# 一份简单的旅游计划书(优质9篇)

作者：落日余晖 更新时间：2024-03-28

*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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。一份简单的旅游计划书篇一2010年3月2*

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**一份简单的旅游计划书篇一**

2010年3月28日(星期天)

青云山

在紧张的学习

之余，多参加一些课外活动，既能够放松情绪，充分休息，从而更好的应对学习和工作;同时，又能够增进我们各部门成员之间的友谊，彰显我们的凝聚力。为此，特举办此活动。

1、提前做好宣传工作，确定参加人数。

2、副部长联系好旅行社，确定车和保险相关事宜(已确定)

3、购买食品、水及备用药品(由各部门自行决定)

4、参加人员应准备好各自所需物品。(如相机，拖鞋，备用衣物等)

1、3月28日早上7：20在福建中医药大学

校门口集中，7：30准时统一乘坐汽车出发(注意提前通知各组负责人准时通知成员集合)

2、到达目的地大概时刻：9：30

3、活动资料：爬山，玩竹排，观看景点等等

4、各组负责人定时清点人数。

5、结伴同行，安全第一，不擅自乱跑;玩竹排注意安全，水深的地方绝对不能去。

6、大概在12：00大家在某地点集合清点人数并就餐

7、3：20在山脚集合并清点人数8。3：30准时坐车回校

费用aa制，各部门预收每人50元，按实际发生费用多还少补。

1、本次活动为自愿参加的非赢利活动，活动期间各参

加人员对自己的.行为负责并承担后果，凡参加者均被确知并同意本次活动各项条款的约束。

2、结伴同行，安全第一，团队活动一切听从负责人指挥，约定出发时刻务必遵守。请参加活动人员务必牢记。

3、提醒所有司机(车主)带齐证件备查，出发前加满油。车辆行驶过程中请所有驾车人员注意安全。持续车速、车距，以防追尾，严禁强行超车，野蛮驾驶，不得脱队行驶，不得任意超车，所有车辆行驶中按顺序行驶。

5、请大家出发前带好卫生用品、备用衣物，相机、雨具、通讯工具等。

6、结伴游玩注意安全、相互照顾，不好单独行动。

总人数：60人

**一份简单的旅游计划书篇二**

行程安排：

从嘉善南到杭州乘g7303列车8：56到达，入住杭州青年旅馆。下午我去孤山。

孤山：

位于西湖西北角，四面环水，一山独特，山虽不高，却是观赏西湖景色最佳之地。孤山既是风景胜地，又是文物荟萃之处，南麓有文澜阁、西湖天下景、浙江博物馆和中山公园，山顶西部有西泠印社，西麓有秋瑾之墓，东北坡有放鹤亭等。其中放鹤亭是为纪念宋代隐居诗人林和靖而建，他有梅妻鹤子之传说。亭外广植梅花，为湖上赏梅胜地。

第二天去灵隐寺

灵隐寺：灵隐寺位于西湖西北面，在飞来峰与北高峰之间灵隐山麓中，这里千峰竞秀，万壑争流，是一处古丰富、景色宜人的游览胜地，灵隐寺是江南著名古刹之一。

灵隐寺创建于东晋咸和元年（326年），距今已有1670多年历史灵隐寺，又名云林寺。印度僧人慧理见这里景色奇幽，以为是“仙灵所隐”就在这里建寺，取灵名隐。五代时吴越国王钱叔崇信佛教，广建寺宇，当时灵隐寺规模宏大，有九楼、十八阁、七十七殿堂，僧众三千，成为江南名刹。自创建以来，毁建10余次，1956年和1975年两次整修，成了现在的规模。

游人自“咫尺西天”照壁往西进入灵隐，先至理公塔前小驻。理公塔为慧理和尚骨灰埋葬之处，此塔高8米余，八角七层，是一座石塔，位于飞来峰岩旁，与周围景色颇为协调。往右过春淙亭。一道红墙暂将灵隐寺遮住，左边便是飞来峰与冷泉，在泉边漫步，景色幽深，引人入胜。

**一份简单的旅游计划书篇三**

8.00-8.15旅馆步行至外滩（15分钟左右能走到）

8.15-9.15游览外滩万国建筑，眺望浦东东方明珠，拍照留影

9.15-9.45从外滩回到南京东路河南中路，乘坐地铁10号线一站至豫园（3元/人）

12.30-13.00乘坐地铁10号线(豫园站)上车，坐1站至(南京东路站)下车，转地铁2号线(南京东路站)上车，坐1站至(陆家嘴站)下车（4元/人）

13.00-14.30游览陆家嘴东方明珠（160元/人），街拍世贸大厦。14.30-15.00从地铁2号线(陆家嘴站)上车坐4站至(静安寺站)。

（2公里14元/辆）

20.30-21.00从地铁9号线(打浦桥站)上车起点直接上车坐2站至(陆家浜路站)下车，地铁8号线(陆家浜路站)上车坐3站至(人民广场站)下车（4元/人）

8.00-8.30从旅馆徒步至上海最有名的广场--人民广场

**一份简单的旅游计划书篇四**

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五**

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2004—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2000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六**

在春暖花开的季节，为了体现当代大学生对于保护环境的自觉性，了解生态环境的重要性。我们将举行春游活动，让同学们与大自然的亲密接触，增强同学们对保护环境的意识。

1创造一个同学与大自然密切相处的机会。

2增强同学们对保护环境的意识，检查大学生对保护环境的自觉性。

3为了宣扬协会的文化，让成员明白并理解我们协会的宗旨，通过景点考察，让成员能学习到一些关于旅游和旅游景点以及生态环境的知识。同时，感受我们带给他们的实际的实践机会。另外，增强与其他协会的协作关系。

20xx年4月16日

寸金学院心连心协会、旅游兴趣小组五参与人员：心连心联合会会员、旅游兴趣小组会员（心连心20，旅游小组20）

雷州半岛第一村：邦塘古村

我们在4月16日早上八点从学校出发去邦塘古村，上午参观村，中午在那边野炊、烧烤，然后下午组织大家继续参观古村，联谊玩游戏，下午4点左右坐车回学校。

1参观古民宅，古树如如古榕、古凤凰，最古老的古甘芦（见血封喉）

2中午野炊（爱护生态，走的时候要清理场地）

3参观古村，了解人与生态的和谐发展

1，4月16日早上8点包车出发

2，到达邦塘古村，参观古碉堡、文昌堂、古树

3，中午野炊，一定自己带走自己带来的垃圾，爱护生态环境。

4，继续参观古村，了解邦塘的神奇，在于既保留了其原生态的自然景象，又保留了古代精美的建筑艺术，是雷州市最具特点的特色文化村。

5，饭后娱乐：a牌类活动b自己参观农田与甘泉，亲近自然！

1，野炊一定要注意安全，提醒同学把各种食物洗干净！

2，防止天气太热而导致中暑的现象，准备药和雨伞！

3，玩的开心的同时，也要注意与当地人和谐相处！

4，由于是出外活动，所以协会会做好以及向成员强调以下的相关安全措施：

5，旅游兴趣小组和心连心联合会做为本次出外活动的主要负责人，并会陪同一起出外活动。

6，负责人须具备足够的安全意识、常见事故的应急处理能力和配套的相关的安全保障措施。

7，活动负责人应在出发前关注天气情况，制定周密出行计划，尽量保证通讯畅通，以备急用。考虑到外出游玩可能出现的意外事故，事先准备好所需物品，带上常用药，如创可贴、晕车药、风油精等，带上必须的雨具。

8，活动组织者应及时将活动通知所有参与人员，包括发车时间、出行时间、联系方式等。

9，外出活动期间未经领队人员的批准，不得擅自离队，因本人擅自离开造成的一切后果由本人负责。

10，外出游玩不得组织学生在江、河、湖等没有安全保障的地方游泳。

11，社团外出游玩的地方不会太远，当天外出，当天返校，不得在外住宿，外出时间仅限于双休日节假日，不能旷课或调课。

12，发生意外事故应及时报告、并及时处理，玩忽职守的相关的人员要追究其相关责任。

13，注意食品和卫生安全，注意身体健康。

14，抵达景区游览前，谨记导游通知的集中地点、时间、所乘车的车牌号

15，若有游泳活动，请勿超越安全警界线，不谙水性者，请勿独自下水。

包车：350元(来回)

野炊用品：200元（分小组自费)

协会补贴：200元（协会经费）

心连心联合会

旅游兴趣小组

**一份简单的旅游计划书篇七**

镇远县位于贵州省东部。总面积1878平方千米。20\_\_年末总人口25.65万人。人口较多的少数民族有侗、苗、土家族。镇远是中国山地贴崖建筑文化博物馆。城内古街古巷曲径通幽，石桥城垣错落有致，碧水晨雾姿态万千，春江渔火诗意盎然，有雄伟奇特、蜚声中外的国家级重点文物保护单位青龙洞古建筑群和明清古民居、古巷道、古码头、古城垣等160余处，观赏价值与科考价值俱高。其建筑风格为青砖黛瓦、高封火墙、飞檐翘角、雕梁画栋，每一块青石板、每一块青砖都记载历史遗迹，泣诉着千年古镇的沧桑。

镇远古城内分布着众多的古民居、古建筑、古巷道和古码头，大大小小有160多处，而观赏这些，都是不需要门票的。你完全可以不花分厘，在古城内逛上一天，尽情观赏这宁静而美丽的山水古城。

镇远的交通非常便利，湘黔铁路、株六复线、320国道、沪瑞高速公路穿境而过。去镇远的车次很多，如果从贵阳走，推荐火车。

饮食：镇远饮食以酸辣为主，最有名的当然要数酸汤鱼是镇远特有的一道菜，味道很鲜美可口。

特色小吃如：镇远特色火锅、镇远糯米粑、红酸汤、腊肉火锅、豆花火锅、苗家炸辣蟹、肠旺面、糯米粑、袁家嫩豆腐。

最后祝愿大家10黄金周旅游愉快!

**一份简单的旅游计划书篇八**

时间：寒假

地点：昆明杨林———丽江市

里程：570公里/8小时（大概）

人物：三名同事及其家属

车型：捷达、大众

发起人甲：刚购买了一辆捷达轿车，二手，已行驶8万公里；

同事丙：有一辆刚买不久的一汽大众，有驾照及8年的驾驶经验，会修车； 同事丙的老婆：是一名医生。

捷达（4人）：发起人甲和女朋友、同事丙及老婆

大众（4人）：发起人乙和女朋友以及父母

军马场收费站——昆明北收费站、昆明西收费站——大理收费站——丽江古城收费站

第一天：（杨林——丽江古城，570公里）

1. 早上8点从杨林出发；

2. 11点左右到达楚雄州，在南华县灵官桥服务区吃早饭，尝一尝南华有名的菌

子，预计用时1个半小时；

3. 12点半从南华服务区出发；

4. 预计下午18点左右抵达丽江市古城区；

5. 下午在古城吃饭，吃晚饭后逛古城，晚上在古城住宿。

第二天：（丽江古城——黑龙潭——玉龙雪山）

1. 早上7点从古城出发到黑龙潭，约2公里；

2. 在黑龙潭玩到11点在附近餐馆吃饭；

3. 12点半从黑龙潭出发去玉龙雪山，约15公里，行车时间约20分钟；

4. 13点到玉龙雪山，购买套票：大玉龙通票：190元（包含进山费，东巴谷，

5. 晚上20点在玉龙雪山山下观看《云南印象》表演；

6. 看完表演后返回丽江古城住宿。

第三天：（丽江古城——拉市海——束河古镇）

1. 早上7点从丽江古城出发到拉市海，约20公里，行车时间约30分钟；

2. 11点在附近餐馆吃饭；

3. 13点从拉市海出发去束河古镇，约15公里，行车时间约20分钟；

4. 晚上参加束河古镇的篝火晚会，并在此住宿。

第四天：（束河古镇——返回杨林，580公里）

1. 早上8点从束河古镇出发；

2. 11点到大理小白营停车场吃午饭，预计用时1个半小时；

3. 12点半从小白营出发；

4. 预计下午18：30即可返回到杨林；

5. 19点在杨林吃酸菜鱼，然后解散，各回各家。

1) 丽江古城：景观引导：

一、登高揽胜，你可看古城形势。古城巧妙

地利用了地形，西有狮子山，北有象山、金虹山，背西北而向东南，避开了雪山寒气，接引东南暖风，藏风聚气，占尽地利之便。

二、临河就水，你可观古城水情。古城充分利用泉水之便，使玉河水在城中一分为三，三分成九，再分成无数条水渠。使之主街傍河、小巷临渠，使古城清净而充满生机。

三、走街入院，你可欣赏古城建筑。古城建筑全为古朴的院落民居，房屋构造简造、粗犷，而庭院布置和房屋细部装饰丰富而细腻，居民喜植四时花木，形成人与自然的美好和谐。

四、入市过桥，你可一览古城布局。古城布局自由灵活，不拘一格，民居、集市、道路、水系组织聚散合理，配置得当，再加上石、石桥、木桥、花鸟虫鱼、琴棋书画、民风民俗，生发出无穷意趣，使古城独具魅力。

住宿：丽江古城客栈价格100元/标间

2) 黑龙潭：丽江黑龙潭又名玉泉公园，位于城北象山脚下，从古城四方街沿经纬纵横的玉河溯流而上，约行一公里有一处晶莹清澈的泉潭，即为中外闻名的黑龙潭。潭水从石缝间涌涌喷出，依山斛清泉汇成四万平方米潭面。四周山清水秀，柳暗花明。依山傍水造型优美的古建筑点缀其间。其流韵溢彩，常引人驻足留连。

3) 玉龙雪山：玉龙雪山是北半球最南的大雪山。山势由北向南走向，南北长35公里，东西宽25公里，雪山面积960平方 公里，高山雪域风景位于海拔4000米以上。玉龙雪山以险、奇、美、秀著称于世，气势磅礴，玲珑秀丽，随着时令和阴晴的变化，有时云蒸霞蔚、玉龙时隐时现；有时碧空如水，群峰晶莹耀眼；有时云带束腰，云中雪峰皎洁，云下岗峦碧翠；有时霞光辉映，雪峰如披红纱，娇艳无比。

4) 《云南印象》：《云南映象》是一台将云南原创乡土歌舞与民族舞

重新整合的充满古朴与新意的大型歌舞集锦。参与《云南映象》演出的演员70%来自云南各村寨的少数民族，演出服装全部是少数民族生活着装的原型。有\"舞神\"美誉的著名舞蹈家杨丽萍出任总编导及艺术总监，并领衔主演。原汁原味的真实服装道具，不加雕琢的唱腔 和原始自在的舞技，将传统歌舞和新锐舞蹈、现代舞美完美融合，在现实的基础上再创了神话般浓郁的.云南民族风情。

票价：140元/人

5) 拉市海：拉市海位于丽江县城西面10公里处的拉市坝中部，是云南省

第一个以“湿地”命名的自然保护区。“拉市”为古纳西语译名，“拉”为荒坝，“市”为新，意为新的荒坝。到上新世末至更新世初，这个准平原又分割成三个相对高差在100米至200米的高原山间盆地 ，即拉市坝、丽江坝、七河坝。

6) 束河古镇：束河，纳西语称“绍坞”，因村后聚宝山形如堆垒之高峰，

形成的集镇建设典范。束河是世界文化遗产丽江古城的重要组成部分，于2005年入选cctv“中国魅力名镇”。

住宿：120元/间

用餐费

**一份简单的旅游计划书篇九**

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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com