# 一份简单的旅游计划书(精选11篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-27

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!一份简单的旅游计划书篇一走进百年避暑胜地沐浴山地休闲风情总体时间安排：20xx年...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**一份简单的旅游计划书篇一**

走进百年避暑胜地沐浴山地休闲风情

总体时间安排：20xx年x月x日至x月x日。

(一)活动系列之一?胜地风情

1、空中飞人表演

活动地点：x水库上空

活动内容：空中飞人是西方马戏和中国杂技演出中最为刺激的节目，也是中西方文化的结合典范。演员在空中飞舞，惊险刺激。辅以激光水幕喷泉，变幻多姿，使进入景区的嘉宾和游客感到强烈的震撼。

2、斗鸡表演

活动地点：x水库观景台

活动内容：设斗鸡场，铺红地毯，每场挑选打法灵活的两只斗鸡现场表演，比赛场腾闪击打，酷似拳击比赛，打斗场面激烈紧张，扣人心弦，极富刺激性和观赏性。伴以娱乐性，观众参与，台上台下互动，并有鸡、虎等十二生肖纪念品相赠。

3、杂技表演

活动地点：x演艺大厅

活动内容：组织长期在国内外巡回演出的知名杂技表演艺术团来山演出，阵容庞大，节目丰富。

4、鸟艺表演

活动地点：x广场

活动内容：设音响、表演台，每场演出x分钟，x个节目，每天不少于x场。

5、激光水幕电影

活动地点：x水库

活动内容：每晚播放新建成高科技激光水幕电影，开放大型音乐喷泉。

6、x美食一条街

活动地点：x广场x街道

活动内容：引导、规范山上x街及山下x街道餐饮商户沿各自商店门前搭建统一凉棚，摆出各自特色菜，并组织邀请市、县区特色餐饮商户上山设摊，让来宾品尝兼容南北风味的豫南美食。

(二)活动系列之二欢歌热舞

活动地点：x广场x广场

活动内容：

1、歌舞展演：组织邀请市属各大专院校歌舞团体分别进行街舞、现代舞、爵士舞、肚皮舞、交际舞、印巴舞等风情各异的歌舞，同时穿插少林武术表演，渲染烘托热烈、喜庆的节日氛围。

2、篝火晚会：组织体现欧美风情及中国传统文化的多项文艺演出，在广场周边搭建咖啡屋、烧烤店及豫南特色美食坊，点燃篝火及特制电子焰火，举行假面舞会，营造浓厚万国文化荟萃氛围。

(三)活动系列之三天然氧吧

1、“x杯”x山自然风光摄影大赛作品展

活动地点：x公园广场x山主景区

活动内容：用展板形式展出“x杯”x山自然风光摄影大赛优秀奖以上作品。

2、生态中国体验行—走进x山

活动地点：x公园广场x山主景区

活动内容：探索x山森林文化的奥秘;感受避暑胜地\_\_山，观“世界建筑博览园”;观生态林业，品绿色食品。

“x”是由x委员会、x局、x基金会联合主办的一项全国性大型公益活动。旨在传播生态知识，了解生态危机，展现山川秀美、物种多样，培养综合实践的创新能力，了解植物与人类的关系，提高保护环境的意识，在全社会营造普及科学知识、传播科学思想、弘扬科学精神、倡导健康文明生活方式的良好社会氛围。

3、第x届爱鸟周活动

活动地点：x森林公园

活动内容：举行“爱鸟周”活动启动仪式，组织志愿者、野生动植物保护协会会员，开展鸟类科普知识讲座;邀请摄影爱好者拍摄鸟类资源照片，举行保护鸟类签名活动，通过不食鸟类签名，倡导科学放生和发放拒食野生动物餐桌卡等活动，形成全社会保护野生动物的良好氛围。

(四)活动系列之四福瑞吉祥

活动地点：x寺

活动内容：由x寺住持做祈福法会，并向广大游客布舍福斋，宾客自由进香祈福纳祥，参与请“吉祥带”、摸“佛”(福)石、挂“祈福袋”等祈福保安康活动，同时可参观活佛寺五重大殿，进行怡心健身游。

**一份简单的旅游计划书篇二**

在网上找自己喜欢的旅游胜地，或者买一张全国旅游地图，旅游胜地介绍：比如杭州西湖、苏州园林、这些离上海蛮近的，想去远一点的话可以去北京看长城、也可以去看老革命故乡，游山玩水，去哪都行，只要自己开心。

如果为期三天的话最好的旅行观赏期是中间的那一天，比如今天是9月30日，那十月一日就是最好玩是那一天了，既可以享受国庆节的气氛，又可以让自己尽情的玩。到了十月二日下午就要返程了。（返程让自己提前准备，使自己不要因为旅行而感到疲惫）

（2）可供选择：防晒霜（女孩子要用）、手表、太阳眼镜、数码相机、银行卡、指南针、

（3）好友选择：男朋友，室友，好朋友（多一个好友陪伴生活会增添很多色彩的）

1、（突发事件会带有坏消息的色彩）

（1）旅行袋被偷了，除了带在身上的钱和手机，其余的全被偷了。解决方法：有足够的钱的话自己可以直接回去。如果没有钱，请打电话给当地自己熟悉朋友亲戚的电话获取帮助，如果什么亲友也不再当地请你打电话给家人，让他们来接你回去。如果确认被偷的东西是谁偷的话，请你报警。

（2）从山坡上掉下来，脚不能活动、流了很多血。解决方法：包扎伤口防止流血过多休克，并大声呼叫，看看有没有当地的人，寻求帮助，如果没人回应，只有打电话求救，速战速决，赶在天黑之前得到帮助。

（3）被打劫绑架，身上的包、钱、手机都被劫走，被卖到越南边界、内蒙古边界。

解决方法：

1、装傻、把自己弄得有多脏弄多脏，劫匪就不喜欢碰你了。

2、大声哭叫并求劫匪放过自己。

3、见到有路人，大声呼叫。

4、假称自己家有很多钱，让劫匪给电话家人，让警方介入破案。

5、寻求国际帮助。

6、装软弱，假死，趁机逃走。

7、有可能劫匪要你干活，你可以趁机发出求救信号，获取帮助

**一份简单的旅游计划书篇三**

1、目的

随着高校的不断扩招，大学生旅游市场也逐年壮大，大学生成为肯为旅游花钱的新生代。近日新浪进行的“大学生旅游调查”中显示，有72.72％的大学生曾经旅游，这其中67.35％的学生平均一年就会旅游一次，5.75％的学生平均一年的旅游次数甚至达到4次以上（包括4次）；近45％的学生每次的旅游费用在1000元以上；有12.91％的被调查者表示他们用在旅游上的花费已超过1万元。另外，调查还显示，有66.16％的大学生打算利用这个暑假出去旅游。

近年来我国旅游产业与网际网路双双蓬勃发展，大学生旅游网站的建立有提供即时行销及积极回应的市场功能，产品及服务功能，提供大量的旅游景点介绍，优惠门票，订票包车，旅游线路，团队导游，气象预报等等，并完全针对大学生旅游这个主体进行个性化需求设计，自助游或者班级团队游等，谋利和服务于高校大学生。在线更新，即时回应，随时可以上网交易，提供便利、迅速的服务。

2、背景

随着通讯和计算机技术的发展，因特网的不断普及，使旅游信息的流转不再受时间、空间的限制，旅游网站的开发使得旅游资源的拥有者和旅游消费者之间能够建立起更直接的关系。据datamonitor公司统计，1998年旅游企业占全球网上交易总额的18%，到2024年，该比例将提高到35%，成为全球电子交易领域的榜首。cnn公布的数据：1999年度中国最大的资料库下载全球约有8500万人次以上享受过旅游网站的服务；全球的旅游电子商务连续5年以350%以上的速度发展。

当代大学生作为一群特殊的群体充满活力和朝气，容易接受新兴电子商务行业，也是个人自助及团队出游的重要主体。建立大学生电子商务旅游网站，是代替旅行社成为担负收集信息、传递信息、综合利用信息来组合旅游产品、并直接向旅游消费者推介和销售职能的网上中介，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。

介绍，订票包车，团队导游，旅游线路等等，把旅游供应商和旅游消费者聚集在一起，互通信息，以致抛开旅行社中介机构，不必依靠旅行社所提供的信息，就可以直接进行买卖交易活动，方便快捷，省钱省力。

二、总体网站定位和发展步骤

大学生旅游网定位于建立大学生电子商务旅游网站，代替旅行社成为担负收集信息、传递信息、综合利用信息来组合旅游产品、并直接向大学生旅游消费者推介和销售旅游服务的网上中介，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的`功能。为大学生这个活跃的人群获得更方便贴心的出游计划和机会，并且为可爱的大学生活添入更加新鲜快乐的元素。

网站发展步骤如下：

1、网站的前1-2年，我们考虑到自身在资金和经验上的不足，网站会停留在初级阶段，不会扩大规模，主要针对宁波本地的高等学校的在校大学生人群。最大的关注点在于做好网站的推广，完善网站的日常运作机制，提升在市场中的知名度和口碑，有一定数量的日点击率。这段时间对网站来说只是逐渐填补前期的资金缺口。

2、网站第3-5年，在作为一个网站，我们已经开始走上轨道，且在市场中已有一定的影响l力的前提下，我们开始致力于争取更多的网络在线服务。建立庞大的数据库提供在线订票、团购等业务，进一步扩大市场影响力。我们期待在这一年里，网站可以开始初步盈利。

3、网站成立5年以后，我网站对宁波的高等学院市场已经完全熟悉且近乎完善。网站开始尝试把范围拓展。建立全国联网的旅游景点和大学生旅游一体化。网站的主要精力放在业务拓展方面。前几年积累下来的资金主要用于此阶段的再投资。

以上是网站的近五年规划，网站的长期发展道路是逐步把网站的影响和作用扩大到整个中国的高等学校，伴随着网站的不断扩大我们会进一步完善网站的管理机制和运营。

二、网站构建

（一）功能需求

**一份简单的旅游计划书篇四**

旅游早已经成为我们生活中一项必不可少的活动了，在经济大发展的前提下，越来越多的人选择在空闲的时间参加旅游活动。这些都是促进我们国家经济再发展的重要途径，也是扩大内需，提高人们生活的必要措施。随着我校各设施的不断完善，同学们的课余生活也变得更为丰富。校内的各种社团都在开展丰富多彩的校园活动，虽然极大的丰富了同学们的学习和生活，但面对当今的就业形势以及无处不在的竞争压力，理智的思考过后我们知道象牙塔内的安逸与多彩丰满不了我们的羽翼，我们真正所需要的是增加对社会的了解与认知，不断丰富自身的知识储备、扩大视野是理论与实际更好的结合，为进入社会做更多的准备。纵观目前校园内所开展的各项活动，多偏向于理论性，其实质则是缺少与外界联系的机会。我们班所要开展的桂林旅游这一活动为了拉近大学生与大自然的距离，拓展大学生的视野，为大学生了解大自然、走进大自然提供了一个平台。让同学们有机会走出校园走进大自然。

1、开展原因：

春暖花开，正是一年一度出游的好时机。校园里集体旅游、自费旅游已成为当代大学生多彩生活的一部分。通过活动可以增加大家的感情，增加班级荣誉感，了解不同地区的风景与习俗，领略大自然的风光。

2、基本情况：

桂林，位于广西东北部，是世界著名的旅游胜地和历史文化名城。桂林地区属岩溶地貌，这些特殊的\'地貌与景象万千的漓江及其周围美丽迷人的田园风光融为一体，形成了独具一格、驰名中外的“山清、水秀、洞奇、石美的“桂林山水”。地处漓江西岸，以盛产桂花、桂树成林而得名。典型的喀斯特地形构成了别具一格的桂林山水，桂林山水是对桂林旅游资源的总称。桂林山水所指的范围很广，项目繁多。桂林山水一向以山青、水秀、洞奇、石美而享有“山水甲天下”的美誉，桂林山水包括山、水、喀斯特岩洞、古迹、石刻等等。这里的山，平地拔起，千姿百态；漓江的水，蜿蜒曲折，明洁如镜；山多有洞，洞幽景奇；洞中怪石，鬼斧神工，琳琅满目，于是形成了“山清、水秀、洞奇、石美”的桂林“四绝”，而自古就有“桂林山水甲天下”的美称。

3、活动目的及意义：

大学，一个充满青春与活力的激情世界。而旅游则丰富了我们的课余生活，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时机。通过此次活动培养同学们的环保意识和集体观念。全班同学一起参与可以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，同时也可以增进大家的相互了解，使彼此的感情得以升华。出游活动既丰富了我们的课外生活，又陶冶了我们的情操，有利于我们提升自己的内涵。

1、时间：xxx年4月

2、地点：桂林

3、参与对象：xx级化工与制药类3，4班

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，全班同学以寝室为单位成一组，分为六组，寝室长为组长，负责本组的各个方面，并时刻保持与室友的联系，如有状况，及时通知班长，团支书。

5、饮食及其他方面：由于本次活动的人数比较多，而且倡导绿色旅游，所以生活用品由同学们自带。如：牙膏，牙刷，毛巾，换洗衣服等等；有相机的同学，可以自带相机，随身重要物品要注意保管好；身穿舒适的运动鞋，以便游玩；每个同学要记得带上学生证，身份证；餐饮自理。

6、活动流程：

（1）第一天乘车至桂林，接着自由活动，晚上漫步桂林夜明珠——观明双塔。

（2）第二天早上前往兴坪，乘船游览漓江（兴坪——渔村——兴坪）后乘车前往阳朔，漓江徒步、西街泡吧、观月亮山、溶洞探险、骑游田园风光、遇龙河漂流，览天下一绝——瑰丽壮观的龙脊梯田风光，观浓郁醉人的壮寨民俗风情，领略桂林“甲天下”的绝唱。抵达阳朔后逛有“洋人街”之称的西街，中餐后自由活动，下午四点赶往乐满地，晚餐后在宾馆休息。

（3）第三天早餐后，9：00去东方迪士尼——乐满地主题乐园。下午乘车返校。同学们可以拍纪念照片，但是不能破坏周围的环境。

经过初步预算活动费用为每个同学300元。费用包括：车费，住宿费，门费，保险费，导游费等。

注：另外从班费里拿出1000元用来应对临时出现的情况。

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，游玩时注意行路安全，切勿过分嬉戏打闹，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，确保同学们的身体状况良好。

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扔垃圾。

6、每组的组长预备一些必要的应急物品。如：创可贴、晕车药，感冒药等常用药；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。

（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。

组织者：xx级化工与制药类3，4班全体班委

参加者：xx级化工与制药类3，4班全体同学

文档为doc格式

**一份简单的旅游计划书篇五**

第一日：早晨7：00从平川出发――兰州――西宁，穿过市区走西湟公路、湟倒公路、109国道，中午在青海湖就餐，游青海湖，晚上到都兰县住宿，全程大约700公里。

第二日：从都兰继续走109国道中午到格尔木，检查车辆，人员休整、购物，晚上早点休息，以便明天早起。

第三日：早6：00前出发继续走109国道，经西大滩到昆仑山口，高山反应引起的头痛昏眩大多从这里开始。经过海拔4767米的昆仑山口进入可可西里保护区到五道梁再到沱沱河吃饭休整。

然后经雁石坪到唐古拉山口，唐古拉山口海拔5231米，此处空气含氧量只有正常的60%，所以一般人经过唐古拉山口时会有明显的高山反应。

在这里拍照并稍事停顿，切记不要做剧烈运动，然后一路下坡到安多县，从安多经过那曲到当雄。这一天的行程是最艰苦和最考验人的，全程大约950公里，且有些地段路面不是很好，如顺利全程估计需要十六七个小时。

第四日：好好睡一觉，上午去纳木措，中午在纳木措野餐，下午经羊八井到达拉萨。到拉萨后带上每个人的身份证去布达拉宫准备购买第二天参观的门票，布达拉宫每天限制参观人数，门票比较紧张。

第五日：上午游览布达拉宫，下午游览大昭寺，逛八廊街、购物，晚上观赏藏民族歌舞演出。

第六日：拉萨-林芝八一镇。早晨从拉萨出发走318国道经过米拉山口、工布江达到林芝。沿途观赏尼洋河风光，晚上住八一镇。

第七日：沿318国道继续前行，观赏巨柏林、色季拉景区、鲁朗林海，中午在鲁朗林场品尝当地著名的石锅鸡，下午返回八一镇，晚上可在香港街购物。

再去游览雍布拉康、昌珠寺（如时间宽松可到琼结看藏王墓），返回泽当再去游览桑耶寺、青朴修行地，晚上回到拉萨。

第九日备选：早晨从拉萨出发到日喀则，参观扎什伦布寺，逛老城区旧货市场，晚上回拉萨。日喀则也可在以后去珠峰时一并去。

第十日：拉萨出发走109国道到格尔木，全程1165公里，同样是艰辛的一天，唯一的好处就是此时已没有了高原反应。

第十一日：格尔木到西宁，路上可顺便游览日月山，全程780公里。

第十二日：从西宁出发到兰州休息。本次旅行胜利结束！

冲锋衣、徒步鞋（最好用防水的）或旅游鞋、遮阳帽、一套保暖的.衣物、长袖衬衣或t恤、防裂唇膏、防晒霜、墨镜、旅行背包、身份证、照相机、胶卷或数码伴侣、氧气瓶、饮用水、垃圾袋。备用：保温水壶、咖啡、适量的野餐食物外。

在西藏可能会碰到要钱或要东西的小孩子，准备一些零钱、小食品、铅笔、橡皮等小东西到时可帮你解围。

消炎药、感冒药、百服宁、止泻药、云南白药、创可贴和其他治本人常见病的药物，在西宁或格尔木可买一些红景天、高原安等抗高原反应的药物，如发现感冒一定要及时服药，好好休息。

含氧量比内地平原少25%--30%，日光强烈，年平均日照长达3000小时，多夜雨、冰雹，气候干燥。

高原气候垂直变化显著，昼夜温差大，紫外线强，气温低，空气质量上乘，没有污染。初到高原，每个人都会感到不同程度的高原反应，如头痛、胸闷、呼吸急促、恶心、呕吐、失眠等，一般来说过两三天后，以上症状都会逐步减轻消失。

尽量不要洗澡，实在要洗，等适应了西藏的环境后再洗，外出要穿长袖衣物，以免紫外线灼伤皮肤。

另外，由于高原反应的缘故，在高原有的人极易发火，有时导致同伴间吵架，甚至最后闹得不欢而散。所以，请大家能互相体谅，保持心态平和，有问题及时沟通，避免不必要的争执，共同去完成这次旅行。

西藏并不像许多人想象的那样可怕，通过自己的亲身体验，你一定会喜欢这片净土的。

过路费及住宿费以实际情况为准各自平摊，伙食费计划每人一天50元标准，各景点门票aa制，到达目的地以后去什么景点游玩大家商量。

**一份简单的旅游计划书篇六**

一、活动背景

秋收季节，正是一年一度出游的好时机。恰逢青年志愿者联合会招新结束，青志联现有的管理层和新的成员，需要磨合和成长，发现有才能的同学也许能够对青志联的建设有帮助，希望这次会有助于提高青志联的领导力与凝聚力，为以后的发展打下基础。

同时校园里，集体秋游、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。

二、目的地简介：

合肥市大蜀山以满山遍野郁郁葱葱的苍松翠柏、奇花异草引人入胜。尤其在周围山麓先后新建了2万余亩水面的人工湖，占地400亩的烈士陵园，面积70公顷植物园和度假村。八十余公顷的苗木花卉基地以及合肥野生动物园。

长达370米的“安徽第一画廊”――蜀山画廊，及十二生肖园、匹特搏彩弹射击娱乐中心和以植物造景的樱花园、月季园、枫树林等。在这些园林、水泊的簇拥烘托下，蜀山显得愈加妩媚，分外妖娆，春日的景色尤其迷人。

登临山巅，极目远眺，烟波浩渺，水天一色，雾霭缭绕，渔帆隐约;漫步山麓林园，桃红柳绿，蝶舞蜂喧，花团锦簇，竹影扶疏，令人心旷神怡。

肥高新技术产业开发区座落于蜀山东侧，一批现代化建筑更使景区增添了时代的韵律。蜀山风景区已是人们凭吊先烈、游览观赏、闲暇休憩的场所。

三、路线安排：

从学校北门合肥学院站牌处，乘坐118路公交，到蜀山森林公园站车，集体步行到大蜀山。

四、执行对象：

合肥学院青年志愿者联合会全体成员。

五、活动时间：

20xx年11月20日(星期天)9:00整(如若天气有变，时间另行通知)

六、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。秋天是一年中最美的季节，是学生踏青秋游的好季节。通过秋游活动，让学生亲密接触大自然，欣赏春天美景，拓展学生的视野，进一步感受大蜀山的美丽景色。同时通过组织娱乐活动，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，增强青志联的集体荣誉感，同时也能增进青志联成员之间的相互了解，让彼此的感情得以升华。

七、资源需求

1.水果、食物和水。由青志联集体购买。

2.纸牌四副，三国杀一副。供娱乐使用。

3.笔记本4个，笔20支。奖品。

八、活动开展

1、早上8：40在北门集合，首先强调安全问题，统一号令，青志联全体男生负责搬运食物和水。青志联主席韩捷带队，9:00准时出发，大概9：50左右到达。到达目的地，再次强调安全第一。

2、爬山，青志联主席韩捷制定爬山路线，大家跟着主席向山顶进发，上山时不用太快，安全第一，大家可以随意拍照留念。

3、到达山顶后，大家集体拍照作为本次活动的材料。然后休息半小时，大家吃点东西，聊聊天，谈谈上大学以来的感受和在大学中遇到的一些问题。

4、自由活动，大家可以自由组队，看看大蜀山美丽的秋色，感受大自然的气息，放松心情。

6、如果时间允许我们还准备了两副纸牌和一副三国杀供大家娱乐使用。大家自由组队，规则自定。

7、3:30集合大家将自己身边的垃圾捡干净。点名人齐后由韩捷主席带队集体下山。

8、到达蜀山森林公园站牌处，集体乘车回校。任何人不得以任何理由单独行动。

九、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。韩捷主席任队长统一安排，游玩时注意行路安全，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，组长一定要清点人数，确保大家都安全后坐车返回。

一、活动名称

第二届乡村文化旅游节——湖南大学生村官论坛

二、活动背景

1、大学生是党和国家宝贵的人才资源，是全面建设小康社会、推进中国特色社会主义伟大事业的生力军。选聘大学生到村任职是贯彻党的xx大精神、深入贯彻落实科学发展观的一项重大举措，对于增强农村基层组织和干部队伍的活力、加快推进社会主义新农村建设，培养造就经过基层锻炼、对人民深怀感情的党政干部后备人才具有深远的战略意义。

2、大学生村官不再是新鲜事物，但是大学生村官的管理和培养机制和制度需要不断完善，对解决一些地方村干部老化弱化、培养有文化、有知识的新农村建设带头人，增强农村党组织的创造力、凝聚力、战斗力，巩固党在农村的执政基础，构建和谐社会。20xx年湖南第一届大学生村官基层服务一年整，为第二届大学生村官的到来“搭台造势”。

3、20xx年是国家旅游局确定的生态旅游年，益阳是生态旅游资源大市。20xx年也是国家文化体制改革工作的开局之年。举办乡村文化旅游节，可以尝试借助旅游活动，把文化体制中经营性文化事业单位转制运营模式集合起来。

4、20xx年是益阳“十x五”规划承前启后的一年，要后发赶超，益阳是鱼米之乡，农业大市，更要加强文化招商，做大做强益阳特色乡村文化产业，乡村旅游、黑茶产业、竹文化产业等等。

5、旅游业独特的关联带动性能塑造旅游业形成综合产业形象，旅游形象已成为一个地区综合形象的展示。借机征集出能形象概括益阳旅游的形象口号，利于把益阳创建中国优秀旅游城市活动深入开展。

6、生命在于运动，旅游在于活动，策划成功的旅游节庆活动能成为城市营销的利器，城市形象的名片。活动的联合举办，不但能整合区域资源，更能在地区内形成“大旅游、大服务、大市场”的旅游发展意识。

三、活动宗旨

1、举办湖南大学生村官论坛是贯彻落实胡\*\*对关于大学生“村官”的重要批示、总书记在大学生“村官”代表座谈会上重要讲话精神，切实关心大学生“村官”的成长成才，着力构建大学生“村官”工作长效机制，努力使大学生“村官”下得去、待得住、干得好、流得动。

2、农村基层是青年学生熟悉当代中国社会、了解中国基本国情的最好课堂，也是我们党培养人才、锻炼人才的重要阵地。实践证明，选聘高校毕业生到村任职，有利于改善村干部队伍结构、促进农村经济社会事业的发展，有利于帮助大学生树立正确的择业观念、形成面向基层就业的良好氛围，有利于让大学生在农村基层丰富阅历、磨炼意志、提高能力、全面发展。

3、依托乡村文化旅游节活动的举办，探讨大学生村官管理模式，促进全省大学生村官管理经验交流和形成完善的村官管理机制，进一步完善大学生“村官”有关政策，建立健全工作机制。加强大学生“村官”的规范管理、岗位培训和跟踪培养保证大学生“村官”健康成长。

4、有利于及时总结、挖掘、宣传大学生“村官”中的先进典型，为大学生“村官”成长成才营造良好的舆论环境和社会氛围。通过有关部门和各级党组织的共同努力，进一步加强和改进大学生“村官”工作，逐步建立一支规模适度、结构合理、素质优良、充满活力的大学生“村官”队伍。

四、主题口号

放飞理想，抒写青春

拥抱土地，奉献人生

追寻名人足迹，探访文化源流

五、主办单位

湖南政府

湖南省委组织部

六、承办单位

益阳市委、政府

益阳市委组织部

七、自身优势

1、益阳涌现出全国十大扶贫状元、全国劳动模范、原益阳安化新坪村党支部书记孟石源、资阳区沙头镇枫树村党支部书记李广平等优秀村干部，益阳市委发出了关于向孟石源同志学习的号召，举办了孟石源同志先进事迹展览。

2、益阳市在省内较早实行“村党支部第一书记”制度，益阳市领导干部务实发展的精神给大学生村官及基层党支部树立了好的榜样，对村干部队伍建设和大学生村官的管理培养探索出较好的模式。

3、周立波先生在益阳生活体验时期，就深入基层、农村，与村民“同吃、同住、同劳动”打成一片，最后写出《山乡巨变》等名篇。益阳有深厚的乡村文化作为支撑。

4、20xx年首届乡村文化旅游节、改革开放30年大型图片展等大型活动的举办，增强了益阳举办大型活动的经验。同时活动的举办还是继续挖掘乡村文化，整合益阳及全省乡村文化，寓教于游，不断教育激励广大群众积极投身社会主义新农村建设大潮。

5、益阳有厚重的乡村文化土壤和生态旅游资源，开发条件较好，发展潜力大。同时利于益阳展现主动融入长株潭“3+5”城市群的姿态和国家商务部认定的承接加工贸易转移重点城市的开放、发展形象。

八、活动地点

益阳市山乡巨变第一村景区

九、活动时间

20xx年9月15日——20xx年9月17日

十、配套活动

湖南农村改革博物馆开馆仪式(把现清溪村村委会前面的清溪乡旧址改造成“农村改革博物馆”，展示益阳、湖南农村改革历程。)

十一、媒体支持

(一)由湖南卫视、湖南经视、湖南日报社、红网为主报道，益阳电视台、益阳广播电台、益阳日报协助报道。

(二)邀请中国旅游报、旅游卫视等媒体参与报道。

(三)邀请相关媒体记者参加本次活动。

**一份简单的旅游计划书篇七**

重庆工贸职业技术学院

九寨沟

长途汽车

公车步行

涪陵火车站—重庆北站—成都东—都江堰—汶川—茂县—松潘—九寨沟

元旦假期：三天

旅行包带上两套换洗的衣服和少量生活用品，应急医药用品、证件、手机、钱包、少量干粮和饮水、帽子、相机、地图、足够的现金（零钱方便乘车）

品尝美食、看大自然神奇的杰作、了解当地风土人情

800元（车费：300住宿：100吃：240门票：70其它：90）

第一天

中午到成都吃饭

晚上抵达九寨沟：到之前在网上预定的旅馆落脚

沿途经过都江堰—汶川—茂县—松潘可以逛逛那些风景名胜，了解当地风土人情，吃一些当地小吃（如果有时间的话允许到处看看、玩玩、买一些小礼物什么的留作纪念）

今日花费：300元（住宿：50车费：180其他：70）

早上六点起床：把一切都准备好了之后安原计划进行

据了解：九寨沟位于四川省阿坝藏族羌族自治州的九寨沟县境内，以有九个藏族村寨而得名。九寨沟海拔在2千米以上，遍布原始森林，沟内分布一百零八个湖泊，有“童话世界”之誉；九寨沟为全国重点风景名胜区，并被列入世界遗产名录。九寨沟特别美丽，国家中唯一获得“世界自然遗产”我们的“童话世界”。

九寨沟的主要景点包括：宝镜岩、盆景滩、芦苇海、五彩池、珍珠滩、镜海、犀牛海、诺日朗瀑布、五花海、树正海和长海等。

然后依次玩耍，一天玩转

今日花费：250元（门票：70玩耍：100其他：80）

早上六点起床：整理自己的随身物品吃完早餐后返回

下午到学校

今日花费：250元（车费：180其他：70）

**一份简单的旅游计划书篇八**

确定旅游拟玩目的地，将理想中的区域性地点具体化，由面到点。

制作旅游计划的资源：

3、从这一步开始，就可以看看旅游攻略类网站了。

一般而言，过于紧张的时间安排，并不能最大化旅游的效益，反而会令人身心疲惫。

资源：

1、框算时间最好的办法是偷看较大的旅行社的行程安排，中旅、中青旅等等；当然，你的路线是和他们不一样的，但至少能看出一个具体地方所需的游玩时间是多少，不过注意，旅行社的时间常常安排较紧。

2、 还有什么好的办法估算景点所需时间吗？geek们~

框算时间是为了确定好出发返程时间，这样就可以立即订机票和酒店了，早订省钱

资源：

3、订酒店一个好的办法是善用一些比价搜索工具。比如腾讯产品总监出来创办的酒店搜索好巧网就做得很贴心。比国外的找酒店工具更好用，也更适合国人，能搜实时便宜酒店，酒店和景点的距离一目了然。在做旅游计划书的时候用它预订酒店特别省时间，可以省去不少看繁琐的攻略信息和游记的时间，因为它本身提供的信息就很全了。

将交通枢纽、车船站点和住处、膳食等地点的具体位置搜出，并加以标记

资源：

1、谷歌地图是必须的；

最后的timing其实都是以交通工具的时间为参照的

资源：

1、城市内的交通有智能手机的人直接谷歌，注意始发与末班时间；

2、有地铁的地方优先研究地铁线路；

轻装上阵是最好的，你没有多拉a梦的四度空间袋

1、整理行李时候会有强迫症，怕百密一疏，有所遗漏，好的，这里有一份出国的行李清单，你所需要的东西不会再超出这个范畴了，你只需要做减法即可。

2、相机、摄影机。这个太因人而异了，不过建议如果你没有太高的摄影造诣，那么一款卡片机甚至是智能手机，完全可以满足你记录旅途的需要了。

4、鞋子，千万不要穿新鞋，你懂的。

**一份简单的旅游计划书篇九**

第1天

离境。北京-仁川-首尔。乘坐北京-首尔航班，入境，到首尔市找旅店。

第2天

首尔市。钟阁、光华门、清溪川旅游。

第3天

首尔市。东大门、观光购物。

第4天

首尔市。、南山塔观光。

第5天

首尔市。乐天游乐场。

第6天

首尔市。、明洞、新村观光购物。

第7天

归国。首尔-仁川-北京。乘机场巴士去，离境回北京。

结束行程。

**一份简单的旅游计划书篇十**

一。 公司摘要。

重庆巴渝风国际旅行社

总经理：陈晓勇

财务主管：廖亚兰

营销部经理：陈大洪

公关部经理：洪红

人力资源部经理：李荛琦

主营产业：旅行社

主营产品和服务：以绿叶不忘跟的恩情为主题口号，开展寻根—探亲—红色圣地—民俗风情—展望新重庆等一系列主题旅游活动。并承办国际国内外旅游项目，代办机票，船票，火车票，代办护照，代订课房餐饮等服务。

竞争优势：1。本土优势 2 。差异性营销战略

成立时间：20xx年x月x日

地点：乌鲁木齐北京北路15 号

联系电话：

公司宗旨：一切为了游客，为了一切游客，为了游客一切。

公司目标：争取第一年接待游客达5000人，促进两地之间的交流与发展。

二。 竞争情况及市场营销

我们做了非常细致深刻的市场调研，目前乌鲁木齐旅游市场大概有150 个左右的旅行社，基本已经处于饱和状态。许多旅行社效益下降，面对激烈的竞争，很多旅行社只是一味的打价格战。我们作为新进入市场的旅行社，要打倒对手，应该在营销策略，理念，战略方面独树一帜，别出心裁。

比较新老旅行社的优势劣势：

那些老旅行社的优势在于，先进入市场，对与旅行社业务相关的各个环节各个部门比较熟悉。他们大多采取无差异营销战略，这样做的好处在于节约了成本。因为无差异的广告宣传可节约促销费用。不进行市场细分，也减少了市场调研，产品研制与开发，以及制定多种市场营销战略，战术方案带来的诸多开支。但也该看到，游客的需求和偏好具有极复杂的层次，某个产品受市场普遍欢迎是很少的。即便能一时的赢得某个市场，但竞争者之间如此仿照，就会造成市场上某个部分竞争非常激烈，其他市场部门需求却未能满足的后果。

而我们的优势在于，我社的总部设在重庆，这里是新疆乌鲁木齐分社，我们针对新疆市场开发的旅游产品，由于本土的优势，会在价格上具有无可比拟的优越性，一般竞争者很难与我们竞争。再者，根据乌鲁木齐旅游市场的现状，我们采取差异化的营销战略，正好满足那部分没有被满足意愿的游客群体。我们这次开发的产品，采取主题营销的理念，是以绿叶不忘跟的\'恩情为主题口号，开展的寻根—探亲—红色圣地—民俗风情—展望新重庆等一系列主题旅游项目。根据我们调查，新疆的外来人口中，来自重庆，四川的占了很大部分。很多人一别家乡几十年，对故土怀有深深的眷念。他们在新疆安家立业，稳定下来后，都希望有机会携家带子，重回故土走一遭。我们紧抓这一目标群体，认为具有很大的市场潜力。根据市场调研分析结果，我们还在营销方面做了以下策略：

1。注重整体旅游产品的设计和产品的创新设计。创新是旅行社发展的灵魂。

2。市场定价要充分考虑到成本，市场，营销目标，政策，产品品质等因素，在定价策略上采取满意定价法，既保证获得一定的初期利润，又能被广大游客接受。另外在心理定价策略上，可采取吉祥数定价策略，根据人们对数字的的迷信和禁忌采取策略。

3。促销。将有关旅行社及其产品的信息，通过各种宣传，吸引，和说服的方式，传递给目标消费者，促使他们了解并信赖我们的产品和服务，引导他们购买，达到扩大销售的目的。

我们可以制作一些非常精美的旅游宣传小册子，或请专业人员设计全面周到具体的网页，以方便游客了解最新消息。

总之，旅行社之间的竞争是相当激烈的，要想在竞争中立于不败之地，就必须要有优于竞争对手的产品和服务。由于科技的进步，以硬件为手段的竞争在市场竞争中收效不大，且容易被竞争对手效仿。因此我们认为旅行社之间的竞争主要是以服务为基础的软性竞争。我社将本着一切为了游客，为了游客一切，为了一切游客的宗旨，真诚的为游客服务。

三。重庆巴渝风国际旅行社byf—no—001号旅行计划

日程安排

城市 交通工具 观光内容 住宿

第一天 乌鲁木齐重庆 飞机 北温泉，重庆人民大礼堂 重庆宾馆

第四天 重庆奉节 豪华客轮 酆都鬼城，石宝寨，张飞庙，白帝城 奉节宾馆

第六天 武汉乌鲁木齐 软卧 赏沿途风光 火车；

四。 公关部计划书

我部位处旅行社前端，是我旅行社形象代言，我们坚持一条龙服务，随时为您提供优质服务。我们的24小时在线服务热线为：

我部机构功能主要有：拟订旅行社公关计划，指导本部门工作，协调部门与旅行社与外部有关组织关系，定期向总经理汇报工作，提供各种信息咨询。

我部计划共分六个部分：

（一 ）公关人员素质要求：

职业道德 ：真诚，可信，乐于助 人，无私，勤奋努力

公共意识 ：具有情感意识，创新意识，形象良好，公众人士形象

心理素质 ：乐观，自信，坚强，开放兼容

沟通能力 ：积良好的口头，书面，形体能力于一体

处事态度 ：坚持创造快乐和谐的工作，处变不惊，临危不乱

2 公关主体个人化：培养我旅行社的金钥匙人物

旅行社形象主要体现在顾客心中，优秀接触的服务人员可以为旅行社带来好的名声，现在个企业都培养各自的紧钥匙任务作为企业形象代表。

（二。） 公关客体：

1。与各宣传媒体和地边旅行社协调发展，前者加强宣传，后者共同进步

2。新疆旅行社众多，但主营新——重游的占少数，因此，在这条线路上我们有足够的空间做得更好。

3。支持政府部门的工作，正常纳税，不违纪违法，争取各种优惠政策。

4。与酒店，交通，景点，景区消费场所协调发展。

（三。）公关手段：

1。信息宣传：大众传播媒体，树立企业形象，与记者建立良好的关系，宣传与我旅行社有利资料。

2。收集信息：舆论监督，民意测验，在我旅行社进行的民意测验调查中。72%的人愿意到重庆去游玩，这证明了我们研制开发的路线是可行的。

3。联络情感：通过赠送纪念品等方式，加强我们与顾客间的联系，争取回头客和赢取潜在客人的好感。

4。优化服务：网上购票，咨询；电话咨询；各种宣传单，方便游客了解我旅行社。

5。服务社会：参加公共活动，资助社会福利，提高社会知名度。

（四）。收集八方信息：

1。我社形象：知名度，美溢度，支持率

2。产品信息：主营新—重寻根探亲—红色圣地—民俗风情—展望新重庆

3。公众信息：

公众年龄： 18—25 23%；26—40 40

%；41—60 22%；60以上 15%

文化程度：高中以下，13

%；大专，30%；本科以上，40%

性 别：男，42%；女，58%

4。公众需要：团体游，个人出行，家庭出游，全包价，办包价；对吃，住，行，风俗习惯的不同需求。

（五）内部信息；

1。内部指导我社正常运行的信息获取途径有：网络；报表，营业统计，财务分析；工作报告；内部行文指示；工作笔记；内部刊物；通信工具。

3。坚持有效，适用，适时，真实，适量，新鲜，及时的信息原则。

（六） 年度计划：

我社属乌鲁木齐重庆分社，成立时间2024—10—1。下年我公关部计划有下：

1。统计新疆现有旅行社开往重庆游的路线。

2。推广我社特色路线，（有条件的做一次新—重记者游）。

五。

3。统计部门人员分配，增加总做人员，扩大部门建设。

（七） 部门管理：

1。人员管理：人员有三（洪红 张鹏 王公安）

2。经费管理： 20万元合理利用

3。信息管理：收集竞争对手信息，扩充实力。

4。与上游企业联系：和酒店，航空公司，交通部门，景区，购物部门等，建立长期的友好合作关系。

六。 财务部门分析计划：

1、 筹集资本本社总资本300万元，是通过集资实现的：

预测。在预测之后，对各社资本的分配是：营销部由于要新产品开发、市场调研发及宣传和做企划方案安排了36万元的资金，公关部与上游企业和地接社联系安排了20万元，人力资源部15万元，另外还有20万元用于购车，再就是房屋的一年租金一次交清2万元和各种资料以及设备等的采集共用了 30万元。余下的77万元留存财务部作后备资金发及发工资之用，此外，还有100万元上交庄旅游局作国际旅行社的保证金。至于预算方面，初步是：到年末达到净收入180万元。

2、 资本运用。这就需要各部门合理运用所规划的资金做好份内的工作。营销部：新产品开发、市场调研及广告宣传和做企划方案；公关部：与上游企业和地接社联系；人力资源部：招聘和培训新员工；就财务部而言就是对社内部的资料、设备、杂物等进行配置，以及到月末年末分发工资、奖金，对于工资的安排是：总经理1800元每月，各部门经理1500元每月，业务员1200元每月。奖金是成本节约奖和销售冠军奖均为2024元。

3、 股利分配这主要是财务部要协助董事会处理好股利分配问题。我们现在的初步计划是到年终除总经理得到年总利润的10%的红利外，余下7人每人5%，剩下的利润就留作上交税金、购买设备资金和公积金。

4、 保管对旅行社货币的收支以及其他财务方面的交易活动进行管理：每次销售产品后的收入上交财务部，企业运行过程中的费用均需开示发票到财务部报账。对旅行社来说，团队的收入有两种情况。一是：现收；二是：应收账款。对于这两者，应收款是管理的重点，即收现率应是一个重要的指标。但应收账款不仅会占用公司的资金，而且，也会产生坏账的风险。这就需要公司制定相应的信用制度，来规避风险。同时，应根据旅行社的行业特点，挂账就应严格审查挂账的依据，防止业务员的暗箱操作。当然，采取一定信用策略，也是企业参与竞争的必要手段。同时，应严格遵守收支两条线的原则，禁止业务员不通过财务部门直接从收入中支取成本。

5、 信用和收款财务部要制定信用政策，催收旅行社的应收账款。与各地接社和上游企业结清帐。

6、 保险这一点对旅行社很重要。把旅行社财产、人员以及组团后游客的人身财产保险，如此把旅行社经营活动中和风险转移到了保险公司，保证了经营活动可以更加大胆地进行。

7、 团队核算本社在团队核算中都已采用了单团核算体系，来进行旅游团队的基本财务核算。所谓单团核算就是将每个团做为核算对象，进行独立的财务记录和分析。这样处理的好处就是通过缩小核算单位，将每个团的盈亏责任落实到具体的业务员身上，并能掌握每个团的具体情况。

8、 最后，对于节省资本方面，我们考虑：降低交通费，通过利用业务量来与航空公司谈判；而地接费可通过招标等手段来减低成本。现代企业的竞争，主要就是采取低成本策略和产奇异性策略。而旅行社作为进入门槛低竞争激烈的行业，成本支出的控制则尤为重要。现在，公司对成本的控制只是用毛利率来加以限制，其实可以引入标准成本来加强控制。如：对常规路线可让业务部门和财务部门共同制定出淡、旺季团队标准成本和标准报价，即通过团队的实际成本和标准成本的对比，来找出其中的差异，并督促业务部门向标准指标努力。这样财务也可以根据标准来判断成本支出的合理性。当然，在采用毛利率和标准成本控制下，也应同时制定相应的激励机制。如：可设立成本节约奖、销售冠军奖等，来调动员工的积极性。而奖金的支出应从管理费列支。对于非常规团队在制定线路时，也应测算出相应的成本来。实际上，这种个性化旅游在未来的旅游市场一定会占有相当的比例。

**一份简单的旅游计划书篇十一**

10月1日 d1 18:00到达郑州。约徐海军吃饭喝酒，感受郑州这个城市的节奏。晚上去他家打地铺。

10月2日 d2开封。动车郑州到开封(半个小时9点，或14点)，铁塔公园(2h,),繁(po)塔(坐8路公车到药厂站下车，旁边有个小巷，直直走进去，一路走就行了，大概600米左右，巷子挺偏的，而且里面人少，如果是打车就叫司机开到禹王台公园侧门，在侧门旁边有路，直走就行了)

东京梦华，19点45分开始入场，20:10分开始演出门票是下午2点才开始出售的，买东京梦华的门票可以免费进清明上河园，学生可以半价，a区269元，学生票135元，b区199元，学生票100元。我是下午6点看完表演了才出售票处买票的，园内的售票处只能补票，不能买学生票的，演出很好看。买位置还是买单号的，9-12排最好了，如果还能选的话，最好能要b区1号位，那里离a区就一个走道而已。

演出70分钟，出来时9点多了

夜宿开封。

参观我国历史上创建较早的博物馆之一的【河南博物院】，这里馆藏文物达十万件，特别是史前文物、商周青铜器和历代陶瓷器，享誉世界，具有较高的历史、科学、艺术价值。后乘车赴素有七朝古都之称的汴京 开封，途览有中原浦东之称的郑东新区：郑州国际会展中心、河南艺术中心等标志性建筑。沿国际马拉松比赛地 郑开大道欣赏豫东平原风景，开封雕塑黄河风;穿过大梁门，车览古城墙和仿宋建筑一条街---宋都御街，赏潘杨二湖，远观铁塔，游览宋代清官包拯祠堂---【包公祠】后游览地上第一悬河景观黄河开封段;晚可自费欣赏大型实景演出【东京梦华】(自愿自理169元/人，参加则赠送价值80元的清明上河园，下午17：30分入园)，逛开封夜市，自行品尝开封小吃。

10月3日 d3 嵩山少林寺 从开封直接去嵩山少林寺，从少林寺去往洛阳，夜宿洛阳。

开封一早火车到郑州(1h)，郑州汽车中心坐车到登封(2h)，在登封西站下车转8路中巴车就可以到少林寺2h。玩大半天。下午四点出来，回登封，从登封去洛阳(2h).登封客运总站有登封到洛阳的车 也有许昌到洛阳的车 许昌到洛阳的车比较好 车硬件好 速度也快 登封到洛阳的车不好夜宿洛阳，看洛阳夜景。

10月4日 d4 洛阳 龙阳石窟，白马寺。从洛阳前往华山，夜宿华山附近。

早上乘坐公交车前往白马寺，看中国第一座寺庙。游览约2小时后从白马寺乘车到关林，游览重檐楼阁。

在关林附近吃过中饭后前往天子驾六博物馆，了解六朝古都文物与封建社会的礼制。之后乘车到龙门石窟，欣赏历代的雕刻艺术，感叹古人的精湛技艺，探访古迹。

晚上回到市区，品尝有名的洛阳水席。龙门石窟，欣赏历代的雕刻艺术，感叹古人的精湛技艺，探访古迹。晚上回到市区，品尝有名的洛阳水席。

6点从洛阳坐火车到华山。晚上十点左右住宿。

10月5日 d5 华山。登华山，晚上前往西安。夜宿西安。

华山旅游，从中峰玉女峰开始，大部分游客都会选择一个峰攀爬，如果精力充沛并且想充分感受华山奇险之美的话，那么鼓起勇气，带好体力，备好干粮，出发吧。

华山回西安，住西安。好好休息。

10月6日 d6 睡懒觉，秦始皇兵马俑，华清池。回西安看大雁塔夜景。

10月7日 d7 上午骑自行车玩城墙，吃小吃，见秦明哥，回北京。

第一次不跟团，制定自己的旅行计划，计划了线路，出行方式，以及时间。但是没有计划住宿，也不提前联系住宿。所有住宿到当地后解决，方式可以多样。在朋友客厅打地铺，青旅住多人间，快捷酒店，或者找不到住处时就街头网吧。增加一点不一样的感觉吧。

来一次自己的旅行。

这一次的计划，从北京绕过河北(河北我实在找不到什么感兴趣的地方)，进入河南，再到陕西。接下来，就是山东线路，山东有济南的大明湖，泰山，虽知道可能实际并不会怎样，但我还是想去看看。对于山东，其实我希望，如果有时间，我想有一次环海游。从青岛沿着黄海，经过威海，烟台，骑到蓬莱岛。沿途看大海，沿途去大海上的岛屿。以后再去中国台湾来一次环岛游。嘿嘿。

元旦，去哈尔滨。

看看地图，有多少地方已经踏上了我的足迹。我会一个人走遍中国，我边走边等，等着你，和我一起，我们每年一个，走遍世界。不枉此生。

就算两个人旅行有十分的圆满，我一个人行走，也要走出六分的精彩

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