# 旅游景区策划活动方案 旅游景区活动策划方案(模板8篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-05-19

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。旅游景区策...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**旅游景区策划活动方案篇一**

一、活动组委会：

1、负责：张彪、益西拉姆

2、成员：各部门成员

二、活动主题

“金秋祈福·共度国庆———相约溜溜跑马山”

三、活动时间

国庆节10月1---7日(七天)

四、活动目的宣传推广跑马山，增进游客对情歌文化和藏民簇民风民俗的了解，和康巴人共度20xx年国庆节。

五、国庆节活动宣传

1、报媒(华西都市报、天府早报、重庆报媒);

2、成都、重庆各零售商向各门市发布中秋活动、行程。

3、加入旅行社国庆行程、组织、发团到我景区。

4、与自驾车俱乐部联系，组织出游行程。

5、网络宣传本次活动;加大宣传面。

6、甘谷地发传单：游客发行程、活动内容;导游发活动内容、返点政策。

7、活动当天，景区工作人员带动渲染每个环节的气氛。

六、活动策划

时间：国庆节每天早上10：00---下午5：00

内容：景区亮点

1、九龙浴佛寺祈福(《跑马山国庆祈福活动》)：“跑马山”是藏文“多吉帕姆仙女山”的音译，寺庙常年香火旺盛，虔诚的信徒前来祈福，祈求佛祖降福，十分灵验。每年的农历的四月初八跑马山国际转山会场面更为壮观。由于2024年的自然灾害频频发生，跑马山浴佛寺准备为游客免费开展一场《跑马山国庆祈福活动》，当天众喇嘛在情歌坪为来到跑马山的人们念经降福、加持;虔诚的人们可以进寺内为佛主献上哈达、点一盏酥油灯为自己、家人和朋友祈福，然后静静的座下来聆听殊胜的颂经声，为最近遭受的自然灾害中遇难同胞超度，为世界祈福，祈祷世界和平、生态和谐。

2、经幡林：在藏区，常常会看到印满各种殊胜经文的五色经幡，挂在高高的神山上，风吹一遍念一遍经，为挂经幡的人带来吉祥、幸福。游客可自己亲自在跑马山这座神山上挂起经幡祈福。

3、凌云白塔：塔高21米，也是康定标志性建筑，有缘人可以看见五彩祥云缭绕在白塔上空，游客顺时针转白塔三圈，心里默念六字真言，学着康巴汉子一样吆喝着将吉祥的龙达洒向高空。远眺四周雪域神山，像似四大金刚护法守护着跑马山神山。

4、情人池：《康定情歌》主人公张大哥、李大姐许下爱情誓言的地方。游客在河里放许愿河灯。

5、情侣林：茂密的树林里长着罕见的连体古松树，它们都是张大哥、李大姐的化身，象征着不离不弃，爱情永存。游客挂同心锁，写上爱人的名字，让神山见证你们的爱情!真正领略跑马山的“情”文化。

6、仙女台：“跑马山”藏语全称“多吉帕姆仙女山”,多吉帕姆仙女便是此山的山神，在仙女塑像的身后有一个“福”字，据说有缘人摸到“福”字便会得福报，仙女赐福缘、情缘，一定心想事成!

7、度母泉水：仙女台的左边有一个不大起眼的泉眼，一股甘甜的雪域神水流出，这是从跑马山最顶端4100米海拔的“五色海”流下来的，传说此泉水是度母泉，甘甜可口，品尝过度母泉水的人便可清心明目、驱邪纳福，平安一生，用泉水洗脸可美容养颜、青春永驻!

8、海螺石：相传七百年前，第二世噶玛噶孜派(白教)\*\*噶玛拔希弘扬佛法，四月初八那天途经康定跑马山，从巨石中取出具有仙气的法器白海螺和铜锣，佛教称掘“藏”，藏指藏品，从中取出的海螺现藏于南无寺，作为镇寺之宝，从此这个石头被称为海螺石，石头上清晰可见当时取出海螺的痕迹，很有灵气，里面有几个泉眼，大家可以丢硬币测试一下我们的官运、财运、情运，非常灵验。

9、九龙浴佛寺：九龙浴佛寺坐落于原九龙池，寺庙宏伟、金碧辉煌、一派祥瑞，相传佛祖释迦牟尼出生的时候有九条龙为他沐浴，演绎了释迦牟尼佛祖从诞辰到圆寂的全过程，寺内香烛、油灯缭绕，诵经声声不息，昭示出藏传佛教文化的神秘魅力，常年香火旺盛，是许愿祈福的灵地。游客可在这里点灯、加持，将为我们带来好运，献上哈达，保佑我们平平安安、顺顺利利。

10、情歌坪：互动节目内容

主持人开场白，宣布国庆特别节目开始：(召集游客集中、带动其它消费)

(1)欣赏藏族歌舞表演。

(2)与豪迈的康巴汉子、美丽的藏家姑娘一起跳起欢快的弦子锅庄。

(3)唱起熟悉的《康定情歌》等经典歌曲。

(4)坐进帐篷喝藏清茶、酥油茶、青稞酒、吃藏家小吃(客人自点消费)。

(5)参加国庆活动主题互动节目，赢取精美礼品，更有惊喜大奖等你拿。

a.藏族围脖拔河：围脖拔河是藏族特别的拔河方式，表现了康巴汉子的豪迈性格。游戏规则：一次分4组人(限男性)，每组2人，首先每组进行围脖拔河，将布绳围在脖子后，转过身跨过布绳，两人背对背，当主持人喊123开始，放开中界线的铃，两人开始往反方向的方向拔，铃过界算赢。每组的赢家再次进行pk，最后赢的那个人，获得奖品。

b.击鼓传花:游戏规则：人数不限，游客围成一圈，当主持人喊开始得时候，由第一个客人开始将手中的花传递到下一个人，一个传一个，当喊停的时候，手中拿花的那位将回答主持人的提问，回答正确即可获得奖品，回答错误者则要当众表演(唱歌，跳舞，讲笑话......)

c.情歌接龙：游戏规则：5人一组，以“情”字开始，每位参赛者唱的歌词里都必须包含“情”字，每人最少可唱一句，论到那位参赛者唱的时候在规定的时间(10秒)内唱不出来的则淘汰，比赛继续，最后一位获胜的者可获得奖品。

特别推荐：甘孜藏族自治州非物质文化遗产博物馆(跑马山下)

一座反映生息在康藏高原上藏族人民的民俗风情，劳动场景，宗教习俗和生活画面的陈列馆。有国家级、省级文物多件，可以让游客更深入地了解康巴文化，体验康巴饮食。欣赏到唐卡现场绘画，藏族手工艺制作、藏医药等。能够让游客深度体验、见证、了解康藏地区藏民族优秀传统文化精髓。

备注：10月1日(国庆节)当天，凡是10月1日出生的游客，持本人身份证到景区门票站，即可享受当天免费游景区、博物馆的优惠政策。

一、活动意义：

“读万卷书，不如行万里路”，是中国传承至今家喻户晓的教育古训，说明学习和实践相结合的重要性，一个人的视野往往决定了其未来的成就。在毕业前或毕业时，为了促进本班同学间的交流，营造和谐融洽的集体氛围，丰富同学们的校园生活,陶冶情操，培养生活实践能力，自主活动能力，同时领略外地的风情、文化，08计算机应用技术4班班委会决定在10月15日—20日举行班级毕业旅游活动。这既可以为全体成员营造一种轻松自由的气氛，又可以加强同学们的集体意识。

二、参加对象：08级计算机应用技术4班学生

三、活动时间：2024年10月15日—20日

活动地点：广西壮族自治区北海市北海银滩

五、活动开展

1,前期准备:

1)班长负责统计自愿参加这次活动的成员名单,并为参加成员分组,每组选出一个组长,负责本组人员.班委负责组长.2)组织委员负责记录每个会员的联系方式,以方便到时联系.3)文娱委员选择一些到时将要进行的团队游戏(如有必要和时间则进行,若无时间,则不进行)

4)班干联系旅行团、以及老师

5)所需物品:各种食物,水，应急药品.2,中期准备

1)组织同学们准时有序上车

2)照顾有晕车的同学

3)组织同学们有秩序、有纪律的参观游览

4)根据意愿，分配同学们分组住宿

5)随时掌握同学们的动向

3,后期工作

第一天：到指定地点集合上车前往北海。车上娱乐活动，小班会、进入梦乡。

第二天：早餐后上车，出发去游览【北部湾广场】，珠城北海之城雕---【“南珠魂”雕塑】，午餐后畅游天下第一滩---【北海银滩】，晚上居住处北海。第三天：早餐后出发，出发游览【外沙岛】，之后乘车前往【北海海底世界】，午餐后前往游览【大江埠风景区】，晚上居住处北海。

第四天：早餐后前往【海景大道】游览，之后观赏风景美丽的【冠头岭国家森林公园】，之后参观【北海老街】，接着游览【南珠基地】。

第五天：凌晨到达出团地点，上车回校，结束愉快的旅程。

七、经费预算：

报团费用：338元/人

自费用餐费用：约50元/人

个人旅游意外险：10元/人

总计：约400元/人

八、活动中应注意的问题及细节：

各班委利用班会时间等加强对同学的交通安全教育,来回路上的纪律教育,爱护花草树木及公物教育,公共场所清洁卫生教育,规范活动行为,利用本次活动充分展示大学生的风采,具体要求做到:

(1)步行参观时不打不闹,做到安全第一.(2)不在公共场地乱丢果皮纸屑,不攀折花木,不采摘水果.(3)自由活动时能开展一些有益,有趣,有序的活动,不作危险游戏。

(4)不暴饮暴食,注意饮食卫生.(5)本次随团旅游，应尊重目的地的各种法规、宗教信仰、民族习惯和风土人情。

(6)一切行动听指挥,如有事情必须先向组长报告,上厕所时最好以小组为单位,并有一名带班教师陪同.手机保持开机,方便联系，不得擅自离团。

希望本文旅游活动策划方案能解决您的问题。

一、活动背景

1.开展原因：

春暖花开，正是一年一度出游的好时机。校园里，集体春游、自费旅游已成了大学生们多彩生活的一部分，同学们也可以通过旅游了解不同地区的风景和气候。

2.基本情况：

兴隆山国家自然保护区位于兰州市东南45里的榆中县境内，是国家“aaaa”旅游胜地。它海拔高，气温寒冷湿润。山里雨量充沛，植被丰富，深林茂密，峰峦叠翠。其主要景点如下：

天然雪场：位于兴隆山山脚，由于气温低，一进入冬天就会结冰，形成天然的雪常可供同学们免费玩耍。

云龙桥：云龙桥是兴隆山古建筑之一，也是兴隆山的标志之一，列入省级文物保护单位。它是一座画廊式木拱桥，桥身为木体拱形，精巧玲珑，似彩虹跨越山涧。桥身长155米，宽3米，桥上设廊7间，桥的两头各有一阁。桥头篆刻着一副醒目的对联：“云比泰山多，霖雨苍生仙人悦;龙入沧海外，扑峦翠霭灵气来”。

太佛殿：大佛殿中间有大殿三间，两旁各有配殿两间。斗拱重檐，雕梁画栋，均以蓝、绿、红三色相间彩绘，庄严肃目。殿前三株云杉挺拔高大，院内有蒙古包五顶。

刘一明与自在窝：在兴隆山西峰雷祖殿南侧的山湾中，有上，中，下三台组合而成共计106.73平方米的建筑群，系刘一明“修真”处，称“自在窝”。自在窝前系舍身崖。舍身崖原称炼真崖，其险处通往自在窝的羊肠小道，宽不盈尺，下为百米山崖，行其路稍有疏忽，便可“一失足成千古恨”。

3.执行对象：

07级广告2班的全体同学

4.社会影响：

促进榆中县兴隆山的旅游收入。从一定程度上促进兰州旅游业的发展。

二、活动目的及意义

大学，一个充满青春与活力的激-情世界，旅游既丰富了我们的课外生活，又陶冶了我们的情操。

春天是一年中最美的季节，是学生踏青春游的好季节。通过踏青春游活动，让学生亲密接触大自然，欣赏春天美景，拓展学生的视野，进一步感受兴隆山的美丽景色。同时通过爬山活动，进一步培养我们的环保意识、集体意识，加强同学之间的交流和沟通，促进集体的团结协作，增强班级的集体荣誉感，同时也能增进师生之间的相互了解，让彼此的感情得以升华。

三、资源需求

1.人力资源

参加对象：07级广告(2)班全体学生(身体不适者可以不参加)

组织领导：班级建立的春游活动领导小组

成员：全体同学及老师

2.物力资源

活动场所：兰州市榆中县兴隆山西峰

四、活动开展

2.地点：兰州市榆中县兴隆山西峰

3.活动单位：07级广告2班全体同学，诚请各科老师。

4.管理方面：以班委会为核心，并由班干，团干所组成的领导小组进行统一管理，全班同学分为四组，每小组10人左右，便于领导管理。

5.饮食及其他方面：由于本次活动的人数比较多，食物和自身用品皆由同学们自带。如：带合适的干粮，如面包，饼干等，带1—2瓶饮料，带小零食1—3种，不宜太多;有相机的同学，可以自带相机，不过要注意保管好;每人自带一个塑料袋，以便装垃圾，同时自备一块塑料布或者一长报纸，以便休息;身穿舒适的运动鞋，以便爬山。还要准备游戏时的用品。每个同学要记得带上学生证。

6.活动流程：

(1)预定的时间(08：30)提前十五分钟在校门口集合，由班长清点好人数，然后再乘车到达兴隆山脚下。

(2)预计09：30能够到达兴隆山脚，由班长收好学生证，统一购买门票。

(4)爬山途中观赏太佛殿。在太佛殿内，同学们可以自由选择参观的地方。参观完毕，继续向山顶前进。

(5)真正的进入了兴隆山后，各小组可以欣赏风景的同时举行爬山比赛。为调动大家爬山的积极性，可为最先爬到山顶的优胜者及小组颁发小礼品。在爬山的过程中，一定要注意安全，每个小组的人都要紧密的团结在一起，不能私自行动，也不要随意到处乱跑，有特殊情况的需征求班长和小组长的同意。在险峻的地方，大家要互相帮助。

(6)到达山顶，预计1：00左右，全班休息、吃午饭、玩游戏。各小组清查人数，确保每个同学都安全到达。午餐后产生的垃圾一定要自己收好，不能随处乱扔。游戏由文体委员组织大家进行，班长为最先到达山顶的人或小组发送小礼品，同学们也可以玩自己喜欢的游戏，比如扑克之类的，但是严禁赌博。

(7)3：00开始下山，下山途经刘一明自在窝，同学们可以自己参观

(8)5：00所有同学到达山脚。兴隆山脚下有一块天然的滑雪场，喜欢和爱好滑雪的同学，可以去体验一下。不喜欢的同学可以再去看看兴隆山附近的一些景点。

(9)6：00所有同学在山脚集合，乘车返校。

五、经费预算

经过初步预算活动费用(车票+门票)为950元。每个同学收取25元作为门票和车票费用。

门票：15元\*40人=600元

注：另外从班费里拿出100元用来应对临时出现的情况。

六、活动中应注意的问题和细节

1.在活动前加强对学生的安全教育，告诉学生一切行动听从组织者指挥，不准随意离开队伍单独行动。

2.往返前认真清点人数。每个小组由班干部担任组长，以负责小组的相关事宜，小组成员要互相记住各自的电话号码，以备需要保持通话;每个同学都要听从班长和小组长的统一安排，登山时注意行路安全，切勿过分嬉戏打闹，队伍要有序地行进，同学间做到互相照应。

3.在购买食品时一定要注意看食品信息，确保食品安全。

4.审查学生的身体状况，对身体不适或患有疾病的同学劝其不参加此次活动。

5.文明行事，不得随意破坏公共设施;保护环境，严禁学生攀摘花草树木和乱仍垃圾;自己的垃圾袋一定要仍在指定位置，返回时清理好环境卫生。

6.带上一些必要的应急物品。还需带上创可贴、晕车药等常用药;女生记得带遮阳伞或者遮阳帽，水须多带。

7.定点返回，离开时必须集合人员，各组组长一定要清点本组人数，确保大家都安全后坐车返回。

七、安全应急预案

(一)发生车辆交通事故怎么办?

1.要维持好队伍秩序，不要慌乱，互相检查是否有成员受伤;

2.如果有成员受轻伤的，则应及时地予以正当处理(如用创可贴进行伤口包扎等);如果伤势比较严重的，负责人要立即通知就近的医疗卫生单位，请求派出救护车和救护人员。

3.保护现场，立即报案。事故发生后，应尽一切努力保护现场，并尽快报公安110或交通事故122报警台，请求派员赶赴现场调查处理。

4.立即联系调动其它车辆，终止本次出游活动，组织成员安全回校。

(二)发现成员食物中毒了怎么办?

1.设法催吐并让食物中毒者多喝水以加速排泄，缓解毒性;

2.立即将患者送医院抢救，请医生开具诊断证明;

3.留有中毒事物的样品，以作追究食品销售单位责任的证据。

(三)在旅游活动中，遇到歹徒行凶、诈骗、偷窃、抢劫等怎么办?

1.保护人身及财产安全。负责人及时将同学们转移到安全地点，在保证人身安全的前提下力争追回钱物;如有成员受伤的，应立即联系院方组织抢救。

2.进行安全报警。负责人在保证安全的前提下应立即向当地公安部门报案，并积极协助破案。报案时要实事求是报告事故发生的时间、地点、案情和经过，提供犯罪嫌疑人的特征，受害者的姓名、性别、伤势及损失物品的名称、数量、型号、特征等。

3.负责人要安定同学们的情绪，维护队伍秩序，提高大家的警惕性。力争使活动按行程计划进行，实在不行，则要组织大家安全返校。

(四)若因路滑，同学摔伤了怎么办?

2.向大家说明情况，要求大家提高警惕性和注意力，谨防路滑，小心摔倒。

(五)如果登山过程中发生了火灾怎么办?

1.组织成员有序地就近取水，第一时间内把较小的火源扑灭;

2.及时报警119或者可以先向景区管理人员求助;

4.若有成员受伤的，应视伤势而定，及时做出处理办法，或者进行就地抢救或者送往就近医院。

八、活动负责人及主要参与者

组织者：07级广告2班班委

参加者：07级广告2班全体同学及老师

**旅游景区策划活动方案篇二**

海底旅游

1、自主选择“海底景点”进行奔跑、跳、平衡等动作的练习，探索各种材料的.玩法，并尝试合作。

2、激发幼儿进一步探索海底秘密的愿望。

3、培养幼儿勇敢协作、遵守规则等良好品质。

探索各种玩法，尝试合作

合作玩

1、景点布置、沙包布袋，小竹棍，竹梯、轮胎等

2、幼儿已对海底有了一定的经验、并共同为景点取名。

乘上潜艇、活动身体——提供材料、自主探索——拍照留影、放松身体。

1、幼儿自主选择材料、尝试各种玩法。

2、观察及指导要点：

a、全面观察幼儿所选择及使用材料情况。

b、注意幼儿游戏密度与强度，适当调节。

c、捕捉幼儿的创造，及时给予鼓励。

d、鼓励幼儿合作，有新玩法。

幼儿自己挑选喜欢的景点拍照留念。

生活渗透：

1、注意安全，学会保护自己

2、物归原处

**旅游景区策划活动方案篇三**

为了丰富我校教职工的业余生活，促进教师之间的.交流，增进教职工之间的友谊，在这春暖花开的季节，学校定于本周六（4月25日）组织全体教职工赴江南醇正水乡——同里一日游，让老师们领略迷人的春景与水乡风情。

释放活力、陶冶情操

全体教职工，包括外聘人员及实习生。

20xx年4月25日（周六）上午7：00学校校门口集合出发，下午15：00返程。

江南醇正水乡——同里一日游

行程：坐车经沪青平高速公路至同里。游同里：退思园，二堂：嘉荫堂、崇本堂，三桥：太平桥、吉利桥、长庆桥，同里湖景区：罗星州。

1、饮料准备：俞成

2、摄影：顾永清

3、摄像：朱燕华

4、活动报道：赵顾嫔、孙蕾。

1、请全体教职工积极参与，特殊情况请向综合办孙蕾请假；

2、校车提前半小时到校，请老师们准时在校门口集合；

3、活动中注意安全，一切行动听从组织者安排，不得擅自单独行动。

**旅游景区策划活动方案篇四**

“全城热恋幸福之旅”策划书

——石家庄周边旅游景点策划

一、背景资料及旅游景点简介

为了开发-春游周边旅游景点的踏青业务，联合各相关旅游景点，我公司准备在石家庄市区内开展一次为期两个月的旅游路线及其景点的广告宣传策划活动。景点路线包括：苍岩山风景区、嶂石岩风景区、“石门水都”蟠龙湖、“清凉胜境”清凉山、天下奇寨抱犊寨、无处不绿仙台山等，共计六处。

“石门水都”蟠龙湖

蟠龙湖是一处集休闲、娱乐、旅游、会议于一体的综合性旅游度假区。位于元氏县境内，北距省会石家庄25公里，景区内，有蟠龙湖、马头寨山、蟠龙寺、蟠龙洞等景点，是一处山水兼具，自然人文景观交汇的游览场所。蟠龙湖原名“八一水库”，建于1958年，为纪念协助修建水库的中国人民解放军铁道兵501部队，特命名为八一水库。蟠龙山位于蟠龙湖南岸，因山势曲折、势若龙蟠得名，八一水库位于蟠龙山脚下，因蟠龙山而取名蟠龙湖。泛舟水上，两侧奇峰怪石，绿水青山，兼具北方雄奇及江南秀美，令人目不暇接。古老的长城 在山峦之间时隐时现，孤寂的敌楼、烽火台耸立于群峰之巅，令人浮想联翩。 在湖畔，度假别墅村依山傍水，形如水滨城市，因省会石家庄旧曾用名“石门”，因此而得名“石门水都”的雅号。

蟠龙湖水面宽阔，风景秀丽，湖内有莲花岛、长岛、芦花岛三大岛屿，还有高速摩托艇、赛龙舟、垂钓、游泳、登山、沙滩排球等旅游项目。

嶂石岩风景区

嶂石岩——国家级重点风景名胜区、国家地质公园、国家aaaa景区。

嶂石岩，位于石家庄西南的赞皇县境内，距赞皇县城52公里，距石家庄约110公里，是太行山森林公园精华所在。景区面积约120平方公里，站在景区最高点黄庵垴（海拔1774米）可看到两省五县。其全旅游区的地貌经由国家旅游、地质部门鉴定为“嶂石岩地貌”。 景区地貌被专家命名为“嶂石岩地貌”，与“张家界地貌”、“丹霞地貌”并称为中国三大砂岩地貌。列入世界吉尼斯记录的“世界最大天然回音壁”坐落在景区中部。

音壁，现已载入吉尼斯记录。

嶂石景观众主要为“丹崖、碧岭、奇峰、幽谷”。雄伟的嶂岩三叠，奇秀的九女峰使人叹为观止；一线天、三秀峡、槐泉峪、乳泉洞、大天梯等一串串的自然景点令人神往。千年古刹槐泉寺、三栈胜境玉皇庙暨千佛碑、大王台、义军寨等人文景观是寻古探幽的佳地。1999年12月，建成的中国最大澳门回归长城纪念碑林，全长1000米，镶嵌999块碑，又为景区增添了一大人文景观。

嶂石岩自然生态良好，山麓、栈顶皆被乔、灌、藤、草所覆盖。植物计98科654种，是华北地区保护最好、品种最全的“天然植物园”。春日，山桃花、杜鹃花、丁香、玫瑰、山丹、绣线菊满山满坡，展蕊怒放；盛夏，郁郁葱葱，到处流泉飞瀑，云海、佛光奇异壮美；金秋，层林尽染，五采缤纷，如火如荼；朔冬，雾松树挂，玉柯琼枝，冰柱擎天。 嶂石岩景区雨量充沛，气候宜人。年降水量747毫米，平均气温11.5℃，最热月平均气温22.1℃，暑天至此，既无暑燥之烦，又无蚊叮之苦，尽享清凉爽愉之乐，实为休闲，避暑胜地。

苍岩山风景区

苍岩山位于井陉县东南，距石家庄市70公里，海拔1000余米，景区面积180平方公里，是我国国家级重点风景名胜区之一。

苍岩山最大的特点是：这里不仅自然风光优美，而且宗教寺庙众多，山峦中有不少名殿古刹。素有“五岳奇秀揽一山，太行群峰唯苍岩”之誉。

苍岩山上古木参天，层峦叠翠，自然景观奇特繁多，其中以“碧涧灵檀”、“阴崖石乳”、“峭壁嵌珠”、“炉峰夕照”、“山腰绮柏”、“窍开别面”等“苍岩十六景”最为著名。

在这些峰峦之间，散落着众多禅房、古刹、亭台、碑碣，大都是明清时期的遗物，这些建筑或建于峭壁之上，或坐落于断崖之下，雕梁画栋，古色古香。主要的有福庆寺、书院、万仙堂、公主祠、桥楼殿、玉皇顶、峰回轩、藏经楼等。

桥楼殿是苍岩山最有名的一座建筑，是我国三大悬空寺之一，也是我国古代建筑的杰作。 从桥楼殿再向北行，就是福庆寺，该寺的主体建筑是南阳公主祠，据说早在1300年前隋炀帝的长女南阳公主当年就居住在此。

的西缘，在内外应力长期作用下形成。新近发现的巨型溶洞“水龙洞”蜿蜒千米，游人乘船从“龙口”入洞，游览“清凉胜境”。洞内更有太行大裂缝贯穿其中，时宽时窄，时隐时现，是北方罕见的自然景观。

无处不绿仙台山

仙台山位于太行山东麓，井陉县西北部山区辛庄乡，西与山西省平定县交界，距石家庄85公里。这里是一处以秀丽的自然风光为主，兼有人文景观的综合风景区。

仙台山主峰海拔1195米。山峰奇秀，俨然一尊大佛巍然屹立，树木繁多，自然景色优美，每至汛期，百泉汇合飞流直下，山光水影，宛如银河倒悬，仙朗凌空，故名仙台山。 晚秋时节，漫山遍野的红叶使仙台山一片火红，为全国十大红叶风景区之一。

景区面积42平方公里，分小寺、凉沟两景区，由100多个景点组成，主要景观有：九道弯一线天、青龙戏白莲、云中人家、舍身崖、神鸟守仙丹、刘秀洞、军粮洞、梅花洞、花棺洞、不干泉、明目泉、玉女泉、鹿的泉、如来佛大殿、南海观世音菩萨庙、玉皇阁、王母宫、汉、明修筑的古长城、光武帝刘秀藏身的龙炕及护国寺等。这里还建有“百团大战”前线指挥部纪念馆。

天下奇寨抱犊寨

抱犊寨位于鹿泉市西，距石家庄16公里，是一处集历史人文和自然风光为一体的名山古寨。 旧名抱犊山，又名萆山，海拔580米，四周悬崖绝壁，顶部平旷坦夷，有肥沃良田660亩，土层深达66米。这里曾是汉淮阴侯韩信“背水一战”的古战场，亦是著名道人张三丰成道涉足之福地，其风光奇异、独特，景色宜人，被誉为“天堂之幻觉，人间之福地，兵家之战场，世外之桃源” 的“天下奇寨”。 主要景点有：

南天门：位于抱犊寨峰顶之东南端，高13.9米，宽23米。为我国目前最大的山顶门坊式建筑。

抱犊寨长城：境蜒于悬崖峭壁之边沿，依周回之山势而建，延绵起伏，宽4米，高6米，全长2024余米。

韩信祠、韩信点将台：在南天门东边，坐东朝西。祠后是山崖，祠前为点将台，台前为七七四十九级台阶。祠内三面水漆壁画生动描述7韩信背水列阵、萆山设伏、射鹿得来的故事，系我国目前最大的木漆壁画。汉王二年，汉将韩信于山西取代、魏之地后，东下井陉代赵。在土门前，背水列阵，通过萆山设伏、诱敌深入等奇策，一举取得成功，创造了著名的以少胜多的战例，为汉王朝的建立奠定了某础。至今获鹿一带仍流传着他师患无水、射鹿得泉的故事，而鹿泉也至今长流不息。

4

蛟龙洞：位于抱犊之阳，由南天门沿曲曲石径，遍超可至。这里是抱犊山历史文物较多的一处所在。有东，西二个自然岩洞。东为蚊龙洞，有明末石刻门联：“龙幡古洞，伫看池水浮甘露；鹤舞危峰，行留紫气结烟霞。”洞中有唐、宋时期佛教摩崖造像数百龛。并有自然形成之故龙盘卧、石鼓、石龟、石虎，形神毕肖，令人叹为观止。蚊龙洞之西，有白云洞，原有门联，今已毁。

五百罗汉堂：位于金阙宫左前方，坐南向北，地上建筑为弥勒殿，殿正前方有仿古木牌坊和巨大的千龙壁。弥勒殿正中为饰金弥勒坐像，笑容可掬。两旁为哼、哈二将。由哼哈二将身后的台阶向地下走，可通地下五百罗汉堂。 五百罗汉堂系充分利用抱犊寨地下土质好的特点创建的地下殿堂层正中为饰金的三世如来莲台坐像。五百罗汉井然有序地列于殿中，此五百等造形各异、形神毕肖的罗汉造像，均采用巨型大理石精雕细琢而成，并加以彩绘。同时殿内还有韦佗、疯僧、地藏王、永明禅师的石雕形象。

金阙宫：唐宋以降，抱犊山始终是佛道并存，互为消长。解放之初，山上设有南庙、北庙，南庙为僧人所居，北庙则是道教的金阙宫。“文革“中，南庙被毁，金阙宫虽得以幸存，但也遭到了相当大的破坏。

二、市场前景分析

石家庄市是河北省省会，地处华北平原腹地，北靠京津，东临渤海，西倚太行山，地理位置优越。它是随着近代铁路的开通而崛起的新兴城市。城市是年轻的，而她的扎根的这块土地，是古老的，更是富饶的。目前石家庄已经成为经济特色明显、主导产业突出、人民生活富有、发展前景广阔的中国北方重要中心城市之一。

石家庄自然资源丰富，交通通讯便利，基础设施配套，工商业发达，市场前景广阔，是一个极具发展潜力的城市。石家庄旅游资源丰富，客源市场广阔，旅游业自八十年代起步，经历了二十多年的发展历程，取得了长足的发展。目前已经成为河北省乃至华北地区前景非常广阔的旅游城市，也是国内优秀旅游城市之一，是海内外宾朋旅游观光、休闲度假的胜地。

古文化旅游、新都市旅游四大系列旅游特色产品，全市现有对外开放且具规模的景区（点）50余处，其中国家4a级景区6处，国家3a级景区3处，国家2a级景区2处。独特的省会地位、繁荣的商贸更为发展商贸会展旅游提供了很好的条件。

石家庄市旅游要素齐备，产业初具规模，目前已形成比较完备的旅游产业体系。全市现有星级饭店40家（其中三星级以上17家），各酒店、餐馆汇集了全国各地的风味菜系，娱乐、健身设施遍布市区。民航石家庄机场已开通国内外近30条航线；铁路、公路四通八达，有12条旅游专线通往各主要旅游景区。全市现有旅行社133家，其中国际旅行社12家。

三、市场细分及市场定位

1、市场细分

a）有稳定收入的白领——他们往往将旅游作为工作之余的放松，支付能力强。

b）石家庄及周边地区的大学生、中学生——爱玩是学生的天性，这一人群有一定的支付能力。以上两组目标游客群可供他们选择旅游的范围很广，而本次策划的六个旅游景点仅是石家庄旅游景点的一小部分，与其他的旅游景点相比，共性大致一样，旅游目的仅为工作学习之余放松身心，提供娱乐。

2、消费者分析

a类消费者及白领支付能力较强，有较高的文化素质与接受能力，并且交际面广，拥有相当可观的口碑传播。

3、竞争态势

本次策划的六个景点都是自然风景旅游景点，与人文景观有很大的区别，随着经济水平的提高，人们的生活节奏越来越快，人们厌倦了城市的喧嚣，渴望更多地接近大自然，净化心灵，因此，自然风景旅游景点成了很多人的共同选择，自然风景区在一定程度上比人文景观更具优势。

4、业务定位

本次策划活动为期两个月，景点路线包括：苍岩山风景区、嶂石岩风景区、“石门水都”蟠龙湖、“清凉胜境”清凉山、天下奇寨抱犊寨、无处不绿仙台山等，共计六处。

更多的旅游者，这样，后期的顾客群就会源源不断。

四、具体活动方案

1、第一阶段——“全城热恋幸福启航！”

为期十天，是此次策划的重头戏！我们将投放广告宣传“全城热恋幸福之旅”活动。“全城热恋幸福之旅”三日游全程票价为300元/人，我们在石家庄征集34（“34”代表生生世世爱你不变！）对热恋情侣免费体验“全城热恋幸福之旅”。征集方式如下：报名者需到我们的网站提交一张甜蜜的情侣照片，由网友投票选出人气最高的前34名。这34对情侣将穿着我们精心设计的情侣装度过为期三天的幸福之旅。

我们把此次旅游线路规划成了一个象征爱情的桃心，如图1，

嶂石岩

（图1）

活动流程：

第一天上午到达第一站——蟠龙湖，蟠龙湖水面宽阔，风景秀丽，是一处集休闲、娱乐、旅游、会议于一体的综合性旅游度假区。在此举行“在水一方”活动，我们将34对情侣中的“佳人”送往蟠龙湖中的莲花岛，“才子们”将划船赶往岛中找寻自己的“佳人”，再一同返回起点，前三名将得到我们的纪念品。

第一天下午到达第二站——嶂石岩，嶂石岩山势层峦叠嶂，悬崖峭壁，世界最大天然回音壁座落在景区中部。在此举行“说出你的爱”活动，情侣可在回音壁前大声喊出对恋人的爱，表达彼此的真挚的爱恋。

虎藏龙”捉迷藏活动，男生们在影片拍摄地点藏起来，女生们找自己的恋人，演绎现实版《卧虎藏龙》。

第二天下午到达第四站——清凉山，这里山势峻峭，古木苍翠，景色秀丽，山腰间多有天然溶洞，洞内更有太行大裂缝贯穿其中，时宽时窄，时隐时现。在此进行“爱情大冒险”活动。情侣们乘船穿越蜿蜒狭窄的溶洞，切身体验天然溶洞的险峻、奇特。

第三天上午到达第五站——仙台山，这里山峰奇秀，俨然一尊大佛巍然屹立，树木繁多，自然景色优美，有九道弯一线天独特自然景观。在此举行“幸福牵线”活动，情侣们牵手仰望一线天，许下爱的诺言，让天地共同见证伟大的爱情。

第三天下午到达终点站——抱犊寨，这里风光奇异、独特，景色宜人，被誉为“天堂之幻觉，人间之福地，兵家之战场，世外之桃源” 的“天下奇寨”。在此举行“神仙眷侣”活动，情侣们可自由活动，欣赏抱犊寨独特美景，体验神仙伴侣般的感觉。

2、第二阶段——全城热恋进行时！

为期一个半月，前期已做了声势浩大的宣传活动，这个阶段是做好广告，继续吸引消费者。主要广告方式为在学校发传单、在石家庄户外投放广告、公交车身广告等。此阶段的参与者可记下旅途趣闻并将其发表在我们的网站上，为后期评选“全城热恋奖”做准备。

3、第三阶段——全城热恋幸福回味！

为期十天左右，此阶段是全城热恋幸福之旅的尾声阶段。我们将从活动参与者在网上发表的旅途趣闻中筛选出十个最有趣的爱情故事进行评奖，颁发“全城热恋奖”。

四、媒体组合策略

广告媒体选择投放主要方式有户外广告、公交车广告、传单广告、报纸广告。

第一阶段，我们将以上四种广告形式相结合集中投放一周，对消费者进行“轰炸式”宣传，是消费者迅速了解“全城热恋幸福之旅”。

第二阶段和第三阶段，我们将撤出传单广告和报纸广告，继续投放户外广告和公交车广告，让“全城热恋幸福之旅”活动更加深入人心，进一步扩大目标受众的氛围，从而提高本公司的知名度。

简言之，户外广告和公交车广告贯穿整个活动始终，而传单广告和报纸广告只在活动的前七天进行投放。

具体实施方案如下：

1.传单广告：我们将在石家庄各大高校如石家庄经济学院、河北师大、河北经贸、河北

科技大学、河北医科大学等发放传单五万份。

2.报纸广告：我们将选择受众广泛、知名度高、具有时尚气息的《燕赵都市报》进行投放。广告版面选择四分之一版，连续七天刊登广告。前五天选择银版封面四分之一栏广告，后两天选择金版2、3版四分之一栏广告。

3．户外广告：我们将投放河北海韵传媒的大屏幕广告，选择标准套餐3中的30秒视频宣传“全城热恋幸福之旅”。

4.公交车身广告：我们将选择市区繁华地带和频繁经过高校的十辆公交车进行投放，他们分别是1路、2路、5路、6路、17路、32路、34路、39路、49路、118路。

五、活动预算

门票及车费 22000元

情侣衫 700元

食宿 25000元

道具、纪念品及奖品 2024元

传单费 5000元

报纸广告费 367400元

户外广告 300000元

公交车身广告 200000元

共计 879800元

六、广告效果预测

从广告的经济效果看，通过以上长期及短期的广告宣传和诱导，自然会吸引一部分游客，获取一定的市场份额，给企业带来利润。更重要的是稳定了大部分未来的、潜在的消费者，从而达到广告的最基本、最重要的效果——经济效果。

从广告的社会效果看，定位于人类永恒的主题——爱情，促进了社会主义精神文明和社会主义和谐社会的建设，从而产生深远的影响和意义。

从广告的心理效果看，一方面给情侣们营造-爱的氛围，让他们在游玩的过程中加深对彼此的感情，进一步理解爱的真谛，体验爱情的伟大与甜蜜。另一方面通过和游客们联系和接触，举行各种活动，拉近了消费者与企业和产品的距离，培养了消费者对产品的信任和好感，树立了良好的品牌形象和企业形象。

随着人们的生活与物质水平的提高，国内的旅游市场份额在扩大。只要旅游项目具有可竞争性，发展的空间是非常地大。但市场的空间大，并不是说就可以盲目地投入。现阶段，无论是对于新的市场切入者还是已经进入市场者来说，其管理、营销策略、品牌宣传，都必须有其独到的、新颖性，才能在这个相对来说竞争激烈的行业分一块蛋糕。下面，笔者想浅显地谈谈中小旅游景区如何竞争中求生存与发展。

市场定位

投资旅游景区的，一直以来，跟风现象非常地严重。90年代引入国内的机械乐园，曾引起新一番投资机械乐园热。作为一种新鲜的项目，当时也确实引起了消费者极大的兴趣，特别是少年朋友这一特殊的消费者群体，更对机械乐园充满了极大的兴趣，可以说，青少年这一消费群体，烘热了机械乐园这一旅游项目。也引得更多的投资者进入这一行业。但机械乐园投资大，在项目更新上难以时时保持新鲜感。进而引发了机械乐园有闹哄哄中开张，落寂中退出的无言结局。几年时间下来，机械乐园倒闭的倒闭、歇业的歇业。这几年，随着人们享受意识的加强，久居都市，厌倦了都市熟悉的一切，倡导一种回归大自然亲近大自然的旅游消费观念，形成一种返璞归真热潮。正因为看准这一市场前景，华南地区各地，涌现出一批新的旅游景区，如以农庄项目为主的、以户外拓展运动项目为主的，其投资热情不亚于当年引发的投资机械乐园的趋势。面对此热潮，笔者想这批新兴的景区的命运，也必然会重蹈当年机械乐园的命运。盲目跟风在各行各业中都深深地体现出来。这种现象的出现，也说明目前的旅游项目投资者在市场运作上的一种投资短见。许多的投资进行此项目的投资，不是理性地进行市场环境的分析，而是一种近于盲目的市场进入姿态。也有些人看到什么热就投资什么，也有些人抱着捞一把就走的心态。如果单纯以这种目的来投资，注定这个企业的生命周期是短暂的。当然，大多数还是抱着创品牌路线，走百年经营的经营策略。

目前，在旅游景区分化的今天，进行市场定位是非常重要的，只有进行市场定位，锁定目标消费群体，才能获得较大的发展空间。市场定位是建立在市场调查的基础上。旅游景区的调查，应收集当地人群的旅游消费习性、地域环境、交通情况，以及早期进入这市场的先行者，也就是竞争对手的情况（竞争对手的调查包括：旅游项目、经营策略、价格、消费人群、以及其合作伙伴-旅行社的\'情况。）只有对这些资料进行调查分析，才能制定有效地经营策略与市场定位。通过市场定位，找到空白市场，这样，中小旅游景区的发展空间才大，才能获得较宽松的发展环境。

品牌的宣传

在竞争激烈的旅游市场，品牌形象的建设已成为经营策略的重点。如何通过品牌形象的建设，培育市场、培育忠诚的消费者，是品牌建设的核心。中小旅游景区的品牌建设，相对于其他行业来说，还是处于一种萌发阶段，各地区都形成了区域性品牌。而没有行业中的强劲品牌。（当然，这里所指的是中小旅游景区而言，对于象“五岳”、张家界等因地形地貌形成的旅游景区，对于国内的人们来说，其不需宣传，我们从小接受的教育中都能了解其情况，这样又另当别论。）

中小旅游景区相对来说，投资规模小，资金不是很充足。因此，在品牌的宣传上，无法与大品牌巨额广告费投入相比。但只是掌握诀窍，把有限地资金用在刀刃上，对其品牌有效地进行宣传，还是可取的。这其中有以下几点：

投递到旅游社、高档写字楼、事业单位、住宅小区、酒吧等这些具有一定消费水准的准客户手中。另一方面，dm杂志相对于公开发行的媒体来说，广告宣传费用要低一些。但对中小景区的品牌宣传起到一定的作用。在节假日，可在报纸媒体上投入广告。这样，通过dm杂志的窄众传播与通过报纸媒体的大众传播相结合，能在区域品牌宣传上，形成强劲的优势。

2、 软文宣传：这就要求中小景区与媒体建立起良好的关系，通过其媒体这一平台，把中小景区的游乐项目的优势、核心的业务，运用系列化的图文结合，向消费者灌输，从而引起其注意，进而产生游玩的欲望，以拉动消费市场。

3、 户外广告宣传：户外的墙体广告，目前在一些城市在政策上是限制的，但失去这一宣传载体，并不是说户外的广告宣传就没有载体。我们还可以选择车体广告、候车亭广告等这一宣传载体。在选择这一类宣传载体时，也需考虑是否有针对性。一般来说，要考虑其客源量、地域性。

大卫?奥格威说“任何一个广告都是对广告品牌的长期投资，广告的诉求重点应具有长远性。”品牌形象的建立，不是一朝一夕就能完成的，而是一个长期的、系统的，因此，在品牌的宣传上，我们应进行系统性、阶段性地对品牌进行宣传。

市场开拓与营销策略

中小景区的市场目标群主要是开拓二个大的市场，一是针对旅游社，作为景区来说旅行社是主要客户来源；因此，景区在市场开拓上应把重点放在与旅游社合作渠道的建设上。如果能与各旅游社建设好合作关系，其市场份额也得到了保证。当然，与旅游社合作，关系到彼此的利润空间的问题，因此，景区在给旅行社定价时应充分考虑到这一点。二是散客。随着旅游意识的提升，散客的也日益成为一个庞大的市场。为抓住这一客源，景区必须靠营销活动，才能带动这一消费群体。

在景区营销策略上，一般实行事件营销、优惠促销。事件营销因为其特殊性，常常能引起公众的注意力。如某动物世界在2024年春节举办“天启.星空马戏”；某乐园举行“生存技能大挑战”。又或者有利用别人的资源和优势，比如电信进行客户推广活动、国际什么节、什么挑战赛之类的事件营销以吸引着众多的旅游消费者，这种方法也能提升品牌的形象。而优惠促销则是一种比较普遍的营销手段，如实行折扣优惠，这种方式较常用，但操作的效果不是很明显。

在竞争日益激烈的旅游市场上，作为旅游景区一方面要提升项目与园区环境建设的硬件设施，另一方面也要提升服务质量的软件设施。对于前者，各旅游景区都在加大力度投资建设，但相对于服务质量提升的意识，其景区的投资者在这方面还有待加强。笔者作为旅游-行业的人，也曾到过其他的景点去学习参观，对一些小型的景区的服务意识的感受总体上来说还差强人意。一些小型的旅游景区，因为其投资规模小，在人材管理运作上，考虑到成本问题，招收的一些素质不高的人，招进之后，又缺乏统一系统的培训，从而导致人员的服质意识不强，对待游客态度生硬，不懂得如何处理游客与景区之间存在的问题，从而也导致其景区的形象大打折扣。而游客对于其消费的景区的好恶，直接影响着人对人的口碑宣传。 在当今旅游景区项目处于同质的时代，其服务质量在很大的程度上决定着景区的市场份额。因此，对于中小旅游景区，想要快速发展与景区形象提升，必须加大力度，提升服务质量，倡导一切以顾客为中心，才能在市场中占有一席之地。

一个景区的发展，一是要有一个良好的外部发展环境，但同时，也必须加强内部的管理。两翼齐飞，才能塑造品牌形象，以品牌拉动带动市场的消费，才是景区的发展之道。

第一章 项目概况

景区视觉识别系统是景区文化的综合表现，同时相当程度的体现了一个景区的管理文化。景区的视觉识别系统实施中，重点是导向系统和环境系统。科学的有实操性的视觉识别设计，是传播景区文化、提升景区知名度、塑造景区形象的便捷之途。

一、指导思想

以中央、省、市关于促进旅游业改革发展的意见和现代旅游理念为指导，以提升旅游业整体水平和竞争力为核心，围绕旅游业的转型升级和产业发展，深入开展全国旅游标准化示范城市创建工作，引导全县旅游服务业向标准化、品牌化方向发展，构建具有务川特色的景区视觉识别系统。

二、项目内容

a级旅游景区导览标识系统设计设置规范本规范以充实和完善a级景区标识牌设计（以下简称景区标识）导览服务功能，提升景区服务质量和水平为基本方针。具体用于景区游览线路指引指示牌、3a 4a 5a 景区标识系统工程，景观解说介绍牌、服务设施导向牌、安全提示牌等元素的标识导向系统建设制作。非a级景区及特色旅游街区等可参照执行。

旅游景区标识系统包括五大类型：各种引导标识（包括导游全景图、导览图、标识牌、景物介绍牌等）

1、导游全景图（景区总平面图）

包含景区全景地图、景区文字介绍，游客须知、景点相关信息，服务管理部门电话等全景导游图。

2、景物（景点）介绍牌

指景点、景物牌介绍，相关来历、典故综合介绍，设计尺寸，景点说明牌，区域导游图

3、道路导向指示牌

内容包括道路标志牌、公厕指示牌、停车场指示牌等游客提示牌。

4、警示关怀牌

提示游客注意安全及保护环境等一些温馨提示牌、警戒、警示牌。

5、服务设施名称标识

售票处、出入口、游客中心、医疗点、购物中心、厕所、游览车上下站等一些公共场所的提示标识牌。

第二章 导览标识系统规划设计

1、要求

导览标识系统应符合国家标准规定，主体以融入景区文化，达到传播景区文化，提升景区知名度、塑造景区形象为主要求。

1.1景区的本体文化传承时间很长，同时又被社会广泛的认同，所以景区的视觉识别系统，特别是有着悠久文化积淀的景区，创新及规范的形象系统一定是附属于景区原来的文化的，是融合在原有景区所一直传承的文脉之中的，是和景区文化给人的感觉相协调一致的。

1.2在整个景区的视觉识别系统设计中，对导向系统的设计思考在整个视觉识别系统设计中绝不简单的是对核心标志的应用，他需要考虑多方面的因素，材质的选择、气候的状况、游道的状况、游客的破坏力、文化的融合、景观的融合等诸多因素都是在进行导向系统设计时应该独立考虑的，而不仅仅是对标志的简单应用。

1.3景区视觉识别系统设计的自身有特定的原因，景区的面积相对较大，并由多个分散的区域组成，这样在贯穿一个核心标志的同时，可能需要二级的标志作为核心标志的补充，来完善这个形象系统，这样做可以在一个整体形象的基础上，突出单体项目的特性，同时不因核心标志的性质来影响个别景点的特质性。

2、目标

景区导览标识系统规划是指为了开发、利用和经营管理景区，使其发挥多种功能和作用而进行的旅游形象要素的统筹部署和具体安排。应以树立景区高档次、高质量服务形象，创造景区和谐的游览与休闲环境，为游客提供人性化服务，加强景区与游客的信息沟通，增强游客的旅游体验，优化景区发展的要素结构与空间布局，引导游客顺利完成旅游活动，促进旅游业持续、健康、稳定发展为根本目标。

3、主要内容

3.1全面分析景区导览标识规划区域的发展与现状、优势与制约因素，及与其它相关规划的衔接。

3.2 分析景区导览标识规划需求总量、地域结构及其它结构，提出规划的主题形象和发展战略。

3.3提出景区导览标识规划发展目标，明确导览标识设计的方向、特色与主要内容，提出导览标识要素结构、空间布局的原则和办法。

3.4 按照可持续发展原则，注重处理、保护、开发、利用之间的关系，提出景区导览标识系统具体实施的保障及其它合理措施。

3.5 提出对景区导览标识的体量、尺度、色彩、风格等的要求。

3.6景区的导览标识规划应与景区发展总体规划协调一致，规划期一般以5年为宜，并应经过专家论证，提高导览标识设置的科学性和专业性，5a景区标识设计力求减少盲目性和随意性。

4、基本导览标识

景区全景导览标识、景点区域导览标识、景区服务导引标识、景区内道路交通指示牌、景区说明牌、停车场、售票处、游客服务中心导引标识；购物、餐饮、厕所、医疗急救、公共电话、警戒忠告、服务质量投诉等场所导引标识等是景区标识系统必备的基本导览标识。

**旅游景区策划活动方案篇五**

一、背景分析

1、概况：

浏阳河又名浏渭河，原名浏水。因县邑位其北，“山之南，水之北，谓之阳”，故称浏阳。浏水又因浏阳城而名浏阳河。全长234.8公里，流域面积4665平方公里。

2、旅游资源：

(1)自然资源

浏阳河：十曲九弯，两岸青山翠枝，紫霞丹花。

浏阳河漂流：浏阳河第一湾(浏阳市高坪乡境内)。

特产：浏阳花炮闻名中外，还有菊花石、夏布、湘绣、豆豉、茴饼、纸伞、竹编。

(2)人文资源

开福寺、马王堆汉墓、陶公庙、许光达故居、黄兴故居、徐特立故居、谭嗣同故居、浏阳文庙、浏阳算学馆、孙隐山等文物。

(3)红色旅游

走出了一大批党和国家的卓越领导人：国家副主席王震、中顾委主任王首道等。走出了中国第一个为戊戌变法而流血牺牲的志士谭嗣同，走出了民国先驱唐才常、焦达峰。还走出了数十位挽民族之危亡、救生灵于水火的铁血将军和数万名革命烈士。可见，浏阳的“红色旅游”氛围浓厚，发展潜力不言而喩。

二、区域优势/劣势

1、优势：

(1)浏阳市社会经济基础雄厚，城市经济实力不断增强。

(2)浏阳市的道路状况良好，区位条件比较好，可进入性较强。

(3)浏阳河旅游资源丰富，发展潜力强劲。

(4)优美动听的《浏阳河》，掠云越波，传遍了五湖四海，浏阳河的知名度较高。

(5)旅游产业蓬勃发展，国家将“红色旅游”提上日程，可以使浏阳河的“红色旅游”资源得到充分利用。

2、劣势：

(1)浏阳市整体形象缺乏明确定位，对外宣传不够。

(2)浏阳河景区的服务人员的服务意识比较薄弱，服务水平较低。

(3)浏阳河的旅游资源缺乏有效的保护，开发不足。

三、策划目的

1、市场分析：一句“浏阳河。。。。。。”，伴随着中国的一代伟人响遍了祖国的每一个角落，传遍了世界各地，在我们每一个人的心中，对“浏阳河”都有一份额外的亲切和敬仰。因此，“浏阳河”的目标消费者群非常庞大。无论男女老少，都是“浏阳河”的目标消费者。港澳台喜欢文化交流的年轻人以及老一辈革命老人，亚洲甚至全世界热爱中国文化，喜欢到中国旅游的外国游客都有可能成为目标消费者。

2、最终目的：提高浏阳河的知名度，使浏阳河走出湖南省，唱响中国，走向世界。

四、策划原则

1、目的性原则：

(1)把浏阳河打造成国内著名的休闲旅游景点。

(2)将浏阳“红色旅游”资源和其它“红色旅游资源”整合为经典“红色旅游”线路。

2、可行性原则：

(1)浏阳市的道路状况比较好，交通便利，旅游者可进入性比较好。

(2)浏阳河经过多年发展，有良好的口啤，现在正在不断完善之中，其发展潜力较大。

(3)浏阳市政府有足够的资金和信心把浏阳河“推出去”，走出省门。

3、特色化原则：

4、政府主导和市场结合的原则：

(1)政府主导，依靠浏阳市政府，甚至湖南省政府的强烈支持和推广。

(2)提高浏阳河的市场竞争力和综合实力。

五、主题口号

唱响古今，璀璨浏阳!

六、组织形式

主办：浏阳市政府

承办：浏阳市旅游局

协办：湖南卫视电视台

七、主要活动

1、音乐晚会：其中有大合唱《浏阳河》版，以及抒情版的《浏阳河》，小品等。

2、放烟花：音乐晚会结束后放烟花。

3、征文比赛：要求参赛者围绕浏阳河这个主题写文章。通过这个征文比赛，来提高消费者(特别是年轻一代)对浏阳河的认知。在音乐晚会当晚会给优秀作品的参赛者颁奖。

4、举行音乐晚会当天浏阳市旅游局以6折的价格出学生票，以8折的价格给其它消费者。

**旅游景区策划活动方案篇六**

组长:

副组长:

成员：

20xx年6月30日下午13：00—15:00

1、投篮进筐负责人：

参赛人员：每队3人 （一男两女）

比赛规则：男教师在罚球线、女教师在圆弧线定时按序投球。时间2分钟，谁投的只数多谁就获胜。

2、蛙式车接力赛 负责人：

参赛人员：每队4人

比赛规则：以用时最少队获胜。

3.100米障碍滚铁环 负责人：

参赛人员：每队2人

游戏规则：用铁勾推动铁环向前滚动，要求铁环不出规定的跑道，不影响他人比赛，比速度。若出现铁钩拖着铁环走，或偏离跑道，即取消比赛录取资格。技术、速度分数各一半。

4、呼啦圈 负责人：

参赛人员：每队2人

游戏规则：听裁判哨声开始比赛计时，转满3分钟入围。接着相关选手继续附加赛，附加赛由场地裁判宣布规则。

5、保龄球负责人：

参赛人员：每队2人

游戏规则：每人抛三次。计数与名次：以三次碰倒的瓶数累加多者胜出。若成绩相同，则相关选手继续附加赛直到排出名次。

6、 跳长绳负责人：

参赛人员：每队4人

比赛规则：两人甩，两人跳。时间2分钟，以跳的个数最多者为胜。

1、以年级组为单位（包括后勤组与行政组），共8支运动队参与。

2、工会会员均可参赛，参赛人员每人限报一项，不可兼报多项，报名请至年级组长处，由年级组组长汇总后上报工会。

报名截止日期:6月27日放晚学前。

3、 参赛队员一律要求穿好运动鞋，并做好赛前准备。

每项比赛设一等奖1名、二等奖2名，三等奖3名。

友情提醒：本次活动友谊第一，比赛第二，如在比赛中遇到有争议的地方需要协调，最终解释权归工会。

**旅游景区策划活动方案篇七**

三亚的阳光很美，海滩也美，但人要美就得使用护肤品。spf30以上防晒霜是必须配备的，晒后镇定修护露、保湿喷雾、美白面膜等都可以带上。洗发液、护发素也是必备的。海水很伤头发的，酒店提供的比较劣质。

到了三亚肯定是要下海的，泳衣、游泳眼鏡、耳塞都要准备好。替换衣物(昼夜溫差大，长袖必带)、太阳伞、太阳帽、太阳眼镜、沙滩拖鞋也要带上。

药物也要准备一点。抗过敏药、感冒药、止泻药、止痛药、创可贴、眼药水、消毒棉球等。还有，要吃海鮮，带点氟哌酸和黄连素。手机、相机及充电器，可別忘记了。随身听、纸笔都要带上，还得准备一点自己喜欢的零食和食品。

还有最关键的一点，记得带足现金啦，除了住宿、大点的商场外，信用卡在所以很难用上，自动取款机也很难找到。

提醒一下，在与旅行社签订合同时，一定写清细节，比如酒店的调节基金谁支付，酒店是否提供机场的接送服务，此外，最好要求酒店包含早餐。

建议入住大东海。三亚有三个海湾：大东海、三亚湾和亚龙湾。大东海的优势是离市区近，购物、吃饭、出行、娱乐都方便，晚上沙滩上有烟火，闹中取静，经济实惠。

亚龙湾是最美的\'一个海湾，海水颜色有层次感，沙滩更洁白，也可以拾贝壳，晚上的沙蟹好多。但亚龙湾酒店的消費相对也是最高的，离市区很远(20多公里)，购物、吃饭、出行都不方便。但仍可以考虑在此入住1-2个晚上。money允許的話，可以直接入住亚龙湾，甚至可以考虑在蜈支洲岛住上一个晚上。

选择住宿我还是建议住在大东海的家庭旅馆，经济，还实惠交通出行很便利。

1、三亚凤凰机场距市区20公里，机场有巴士直接到市区(票价10元)，打的价格要控制30元左右。

2、三亚的的士价格是可以讲价的。基本上，三亚市内一般是5元-7元，市区到大东海10元，亚龙湾到大东海30元，大东海到天涯海角不超过50元。不要让酒店门童叫车，自己走到酒店门口的路上拦车。

3、三亚的司机可以拿到有折扣的门票和酒店。想省点钱最好找个信得过司机，让他帮忙买门票，给他赚一点，你也可以省下一点，大家都合算。

三亚只适合自游人，不适合跟团，所有地方的景色相差不大，建议只去亚龙湾和蜈支洲岛足矣。和心爱的人，在海边生活一段时间，静静地，那确实是一件很享受的事情。

1、亚龙湾的沙滩与酒店都不错，值得一逛。不用买票，沿着沙滩走就能进去了。亚龙湾的海滩就是漂亮。來三亚，你就是哪都不去，每天就呆在这沙滩上，都不会吃亏。游泳、散步、在躺椅上晒太阳——舒服。看到吊床就玩一下吧，很不错的。

如果喜欢步行，建议沿亚龙湾的沙滩，从亚龙湾中心广场步行至喜来登酒店，回来时，可以穿过万豪酒店，走大道。这里人很少，那份安静和遐意，就象漫步在自家的花园中。

2、去蜈支洲岛前先搞清天气，风浪大是不能上岛的。蜈支洲岛海水清，沙滩白，就是《夏日么么茶》里的那种海滩。蜈支洲岛最美的景色就在情人桥，站在岸上就可以看到浅海处海底的珊瑚礁。岛上的观日岩值得一去，在那里可以看到一望无际的大海，蓝蓝的天空和无边的海连在一起，非常的壮观。

岛上有观光车，可以周游全岛(其中有一半的路程是步行无法进入的。80元/位，还送一张风光vcd)。蜈支洲岛风较大，外套很需要准备哦!要充分利用酒店的浴袍、浴巾和拖鞋，带上这些东西去肯定用得着。

蜈支洲岛的水上项目非常齐全。潜水很不错，主要有岸潜和船潜。潜水前教练会给每个人教授潜水的注意事项和常识。即使不会游泳也没关系，潜水的时候，升降都是教练通过设备來控制的。

香蕉船则是三人行，需要穿泳装否则全身湿透，会把你甩到海里，但安全，有人救你的，有“泰坦尼克”一回的感觉。摩托艇报价150元/10分钟，男孩和女孩一起的话，那么男孩子应主动坐后面啦，因为后面很容易被甩出去，一定要注意安全。海上拖伞报价280元/次，是用大马力的快艇拉起降落伞，依靠快艇的快速前进使伞在空中飘扬。

3、听说还有分界洲岛很不错，不过离三亞很远，来回要3个多小时，所以时间短的可以不去。而鹿回头公园、天涯海角、南山寺、大小洞天就不要去了，人又多，进去后真不知道看了什么。当然酒店住膩了，海滩趴够了，去一两个景点看看也无妨，一个都不去的话就有点可惜了。

4、可以尝试自驾游。三亚恐怕是中国最时候开敞篷车的城市了，租部车，到三亚有名的滨海大道椰梦长廊兜风去。沿着大道自南向北行驶，一路上听海浪拍打岸边的声音，呼吸清新的海风，移步换景地欣赏海景，好不惬意。大道一直通到三亚湾，从头到尾大约需要30分钟时间，沿途还有些海鲜拍档、度假村，累了可以吃点东西，尽情享受。

5、特別推荐出海，感受渔民的生活，別有一番情趣。具体的事宜可以向当地渔民咨询。其他的娱乐项目在此就不做推荐了，內容很多，自己去打听吧。

大家一定要记住，凡是发名片，或者有免费车接送的便宜大拍档千万不要去吃，连犹豫都不能有。不相信的话，你就等着后悔吧。

建议早餐随便吃点本地的小吃，抱罗粉、海南粉之类的就可以了。午餐随机解决，重要的晚餐。三亚的早餐一般上午10点半才结束，大家可以放心地睡到自然醒。

三亚行的一项重要活动就是吃海鲜。三亚吃海鲜最好地方。一個是在大东海的东郊椰林，以小资情调出名的，烹饪手法多样，也相对贵一些。我们就住在大冬海，現在像这样的旅馆在三亚是很流行的，很干净温馨。这里离东郊椰林海鲜城很近的走路几分钟就到了，那里的特色有很多給大家推荐几样：老虎魚+白豆腐烧汤=鲜得要命。还有鮮榨椰汁、椰汁饭都很好吃的。尽量吃些虾蟹鱼，花蟹煮粥也很棒。

推荐去那里享用一下愉快的晚餐。另一个吃海鲜的地方就是第一市场了，那里的海鲜物美价廉全部都是活生生。

来趟三亚，回去总要带点东西，大多集中在三类：海南特产(小吃)、海鲜水果、贝壳。这些都可以在三亚市区里买的。购物尽量不要在景点买。

特产最好是到市区的大超市买。当地最大的超市有旺豪超市和万福隆，都在三亚汽车总站附近，乘202路公交车即可到达。可以买一些零食和特产。感觉椰饼还比较好吃。特产有椰子糖，软糖更好吃。还有椰子薄饼也非常好吃。旺豪超市还可以免费用纸箱打包，非常方便。

要买海鲜、水果嘛，沒的说，一定要去“第一农贸市场”。坐202路公交车第一市场站下车既可。品种很丰富，可买的品种：山竹、芒果、火龙果、杨桃，价钱也相对比较便宜，但是品质和重量得不到保证(建议带一瓶沒有开启的矿泉水，随时可以检验他们称的准不准)。整箱买比较好，方便托运。

1、日程安排较轻松，度假嘛，干嘛把自己搞这么紧张啊。吃好早饭，先去海边散步，随后去观光游玩，到下午2、3点就回酒店休息，然后去沙滩游泳晒太阳，然后再休息，接着就该去市区吃海鲜了，晚上回來嘛，还要到海边散步，很愜意。

2、海边湿度很大，別一晚温度高阳光好衣服很快会干。要多准备替换的衣物，包括t恤短裤等。

3、没事尽量在沙滩享受阳光和海风。听音乐喝天然的椰子。晚间可在房间阳台上听音乐数星星、发呆。別忘涂上厚厚的防晒霜。

**旅游景区策划活动方案篇八**

黄金海滩“三八”三天乐

20xx年3月8日——3月10日，共三天

(每天具体活动时间：9：00—17:00)

启东市黄金海滩景区内

(一)海钓争霸赛。

1、每场比赛时间为3小时，上、下午各一场。

2、挑出参赛者在比赛时间内钓到最大的鱼，进行现场称重。

3、根据重量，评选出单场比赛前三名。奖品为：启东市黄金海滩景区门票各5张。

4、三天活动结束后，根据每次单场比赛成绩，评选出本次“海钓节”优胜奖10名。奖品为：黄金海滩景区门票各20张。

(说明：对于海钓比赛中的获奖者，餐厅免费为其钓到的海鱼烹饪1—2道海鲜美食。)

(二)吃货达人秀微博。

1、“三八”期间，游客在餐厅、特色烧烤区品尝美食，并将美食、活动场景等在微博上发表。

2、3月8日前，游客将微博截图、联系方式等发至我们的邮箱。

3、评出一等奖1名，奖励黄金海滩门票20张;二等奖3名，奖励黄金海滩门票10张;三等奖5名，奖励黄金海滩门票5张。

(三)民俗风情展。

1、旅游特色商品展销。

把启东的旅游特色产品在黄金海滩景区集中展示、销售。

2、风味小吃品尝。

组织相关经销人员，在黄金海滩景区现场制作启东各类风味小吃，供游客品尝。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn