# 旅游网站策划书1500字(3篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-10

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧旅游网站策划书1500字篇一xx村位于xx...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**旅游网站策划书1500字篇一**

xx村位于xx省xx县南部，在县城东南10公里处，为xx镇人民政府和xx村民委员会驻地。还乡河从村中穿流而过，是一个有灵山、有清水的宝地。悠久的历史文化积淀、独特的地理位置赋予了xx丰富的乡村旅游资源。但是目前xx的资源开发处于萌芽阶段。

1、生物资源

该村生物资源品种多样，植物类资源有板栗、核桃、安梨、桃等果树。植被茂密，绿色怡人，空气清新。适于人们观光休闲。由于生态环境保持良好，村内还有多种野生动物。

2、水体资源

xx河：xx河流经xx村，发源于xx县南部的xx村，在村子境内长700米。xx河是唯一条由东向西流的河，这也是其名字的由来。人工湖：村内有两个人工湖，用于养殖鱼类。现已有一个较大的人工湖用于垂钓、观光。游客在观光的同时还可以体验垂钓。

我国是一个拥有古老文化的国家，对于其他国家而言，我国则是一个神秘而富有色彩的文明古国。这么一个富有东方神秘色彩的国家，无形之中蕴涵了许多等待人们发掘的物质、精神文化，这些文化的开发与利用造就了旅游业的发展，因此旅游业蕴涵了巨大的商机。

该项目旨在提出新的旅游概念，更好的将可利用资源发展成旅游项目中的新概念，并不断开发新的资源作为新的旅游项目。通过对该旅游项目的推广，使其吸引国内外人们的目光，其中以推广欧美地区为主、国内为辅。最后实现在旅游项目上面的盈利。

1、方案提出

开发旅游项目的前提是拥有可靠的旅游资源，面对旅游业界的强大竞争，有必要推出一些新的旅游概念，及开发出新的旅游项目，由此来应对在旅游业中强大的竞争对手。传统的旅游概念是依靠现有的实景资源进行的一种参观式旅游，这种传统的旅游概念实现起来比较容易，然而也有一定的缺陷，比如：无法吸引人群，只会使人觉得来游玩一次就够了，没什么新鲜感。即使再好的旅游风景区也会因为单调的参观旅游而使人失去兴趣。无法做到旅游在人群中的二次推广。（比如当某人问去过某地旅游的人感觉如何，那人也许会说：某地也不过如此，没什么好玩的。）这样就会浪费一个景点资源在旅游公司中的利用价值。

在已有的实景旅游资源中加入民俗文化，比如各种民族风情，科学文化等。我们目前已将中医文化融入到旅游业之中，旨在利用中医在世人心中的神秘性，将其推广让世人熟悉和了解中医，并且可以在旅游过程中亲身体验中医的神奇功能。我们主张多元化发展旅游业，暂时利用已有的中医与旅游相结合发展，在今后的发展中，不断创新更多与旅游相结合的项目，使公司的项目不断成熟。

2、项目应用

当我们将项目应用于实际的同时，可以考虑项目的推广空间，由于中医在西方向来被当成是一门古老而又神秘的科学，利用中医在西方国家中的神秘性与知名度，吸引更多的人。将其与我国丰富的实景旅游资源相结合，必定能为公司带来意想不到的效果。

3、实现前提

一个项目的产生必定耗费相当多的脑力，而一个项目的实现则更是需要脑力与体力的相结合，拥有一个实力强大项目的前提是拥有一支素质优良、团结合作的队伍。他们在整个项目实现过程中承担了不同的任务。由于项目的实现拥有不同的`途径，因此他们也在整个流程中扮演着不同的角色。

4、实现途径

实现的途径可以采取两种方案：一个是项目单一逐步实现，利用各个部门在项目中所充当的角色，为项目的每一个实现步骤努力工作，从国内，宣传，再到国外，逐步实现，这种做法比较简单，容易组织，也容易分配各步骤各岗位所需要的人员。缺点是无法得到最大的利用空间，不可能每个环节都需要那么多的人员同时进行工作，浪费了人力资源，增加了公司的开销，项目实现的周期较长。为了避免项目开发周期长，人力资源的无端浪费，可以采取多步骤同步实现的方案，比如：在做国外推广的时候，可以先通过网络来宣传我们公司所做的项目以及项目的详细介绍和开展的业务，然后搜集客户信息，通过客户的留言以及反馈来了解客户在这个项目中还更加需要什么。与此同时，国内进行项目的后续开发，以及通过利用网络收集的信息来做更多吸引人的项目增殖业务。这样双管齐下，里应外合，可以达到事半功倍的效果。既减少了项目开发周期，又降低了开发成本。

**旅游网站策划书1500字篇二**

随着互联网的快速发展，旅游电子商务也迅速发展起来，并抢占了传统旅游行业的市场份额，出现了一大批专业化的商务旅行网络服务公司，与传统的旅游网站相比，旅游电子商务可以给消费者带来更多的方便和快捷。因此，建立一个最大限度的吸引消费者的网站，是在竞争市场中能立足的基本条件。

xx省旅游服务网站是集文化古韵、红色圣地和现代化风景优美的景区为一体的网站，通过建立文化品牌，来提升网站的品味。该网站不仅向广大游客提供精品路线，更为消费者定制专属路线，同时通过在线客户服务即时解决游客遇到的问题，通过为游客提供个性化的服务来赢得市场。

xx省旅游服务网站的swot分析

（一） strengths

xx省拥有众多的文化古城、红色圣地和现代化的优美风景地区，通过建立文化品牌（即在每一个景区都有其历史背景，相关的人物简介以及在这些景区发生的一些著名事件，将这些信息附在图片的附近），提供声誉良好的产品和服务，来吸引广大游客的注意力，或得游客的好评及推广。

（二） weaknesses

与传统的旅游网站相比，不具有传统的资源和实力。新型的服务模式没有可以借鉴的例子，很多东西都是“摸着石头过河”。现在的旅游网站很多，竞争对手也很多，甚至大部分都是商业巨头。

（三） opportunities

所提供的服务具有创新性。主打文化品牌，对每一个景点不仅做基本的介绍，而且还有跟景点有关的文化、名人、历史事件等相结合，扩充游客的知识。

（四） threats

随着时间的推移，类似的网站可能也会大量的出现。

（服务对象、服务内容、商务模式）

（一） 服务对象：爱好旅游的所有游客

（二） 服务内容：进行旅游新闻的发布、提供及制定旅游路线、预订酒店、机票及在线支

付、天气预报查询、会员积分等。

（三） 商务模式

1、 提供网上交易活动，从中获得收益。网站上销售的产品和提供的服务主要有机票、酒店的在线交易等。

2、 通过与xx省内的各大旅游网站的合作，为旅游公司提供网上展示服务和代理销售，收取服务费用和赚取折扣差价。

3、 网站广告发布。

近期：建立成为一个功能强大、服务到位的在线旅游网站。通过网络信息技术实现旅游信息的查询活动、旅游产品的购买活动；成为一个综合性旅游消费网站，为旅游消费者提供产品匹配的服务。在此期间，所有的费用均由本网站自己承担。

长期：通过前期的准备和宣传，使本网站有了一定的知名度，然后再通过提供网上交易。

活动、与各大网站合作、发布广告等方式来获得收益。

本网站包括5个部门：客服部、市场部、技术部、hr和财务部。

客服部：主要是客服服务、客户咨询、客户培训和客服考核等，通过各种方式提高用户的满意度、订单平均额。

市场部：负责网站的推广、品牌宣传和公关、网站合作、支付合作、网站策划、crm营销。

技术部：负责网站的建设、运营及维护。

hr：负责人事管理、人员的调动、工作分配及薪酬。

财务部：负责网站财务管理、财务预算和审核决算，制定财务报表。

（平台选择、解决方案、运行维护）

（一）开发人员

5人+1（设计师）

开发时间：30个工作日

开发语言：

前台：span+css+html

后台：c#+sql

运行平台：windows平台

（二）运行维护

1、专业客服人员给游客制定的相关人员进行网站后台操作培训；

2、通过在线qq、msn或e-mail、电话等多种方式及时提供技术咨询与支持。

（一） 免费推广方式

1、 友情链接：和其他一些知名旅游网站做友情链接。

2、 登陆免费搜素引擎：让搜索引擎收录该网站，这样该网站就可以在互联网上被旅游企业或者游客所查找到了。

3、 论坛广告：到各个论坛区发广告宣传该网站。

4、 群发推广：通过qq群、微群、邮件群发等软件来进行推广。也可以通过一键分享来进行推广。

5、 病毒式推广：通过制作一些比较吸引人的图片、程序代码、常用软件来进行网络化传播。

（二）付费推广方式

1、搜素引擎关键词；

2、活动宣传；

3、网络广告；

4、加入导航网站。

（一）网站建设费用

1、域名 国际域名 100元/年

2、用200m网页空间带sql数据库，支持asp程序 800元/年

3、网络实名直接在地址栏输入“xx省旅游服务网”即可到达网站 500元/年

4、主页设计精美设计 1000元

5、页面制作预计静态页面数30页 2500元

6、新闻发布系统 1000元

7、问卷调查系统 500元

8、bbs论坛系统 1000元

（二）付费推广，主要采取搜索引擎推广和活动宣传

1、搜索引擎关键词推广基本费用2024元/年每点击一次 0.3元

2、活动宣传 1000元

共计：10400元

创新点：

1、给网站注入了人文特色，加入了文化底蕴。

2、界面友好，方便用户使用。

3、旅客、飞机票和门票等实现了在线支付。

**旅游网站策划书1500字篇三**

旅游市场分析

餐饮市场分析

网络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1.许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着，不善于选择经营模式和盈利模式；

2.站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3.没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4.服务水平不高，功能不全；

5.没有抓住顾客的。

（一）提供什么

1.要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅行社和宾馆饭店，为想来xx旅游的游客提供便利。

2.提供xx旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3.提供最新的旅游线路；

4.市场分析；

5.介绍各类优惠信息。

（二）成功的因素

1.较好的商业动作模式及盈利模式；

2.有价值的咨询信息，有价值的市场分析；

3.公平合理；

4.网上订购；

5.网站人员文泛，便于操作管理；

6.充分利用网民的参与、商家参与及互动全作；

7.网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食；

8.网民可直接从本站订餐、组团旅游。

（三）凭什么盈利

xxx是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

1.x地文化

景点

3.预订服务

4.天堂论坛

5.旅游常识

6.饮食文化

7.咨询广场

8.会员注册：个人注册和商家注册

9.服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1.优化视图设计，插入动画，但数量不能太多。

2.图文并茂，色彩图片、合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3.网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调。

4.网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5.及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1.时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2.备份数据，优化数据库设计。

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎。

2.与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息。

3.通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引xx人和来xx旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）支出

1.维护费用；

2.设备费用；

3.人员工资；

4.推广费用。

（二）收入

1.广告收入。

2.注册收费vip。

3.出售旅游用品。

4.代理业务。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找