总是去仿制别人的组团社以及地接社终究会被市场淘汰，并且这个速度会越来越快。我们国家南方那些城市不都正在面临产品亟待升级的窘境吗?低价注定不够，市场需要高质。

我们常常还面临一个问题，很多想法不错，却没有把它落实实施，大家把它推托到找不到高素质的人才上面来，旅行社需要一个精干的团队，有创意有干劲的朝气蓬勃的一群业务骨干是一家旅行社的生存根本。这又是个需要我们思考的新课题，但我相信通过发现，培养，管理，到最后留得下人才是大多数企业的不二选择。既然对公司这样重要，那就值得我们这些人拿出十二分的精力去做这些事情。

我们的云台山可以在全国这么多同类景区中脱颖而出，成为山水景区的一匹黑马，是他有自己独有的品味，独有的区位优势，创新的宣传方式，创新的营销理念和服务理念，才吸引来了大江南北和世界各地的游客来一睹她的芳容，并且留下他的脚步，选择在云台山如画如诗的美景里度过自己假期。我们四联也能做到，一份付出一分收获，相信通过我们的努力和智慧，一定会取得更好的成绩。

**乡村旅游公司工作总结7**

为更好发挥“双创”带动就业的重要作用，积极应对疫情影响，立足实际，通过开展扎实有效的工作，我县乡村旅游双创带动就业示范工作取得了阶段性的成果。现将汇报如下：

一是狠抓品牌创建。通过邀请专家指导、举办培训班、现场考察调研等方式，指导推进乡村旅游发展，大力培育休闲农业、特色景观等乡村旅游新业态，打造休闲旅游示范点，争创高星级农家乐，开展旅游品牌创建。截至目前，全县三星级以上农家乐20余家，县级休闲旅游示范点7个。潘集玉皇生态农业示范园被市旅游委、市扶贫办授予六安市首批乡村旅游创客扶贫示范基地称号；马店镇李西圩村被评为“安徽省百家乡村旅游（扶贫）示范村，周集明清生态园被评为“安徽省百佳农家乐”、“省级休闲农业和乡村旅游示范园区”，乡村旅游产业带动农户增收能力逐步增强。

二是注重宣传推广。积极参加省市主管部门主办的旅游宣传推介会及各类宣传活动，在霍邱电视台开设“霍邱旅游”专栏等，大力宣传推介霍邱旅游资源和旅游产品、商品，吸引外地游客前来观光休闲度假，促进乡邻实现增收。举办桃花节、荷花节等系列“节庆营销”活动，开展乡村旅游主题活动，打造乡村旅游品牌。

三是强化基础能力建设。坚持把乡村旅游管理人员从业人员培训纳入年度培训计划，参加培训乡村旅游从业人员60余人次，乡村旅游从业人员能力素质和服务水平得到大幅提升。

**乡村旅游公司工作总结8**

今年以来，在县委、县政府的坚强领导和市旅游局的精心指导下，我局紧紧围绕全年目标任务，突出“洪泽湖生态旅游度假区争创省级旅游度假区”、“洪泽湖湿地公园争创国家5A级景区”这两条主线，全面贯彻落实全市旅游业加速突破三年行动计划要求和县委县政府一系列部署，精心编制旅游规划，加快景区景点建设，加大旅游宣传力度，加强旅游行业管理，全县旅游产业呈现出快速发展的良好态势。截至目前，接待游客突破146万人次，实现旅游收入约亿元。旅游产业发展实现了新的跨越。

>一、健全完善规划体系

坚持规划先行，所有重点旅游项目先规划，后建设。完成了《县旅游发展总体规划修编》及三个片区详规；先后邀请北京大学大地风景规划院、南京林业大学设计院、伟信公司景观设计部、南京恒宇设计院、杭州越都设计院等，对古汴河风光带微地形景观、洪泽湖湿地公园水生植物园、湿地培训中心、游客服务中心等进行了高标准、高规格设计，避免重复建设，无序建设。在此基础上又邀请南京尔目公司编制洪泽湖生态旅游度假区总体规划，并已通过专家评审，省级度假区创建工作稳步推进。

>二、强力推进重点项目

截至10月份，我县共投入旅游发展资金亿元，实施旅游项目40余个。其中：

总长33公里，按时速100公里双向四车道设计，总投资6亿元湿地大道已完成基础铺设，明年5月份前竣工通车。

洪泽湖湿地公园启动实施了39项重点工程，已完成水上森林、水上运动中心、沙滩浴场、荷花大观园、景区标识牌更新等31项，培训中心、游客服务中心(古徐街项目)、杆线入地、道路黑色化等8项工程正在紧张施工中。

洪泽湖湿地自然保护区完成了双沟至湿地码头公里旅游航道疏浚工程；生态岛屿、植被恢复和观鸟台工程将于近期完工。

此外，临淮镇的湿地森林温泉、临淮古郡，城头乡的洪泽湖湿地采摘园、周台旅游度假村，陈圩乡的野猪林度假村，半城镇的穆墩岛景区、渔家美食村，双沟镇的旅游码头、马术训练基地等项目都在快速推进中，部分已建成投入运营。

>三、积极做好申创工作

组织编写了《县旅游应知应会手册》，涉旅人员人手一册；委托南京尔目策划设计有限公司高起点、高标准编制度假区总体规划；主动与省、市旅游部门对接，争取对创建工作的指导与支持；积极策应扶持，与省局积极联络沟通，向省财政争取旅游建设专项经费220万元。

>四、精心策划旅游宣传

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！