# 渭南旅游工作总结报告(合集19篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-05

*渭南旅游工作总结报告1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...*

**渭南旅游工作总结报告1**

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

**渭南旅游工作总结报告2**

随着旅游产业的转型升级，传统的旅游营销方式也在不断创新中实现了重大突破，全市形成了策划为先、线路整合、抱团取暖、节会支撑、亮点频现的旅游营销新格局。市文物旅游局根据不同季节和不同市场，设计和推出了特色线路产品，追求城市旅游的全域推广；为了扩大营销效果，近年全市在不断探索策划创新的同时，采取传统媒体与新媒体携手共推，通过建立营销联盟，放大“抱团取暖”效应，实现线上线下立体营销；为了力促旅游与多业融合推广，还将旅游营销与节会活动、政府招商引资、经贸洽谈相结合，利用各种机遇拓宽促销渠道，扩大营销效果，招徕各地客源。先后成功策划包装了“渭你而来”、“趣渭南”旅游品牌，在日、韩、港、台和北京、西安、郑州等客源市场举办了多次大型推介活动，与国家和省级相关部门合作，在渭南举办了多场影响全国的主题活动，特别是20\_、20\_连续两年争取承办的全省“秦岭与黄河对话”大型主题文化活动，通过两岸三地的全球直播互动，使渭南旅游的影响力辐射超过了10亿人次。20\_年12月，渭南旅游头条号还作为西北唯一的代表，摘取了全国“最具影响力旅游头条号”的桂冠。

在全市整体推进营销创新的同时，各区市县、各大景区的旅游营销方式也实现了创新突破。韩城按照“季季有主题、月月有中心、周周有活动”的思路，引进大活动合作机制，旅游营销高潮迭起；大荔开通“美丽大荔号”高铁旅游专列，通过举办美食节、篝火节、冬枣采摘节等旅游体验活动增加旅游吸引力，“坐着高铁游乡村”已成为大荔名片；华山、少华山、渭北葡萄产业园等依据自身特色建立不同的节会品牌，都成功拉动了客源市场，增辉了全市旅游。

陕晋豫“黄河金三角”区位优势独特，是我国重要的旅游城市群之一。渭南处在黄河“金三角”的核心区域，为了促进“金三角”城市群客源互动，渭南率先打通了三省四市区域旅游合作渠道，20\_年起又联合各市开展了广泛的惠民行动，共推“黄河金三角一证游”，逐渐建立了区域旅游协作、相互促进、节会支持、旅游惠民、成果共享的合作机制，打造了“黄河金三角”首个旅游互动平台，促成了三省四市客源互动。

最近几年，渭南市文物旅游局还把跨区域陕甘边红色旅游合作、西部帝王陵联盟合作、沿黄城市合作、陕豫鄂5A景区合作和西北区域协作等同时作为拓宽客源渠道的有力抓手，这些措施都有效增强了城市旅游吸引力，促进了全市旅游产业快速发展。

**渭南旅游工作总结报告3**

是旅游分公司的成立、起步之年，在集团公司各领导的关怀和引领下，在吴总和王执总的正确领导下，我们旅游分公司外勤组、生态餐厅、办公室各版块员工精诚团结、扎实肯干、克服困难，以“提升企业形象、宣传公司文化，促进公司的经营和发展”为工作方针，顺利地完成了各项旅游工作，较好的实现了集团公司下达的各项指标计划，为集团公司的长远发展奠定了坚实的基础，现将今年以来旅游分公司的工作情况总结如下：

>一、经营指标完成情况及财务状况：

（一）、开拓西安、咸阳、渭南地区市场。截止12月15日，旅游分公司共完成接待游客36286人，715车次，汇集了西安、咸阳、渭南地区的大量客源，从服务到接待，全方位的做好了我们的服务工作，旅游分公司零距离面对的是客户，打造了终端的消费群体，西安、咸阳旗舰店已开设，渭南地区还在大力开拓当中。

（二）、截止12月初“一日游外勤组”支出、收入费用明细。大巴车过路过桥费195870元；车辆加油费用元；大巴车辆保养维修费用11532元；导游司机出差住宿费用元；导游司机餐补费用13130元；广告宣传费用（送出礼品）元；车载移动手机及固定电话支出费用988元；4-11月份面粉厂返点为6299元；4-11月份旗舰店返点为元；4-11月份粮食银行返点为6210元。

（三）、截止12月初“生态餐厅”支出、收入费用明细。

1、产品、酒水、卤制品类本年累计销售收入元，累计销售成本元，本年实现的产品毛利为元，具体明细如下：

（1）产品类：收入669558元、成本元、毛利元；

（2）酒水饮料：收入19711元、成本元、毛利元；

（3）卤制品：收入元、成本元、毛利元；

（4）生肉类：收入元、成本元、毛利元；

（5）其他类（扑克）：收入55元、成本元、毛利元；

2、其他业务收入（餐费收入）元，其他业务支出元；

3、游客免费就餐3602桌，后厨原材料支出每十日基本平均18000元左右，销售部、卤房包装费用累计16680元，餐厅其他支出累计37628元。

（四）、旅游分公司各项费用汇总。管理费用为：元，销售费用为：元（其中包括游客免费就餐），财务费用为：元；整体亏损元。

>二、回顾旅游分公司工作亮点

**渭南旅游工作总结报告4**

渭南地处陕西关中平原东部，是陕西省和我国西北地区进入中东部的“东大门”，以黄河为界与晋豫两省接壤，西邻省会西安，东与山西运城、河南三门峡接壤，北与延安、铜川两市相连，处于“黄河金三角”经济区核心地段。全市辖1区2市8县，总面积万平方公里，总人口556万。渭南距古城西安60公里，距西安咸阳国际机场80公里。郑西、大西2条高铁在此并站交汇，陇海、西南等6条铁路与连霍、京昆等4条高速公路和9条国道省道纵横贯穿，全境200公里半径内三省城市群密集分布，客源市场广阔，交通条件十分优越。

**渭南旅游工作总结报告5**

一是华山作为全市旅游产业龙头和目的地建设的核心，山下留客的文章没有做足，整体环境与一流旅游区尚有较大差距；

二是部分优势资源开发提升速度缓慢，如合阳处女泉、白水仓颉庙等整体规模不大，蒲城桥陵等虽有规模但旅游服务不配套，很难留住游客，更缺乏对周边的带动效应；

三是不同类型、不同业态的引领性产品偏少，直接影响全市特色线路形成、节点带动和客源辐射；

四是投融资平台尚未完全建立，社会和民间流向旅游业的大资本不足，影响了大产品体系建设。

**渭南旅游工作总结报告6**

今年6月22日，\_\_游客中心正式投入使用，在办公室的关心、指导下，我部门牢抓机遇，面向未来，团结一致，攻坚克难。树立了品牌，加大了学习提升的力度，围绕上级提出的“提升软实力，争做文化导游员”的要求，稳中有进，各项工作有序推进，圆满完成本年度的各项指标和任务，得到了客人的高度评价，在同行中树立了一面旗帜。

下面，请允许我代表本部门10余位员工向上级领导作20\_\_年工作总结。

一、齐心协力，品牌管理，我部工作呈现三大亮点。

业务接待炉火纯青。自游客中心投入使用以来，我部门先后接待客人\_\_人，每位导游平均接待次数\_\_。我们先后通过规范化的业务培训，不断学习，提高讲解服务技能，同时实战操练，巩固创新，不仅形成了导游员的个人风格，也夯实了我部门的经常性工作的基础。这\_\_游客当中，不仅有社会名流，更有来此考察的领导干部，据统计，今年我们接待了处级以上的领导干部\_\_次，受到了当地\*\*\*府和集团领导的高度赞许。

在景点实地带团中，我们能按照规定、流程办事，以“耐心、细致、文明、礼貌”的方针提供服务，深得客人的肯定。\_\_次带团中，我们不但把美丽的太湖推荐给外地游客，也让客人深深的留恋于这片热土。值得一提的是，重阳节当日，我们破纪录的接待了1400余位游客，我们有条不紊的按原计划落实推进，顺利圆满的打响、打好了这场攻坚战，为游客中心将来的大规模接待提供了宝贵经验。

服务技能不断求进。在办公室的亲切指导下，我部门通过组织学习，不仅规划化了服务流程，也加强了我部导游员业务素质的提升，树立了“以人为本”的服务原则。同时，用心对照“三亮、三创、三评比”的工作思路来塑造品牌化效益。还通过参加各类活动和比赛，以点带面，提升技能水平。一年来，我部成员先后参加了区旅游培训、区志愿者培训、集团DIY讲师培训以及集团竞走比赛、集团职工知识竞赛、集团勤廉书画展景区公司导游员大赛，景区公司主持人大赛等各类活动，争先创优，敢为人先，并取得一定成绩，其中包括区级荣誉2项(组织1项、个人1项)，景区公司“优秀奖”4项，“鼓励奖”2项。近日，又有两位同志将入围决赛，代表我部参加区讲解员大赛。

员工成长突飞猛进。我部门通过例会，不断提升组织影响力。人人参与，建言献计，先后确立了“岗位责任制”、“专人专事制”，有效分担了部门经常性工作，不仅让权利在阳光下运行，同时也起到了锻炼人的功能。一年来，我部有1位同志上调至集团工作，1位同志上调至游客中心办公室并主持工作，2位同志担任游客中心中层一职。现有的12位成员中，本、专科率100%，\_\*\*\*员2位，持国导证成员7位。这些成绩充分说明我部人才辈出，是为公司提供“新星”的摇篮。

二，脚踏实地，稳扎稳打，抓好平日工作中心。

自游客游客中心运行以来，在上级的领导下，我们边查边改，整风肃纪。抓牢我部平日中心工作的重点，让成员在服务台上坐下来、静下心，深刻领会“万丈高楼平地而起”的至理。自10月以来，我部接手了团区委的太湖绿“V”站服务台，通过资料发放、解问答疑、爱心助力等活动，让志愿者精神在我部成员间传递。

三，响应上级，部门互助，让“一家亲”的精神持续给力。

随着工作步入正轨，我们也积极配合领导，做好其他部门工作的协助。配合物业部发放4D眼镜，配合食堂做好餐前准备，辅助办公室做好餐饮服务，如此等等。在办公室确定的巡检小组名单中，我部有6位同志入选。今年以来，我部成员比奉献，比付出，比汗水，与公司一起成长翱翔。据统计，截至12月，我部成员共存调休\_\_天，餐厅加班服务\_\_次。在数据面前，我们仍认为，比起公司的成长，我们付出的还很少。步入14年，我们将沿着集团发展的方向付出更多的努力!

过去的一年极不平凡，取得的成绩也来之不易，我们切不可骄傲，不可自满。如今，我们的任务还相当艰巨，存在的问题也摆在我们面前。面对工作中的懈怠，面对接待中的不到位，面对导游中的随意性，我们要严肃对待，认真整改。让我们用共同的智慧，共同的担当，务实创新，开拓进取，协力齐心，为太旅集团的明天更美好而奋勇前行!

**渭南旅游工作总结报告7**

实现旅游业的健康发展必须解决人才供给与从业队伍素质提升。渭南旅游资源文化厚重，发展潜力巨大，但旅游管理、文化开发、产业运营、提档升级必须以专业人才为前提。为此建议从下列方面入手进行旅游人才队伍建设和培养：

一是市上出台旅游人才引进和内部培养激励办法，在全国范围内选拔全市引领性旅游项目管理运营人才，加速全市核心产品与项目的专业化运营和市场化进程；

二是积极鼓励引导景区、项目、各类旅游业态企业与全国知名大集团、专业公司的融合发展，依托其管理、网络、人才等优势，培育自身品牌和人才队伍；

三是建立全市旅游人才内部流动与相互促进机制，依托华山等大景区进行人才输出或管理输出，建立传、帮、带的内部自我培训模式；四是广泛建立与专业院校、研究机构的培训合作模式，强化旅游从业人员培训，创新旅游人才的激励与示范考评方式，为全域旅游战略建立品质服务保障。

20\_年是“十三五”的开局之年，也是我国旅游业发展的黄金时期，党和\_多次关于大力发展旅游业的一系列要求，\_连续多个文件释放出对旅游业发展的鼓励、引导、支持政策以及省市对“十三五”发展的总体要求，都为渭南旅游业发展创造了新的历史机遇。已经在突飞猛进中发展的渭南旅游，应进一步做实党政主导，转变思想观念，加大改革力度，为旅游业进军全国知名品牌，进一步彰显产业效益提供更多、更好的支持政策和发展环境，以此加速国内一流旅游目的地创建和全国旅游明星城建设，通过各级党委、政府和社会各行业的共同努力，全面激活旅游业在城市经济社会发展中的推动和促进作用，更好地引领“黄河金三角”城市群旅游发展。

**渭南旅游工作总结报告8**

作为在这个行业从事导游工作近6年来，从来没有做过一次总结，总是在实践和实验中成长，每个人都希望自己能比别人优秀，能做一个让别人认可的人，但是从我的工作来看，确实没有啥值得骄傲或者自豪的事情，或许比其他工作看起来风光，但是其中的酸甜苦辣又有谁能理解呢?

今年的导游培训课可以说是让我学到和看到了别人的光环还有光环背后的辛苦，我深深的知道，做我们这个行业的，起早贪黑，有的时候甚至连个可口的饭菜都吃不上，还要带着客人游山玩水的心情，都说付出和收入是成正比的，但是在我们这个旅游的潜规则的带领下，哪里公平?没有稳定的收入，没有固定的工作，没有保障，那一天出了任何事故都找不到人给你赔偿，但是因为个人喜欢这个职业，也热爱这个工作，一直坚持到现在，也是今年才找到组织，希望在明年会有好的发展吧!

我知道自己必须充实自己，多学习，才能够很快进入到这个行业，第二个工作单位，我去了之后只是让我看资料啊，学习，也没有让我带团，我觉得自己很没用，正好赶上旅游旺季到来，导游全部都出外带团了，社里让我带团，去的第一个地方是六盘山，是要我把团带到固原和那边的导游交接工作，呵呵，真的很生气，我觉得自己完全可以全部带完，然而单位出于团队质量的问题，毅然要求我帮那个导游把她带的客人接回来，这就是我开始了导游生涯的第一个团队，客人都很好，我上车虽然很紧张，但是大家互动唱歌以后就缓解了那种紧张的空气，也锻炼了我的胆量，虽然没有完整的带完这个团队，我其实还是很感谢旅行社的领导，让我出团了，但是这份工作工资收入太低，我没坚持很久就不干了。

第三份工作，那就是进入国旅的那一年，对我的培养和锻炼，让我正式加入了宁夏地接导游的队伍，我也认识了比我年长一些的导游前辈，我很荣幸，社里一系列的培训，让我很快的成长，我也开始从3个人的散客然后30人的专列带起，我发现自己的知识实在是太少了，有的时候客人问到的问题真的是回答不上来，我走到哪都会买一些书回来给自己补充知识，经过了几年的历练，我开始赚钱了，觉得这个工作还是很不错的，便一如既往的向前走。

现在从国旅出来了，我任然感激以前在国旅工作的那些乐于把自己的知识全部讲给我们这些新人的前辈们，要不是国旅，我可能也就坚持不到现在。

今年我带团接受投诉三次，第一次投诉原因是因为旅行社为了降低成本，雇佣不是旅游车队的车子接待游客，去了西宁，司机不认识路，我与司机再车上争吵路是否走错等等的事情，客人是无罪的，但是导游应该要和司机、全陪、领队互相沟通合作才能避免这些事情的发生，也就不会有投诉了，在这个投诉问题里我也是冲动了，所以说冲动是魔鬼，我被旅行社扣了500元钱，我要反映的问题是旅行社降低成本可以，但是不要再用不认识路的司机了，这对我们导游工作实在是一个很大的影响。

第二次投诉，是我没有核对住宿的宾馆，因为在吃饭的餐厅客人斤斤计较，结账的时候和餐厅发生了一些争吵，我出于好心要全陪先带着其他客人回酒店休息，但是拿错了房卡，本来是兰花花的新酒店，最后住进了旁边的旧酒店，客人都住进去以后发现房子不是他们那个标准，便要求换房，把睡梦中的人都叫了起来，换了房子，第二天也把我给换了，这个问题是我因为疏忽犯的不该犯的错误，做我们这个工作，就要时刻保持一个兴奋的状态，对任何环节都要提前落实好，疏忽大意是最不可取的，我也损失了将近\_\_块钱，因为至今旅行社就这个问题收不来团款也不给导游报账。

第三次投诉，我只带了一个人，真的是更不应该被投诉的，原因是我没有一直陪着客人，把人家冷落了，天哪，什么样的投诉都能成立，这个更提醒了我，作为宣传我们宁夏的使者，一个人也要把她当成是上帝，别看人少了，赚不到钱了，就粗心大意，话说，别拿村长不当干部，现在的客人真的是花钱不花钱都是大爷，不管你用什么办法把她陪舒服了，高兴了就ok了。处理了这个投诉，我不仅写了检讨书，甚至还被社里扣了三个月的工资，我现在签了合同还是被停薪留职的处分，我觉得很不公平，但是我是一名导游，我要为旅行社维护更多的客户，因为我，可能社里损失了就不只是一个客户这个问题了，我只能接受了。

总之做导游工作，除了你有渊博的知识，还得处理好你和客人，你和旅行社，你和家人所有的问题，虽然你不是神，但是你必须知道这是你得职责，不想被社会淘汰，你就要天天爬在电线杆上等着被电死，要不你连电线杆都没摸到，就已经死了，学着做第一个吃螃蟹的人，只有有十分的信心，才能做成九分得成绩。

**渭南旅游工作总结报告9**

20xx年，我市旅游工作在市委市政府的正确领导下，在上级旅游部门的大力支持下，以十八大精神为指导，以《旅游法》出台为契机，以“服务效能提升年”为载体，不断优化旅游产业布局，推进重点旅游项目落地，提升乡村旅游品质，丰富休闲旅游产品，完善旅游公共服务功能，全市旅游经济稳中有升。20xx年，全市实现旅游总收入亿元，同比增长。接待国内外旅游者万人次，同比增长％。

>一、合力共赢，引导旅游企业逆势而为

一是鼓舞旅游行业士气。受宏观经济形势影响，我市旅游企业面临成本上涨、经营清淡等系统性风险。为进一步鼓舞士气，今年相继召开了全市服务业大会、旅游系统工作会议、星级饭店负责人座谈会等，分析形势，探讨困难，谋求出路。市领导多次调研旅游工作。要求旅游业转变经营思路，实现转型升级，并带队分赴杭州、上海拜访客商，就重点旅游项目进行洽谈，还多次实地考察五磊山风景区、鸣鹤古镇、达蓬山旅游度假区等重点景区。领导的高度重视为我市旅游业的发展注入了新动力。

二是政策扶持更具力度。加大对旅游企业的帮扶力度，充分发挥旅游扶持政策的经济杠杆作用。今年，我市分别出台了旅游资金扶持政策、游客招徕政策、杨梅节期间到定点杨梅园并游览我市收费景区给予补助等政策。据统计，今年在旅游企业上规模、上品牌、旅游建设和乡村旅游发展、本地市场开发等方面共计发放补助资金万元。20xx年，仅就通过旅游信息咨询中心预订的旅游饭店客房5863间，预订金额300余万元；预订景区门票万余张，预订金额近90万元。杨梅节期间，横河、匡堰、桥头、掌起等地前来采摘杨梅的游客数十万人次。

三是创新多种营销手段。积极参加上级部门组织的各类促销活动。同时，加大与周边区域城市合作，启动“万名沪客游慈溪”活动，组织旅游企业参加上海500家组团旅行社销售对接会，与上海海鑫、上海大通、上海旅游集散中心等大型旅行社建立战略合作关系。为降低营销成本，鼓励旅游企业开展网络营销。通过微博互动营销、旅游专网营销、淘宝团购营销等方式，不断拓展散客旅游市场。20xx年，三星级以上酒店网上售房合计超过3万间，销售额1150余万元，a级景区售票2万余张，销售额近120万元。

>二、提质挖潜，旅游项目建设扎实推进

今年我市共有涉旅重大建设项目15个，总投资额亿元，年度计划投资亿元，全年已完成投资亿元。

一是搭建招商引资平台。通过参加20xx浙洽会、宁波旅游投资环境（上海）推介会和市委、市政府组织的各类招商活动，充实、优化旅游招商项目。成功召开了20xx年xx市现代服务业（上海）招商推介会，推出了旅游招商项目，现场签约国际名品城等6个项目，协议总投资达亿元。

二是扎实推进旅游项目建设。五磊山倒爬岭健身游步道工程通过竣工验收；鸣鹤古镇保护开发一期工程基本完成，累计完成投资亿元。目前，“上海国医馆鸣鹤分馆”、青瓷文化馆、红木馆、红铜炉非物质文化展示馆已进驻古镇，并于9月30日正式对外开放；慈溪嘉丽环球中心、崇寿度假酒店、徐福九龙湾农庄年内竣工营业；周巷朗廷酒店项目动工新建。

三是旅游景区设施不断完善。伏龙山旅游区完成总体规划修编，伏龙湖休闲区虞氏广场、沿湖景观带、如意岛大桥已完成，伏龙寺完成复建。充实完善达蓬山旅游度假区配套服务设施，新增1000多平方米的特色旅游购物场所；达蓬山山地自行车基地进行改造提升，延伸拓展赛道，并于3月13—21日成功举办全国山地自行车冠军赛第三、四站比赛。宁波大桥生态农庄新建了南瓜欢乐王国游览区、5d影院、烧烤休闲区等休闲娱乐场所。五磊山风景区三期项目前期工作正式启动。

>三、以节促旅，慈溪旅游更具品牌影响力

一是节庆活动丰富多彩。20xx慈溪旅游节内容丰富、形式多样、惠民务实。旅游节包含“五节一会”（杨梅节、美食节、赏景节、休闲节、网络旅游节和招商推介会），囊括18项活动，以节俭惠民务实的原则，充分考虑市民参与性，活动从专业体育比赛转向业余比赛，从外地游客招徕到市民参与的一日游，从高档次的文艺活动到自娱自乐的吃杨梅比赛、家乡菜厨艺赛，充分体现群众性的特色。同时，组织、策划、指导相关镇举办掌起桃花节、新浦葡萄节、周巷蜜梨节等乡村旅游节庆活动，吸引更多的游客来慈，进一步助推“三农”经济的发展。

二是节庆活动成效显著。由于节庆参与者逐渐从政府向群众转变，使得群众参与热情更加高涨，效果更加明显。“味道慈溪”、“慈溪美景随手拍”、“家乡美景我来赞”、“游慈溪”狂欢周等网络旅游节活动项目受到了众多网友的广泛参与，让游客来慈享受前所未有的快乐和激情，同时也引导慈溪旅游企业进入网络营销时代。“峙山庄园杯”20xx中国慈溪杨梅仙子大赛、中央7套《乡村大世界》走进慈溪、20xx慈溪杨梅擂台赛、“20xx年全国山地自行车冠军赛”第三、四站比赛的顺利举行，进一步提升了我市城市形象，吸引更多的游客来慈，促进我市旅游景区经济指标逆势上扬，真正体现了旅游惠民的理念。

>四、创新发展，助推旅游企业转型升级

一是做好旅游企业品牌创建。鼓励星级饭店开展星级评定，雷迪森广场酒店于6月通过国家旅游局五星级评定，恒元悦客（体育场店）创建xx市花级酒店。积极引导品质旅行社星级评定，新增1家四星级品质旅行社，3家三星级品质旅行社。旅游景区创建成效显著，虞氏旧宅成功创建“平安景区”；达蓬山文化休闲旅游基地通过xx市综合性休闲旅游基地复核，慈溪大山露营基地和慈溪翠屏古道徒步基地创建成功xx市专项休闲旅游基地；伏龙山滑翔伞基地创建成功xx市运动休闲旅游基地；宁波大桥生态农庄获得“20xx全国十佳休闲农庄”称号，成为xx市唯一一家获得该荣誉的景区。

二是强化旅游质量监督检查。完善旅游市场监管机制，会同安监、工商、物价等部门开展了全市旅游市场整治活动，针对《旅游法》出台，开展“实施《旅游法》、提高满意度”旅游质量监管联合检查。对旅游企业进行了专项检查，共出动检查人员222人次，排查隐患280个，已整改278个，整改率达到。加大旅游投诉协调处理力度，共处理各类有效旅游投诉15起，结案率和满意率100%。

三是鼓励旅行社打造散客联盟。新《旅游法》的实施既是挑战又是机遇，打造产品多样化、个性化是旅游企业转型发展的必然选择。新世纪国际旅行社等十二家旅行社自发成立慈溪散客联盟，以“共组线路、互送客源”的方式，达到企业与消费者双赢的目标，实现利益最大化。目前，该联盟已成功组接团62个，游客2500余人。

>五、真抓实干，公共服务体系不断完善

一是服务效能不断提升。不断优化行政审批事项的环节、流程、时限等，确保企业、群众“进一扇门，办所有事”，精简服务环节，压缩服务时限，完善落实“一次性告知制”和“首问责任制”，方便广大群众办理业务；在行政审批制度改革中，认真清理审批事项，取消不合理审批，窗口直接签批率100%，实现行政审批工作“两集中、两到位”。

二是培训教育顺利开展。组织举办了旅游安全、节能减排、旅游法、导游考试、乡村旅游等专项培训，参训人员超过600人次。顺利举办“美丽慈溪”20xx年xx市导游大赛，决出6位选手赴宁波参加“我爱宁波”全市导游大赛。对全市旅游从业人员进行《旅游法》宣贯专题培训，受训人员达158人。至12月底，共举办各类培训班10期，培训人数800余人，职业技能鉴定13期，鉴定人数500余人。

三是构建和谐效能机关。组织开展“服务效能提升、破难争先、文明旅游在行动、学习型党组织建设”等主题活动。通过各项主题活动，切实转变机关工作作风，提升服务品质，切实提高工作效率。进一步健全党风廉政建设责任制，将廉政风险防控机制贯穿于旅游业发展始终，定期组织全体机关干部到周边县市区进行廉政教育和学习取经。同时，通过观看廉政教育片、廉文荐读、撰写心得体会等，开展各类廉政文化活动，切实提高机关廉政建设。

**渭南旅游工作总结报告10**

按照“景区开发要建精品、旅游服务要创品牌”的原则，市政府要求着力做大做精核心产品，培育品牌体系，引领和带动全市旅游发展，形成以华山为代表的综合型产品、以洽川处女泉、黄河湿地为代表的水域产品、以韩城“三庙”和司马迁祠为代表的文化产品以及以御温泉为代表的温泉休闲产品体系，壮大产业规模，丰富旅游业态，实现渭南旅游的“遍地开花”和全域辐射。在此期间，华山按照“山上扩容，山下留客，完善功能，提高档次”的总体思路，投资5亿元，深度开发华山核心景区，以山水华山文化为主线，丰富山内山外景点和游乐项目，完善游步道、索道等山上配套设施，构建旅游大环线，日均游客容量由过去的15000人提升到了67000人。韩城把城区当景区来打造，把乡村当景点来建设，累计投资20多亿元，对司马迁祠墓景区及外围环境进行了整体提升和全域化打造，围绕古城开发、党家村提升、梁带村国家遗址公园打造、涺水河生态景区建设、乡村旅游开发五大板块，实施了30多项景区提升建设项目，景区精品化建设稳步推进；大荔总投资28亿元打造5A级同州湖旅游景区，高起点规划，高标准配套，同州水街、同州书画院、生态园林酒店、乾坤湾爱情岛主题公园等配套项目，已成为大荔旅游的新名片；蒲城有效整合旅游资源，形成以老城历史街区为中心，以桥陵、泰陵、北京时间博物馆、重泉古城、卤阳湖国家湿地公园等为节点的精品旅游环线。仅20\_年，全市推进市级重点项目就达9个，总投资亿元，当年完成投资达亿元。各区市县依据地域特色进行产业布局，逐渐进入核心产品引领、产业深耕细作的新时期。

**渭南旅游工作总结报告11**

总经理各位领导及职工同志们：

现将旅游分公司20\_\_年目标责任及各项工作完成情况做以总结汇报，不妥之处请批评指正。

一、全年的基本评价20\_\_年全年，旅游分公司在总公司正确领导下，紧紧围绕年初总公司下达的目标任务和工作指标，认真执行经营管理方案。本着：“利用现有资源，实现利润最大化”的宗旨。进一步强化服务，加强管理，充分调动各方面的积极性，克服了各种困难和不利因素，全体员工付出了艰辛的努力，从管理方面来讲有了新的提高，从经营收入来讲就目前的状况已取得了一定的成效。

二、业务工作完成情况

(一)经营收入及支出情况

1、全年实现经营收入：800728元，其中船舶经营790721元;冰上项目7670元;其他收入2400元。

2、全年支出1012080、85元，其中：员工工资截止10月份332201、0万元;三金107145、9元;燃油97179、66元;生产材料65697、8元;补水费69732、08元;折旧费61522、75元;船检费8000元。总公司计提管理费100000元;税金27382元;其他费用20\_49、66元(办公、差旅、劳保、吊装费等)。

3、收支结余：亏损211352、85元;

(二)经营管理方面：提升服务质量，提高管理水平。

一是以文明风景旅游区标准，规范员工着装挂牌上岗。接受游客和各部门监督检查。采取上班签到制度和岗位责任追究制度。

二是通过对银川市、大武口区、平罗县散发促销广告12万份。及“五一”、“十一”旅游黄金周的节日宣传布臵取得了非常好得宣传效果。特别在“六一”国际儿童节对少年儿童免费乘船和扩大社会影响力，争取社会各界对公司的高度关注和支持，“十一”黄金周前三天旅游分公司全体员工顶风、冒雨，克服风大浪大的航行困难坚守岗位，尽最大的能力接待游客争取经营收入，全年经营期内放弃所有节假日休息并且连续工作长达12个小时之多，积极完成总公司下达的经营目标任务。

三是科学地进行管理分工，落实各尽其能各负其责的管理责任。由一名副经理负责宣传策划和工作纪律，检售票及卫生工作。保障节假日的宣传促销和严明工作纪律的落实。杜绝了检售票环节中钱票不符的漏洞，达到了经营场所及船舶卫生洁净的要求。由一名副经理负责安全生产运营和船舶维修工作，有效的保障了船舶安全运营和杜绝违章行为的发生。实现了全年无投诉，无安全责任事故，无机械事故发生和无行\*\*\*处罚。

四是积极抓好员工安全业务知识培训。先后组织学习《安全生产法》、《水上应急救援预案》和自治区，市局及各上级部门的下发文件。认真贯彻文件精神强化员工安全意识、不断提高管理水平。

五是以安全促效益，多次进行定期和不定期安全自检自查排除安全隐3患，对老化码头缆绳环和水下悬挂轮胎加固改造，建立水上加油站，更换灭火器、救生圈等，基础性工作的扎实落实对经营中的安全起到了决定作用。在自治区交通厅、区海事局、市交通局、市海事局和水务局组织的多次安全检查中达到100%的合格，并受到各级领导的高度评价。

六是按照市地方海事局要求和总公司安排积极开展以“关爱生命、安全发展”为主题的“安全生产年”和“安全生产月”活动，印发宣传材料1000份，在龙腾广场向游客散发，促进公司水上旅游客运的健康发展。在总公司和各部门领导的大力支持下成功的完成了水上应急演练任务，在演练、策划和筹备期间，旅游分公司从经理到员工都付出了积极的努力，受到了区市领导的充分肯定。

七是船舶经营结束后，积极筹备冬季项目，在总经理的大力支持下采购钢材等材料，计划制作单、双人冰车100辆、冰上龙舟4辆，丰富冬季项目内容，增加经营收入。

三、接待和其它工作完成情况

(一)接待工作方面全年接待国家\*\*\*、自治区交通厅、自治区渔业局、石嘴山\*\*\*分区及市水务局和市属各相关单位73次728人次，按每人次30元计算，产生费用共计：21840元。在每次的接待工作中旅游分公司全体员工都能以优质的服务和饱满的工作热情及时完成接待任务，得到接待领导的多次好评。

(二)其它工作方面：一是开春季积极并超额完成春季植树任务。二是出台派船单制度解决了船舶积极配合其它部门工作任务。三是按照总经理指示和安保部共同完成码头遮阳棚建设和码头护栏涮漆工作。四是在今年人员少，工作繁多的情况下依然抽出六名员工参加水务系统文艺汇演。虽然因为抽调人员使经营收入受到影响，但对水务局的工作给予了大力的积极支持，得到局领导的一致好评。五是完成总公司水运资质的审验和资质核查报告呈报、“双基”方案的呈报、水上突发事件应急预案呈报、应急演练方案呈报、中阿经贸论坛和建市五十周年及两节期间水上交通安全工作报告。六是完成船舶所有证书与国际证书的更换，积极协调区海事局和船舶检验局对君功1号游艇和18艘摩托艇进行初检，保证了公司船舶正常的经营。七是完成南域露天游泳场的勘查及可行建设报告和报市\*\*\*府争取项目建设立项报告。拓展了旅游发展的新思路。八是为了加快转变职工的思想意识，开拓视野，增加知识层面，于10月16日组织员工对区内黄河生态园等景区进行考察，通过考察学习，员工对发展休闲旅游和开发新项目提出宝贵的建议。九是在全年的工作中旅游分公司全体员工服从总公司安排，在各种活动中都积极保证按时完成。

四、创新工作方面

一是在船舶维修尤其是大面积玻璃钢船体的补修技术薄弱的条件下，经过沙湖专业人员的指导，旅游分公司领导和维修人员共同探索补修技术。对3月18日因强风严重损坏的8艘电瓶和原损坏的2艘画舫船体，进行大面积补修，5共计补修面积达100多平方厘米，改变了过去大面积玻璃钢船体补修必须请专业人员的历史。按专业人员补修一平方厘米40元计算，节约费用约6000余元。二是对四艘炮艇电瓶船方向总承进行加工改造，解决了原设计的缺陷，提高了炮艇电瓶船方向使用的实效性和耐用性，也有效的降低船舶维修率和维修成本。三是增加设备投入，节本增效显著。由于总公司和旅游分公司在过去的经营生产中严重缺乏维护维修设备，经常需向设备店家租赁，既影响工作也增加成本，基于此种情况旅游分公司在年初投入资金2860元，购臵电焊机、切割机、电动冲击锤、绞磨机、手提切割机等，这些设备的增加在冬季旅游分公司制做冰车，春季码头维护，码头遮阳棚建设和日常各部门的维护工作中起到了显著的作用，初步计算仅节省租赁费用在5000元左右。四是积极协调区、市海事局支持减免船舶国际证书和所有权证书更换费用和本年度的部分船检费，按照正常收费计算，节省船舶检验费7万余元，大大减轻了公司经营成本。五是根据游客接待情况适时合理的减少人员，降低了经营成本，全年节约人工工资约9万余元。六是自主设计制作冰上龙舟丰富冬季项目，增加营业收入。

五、影响经营收入的主客观因素和存在的问题及转变经营方式的建议

(一)影响经营收入的主客观因素

1、由于20\_\_年冬暖和冰面封冻不佳，导致冬季项目无法开展，造成冬季经营项目收入严重下降。

2、水上经营环境近年来未有改变，对游客没有吸引力。今年鹿儿岛环境卫生脏、乱、差现象造成游客意见特别大，反映特别强烈，产生了极大的负面影响，也是游客逐渐减少的一个因素。

3、多年来基础设施，服务设施不能完善(如游客乘凉、公厕等)，不能方便游客来休闲也是失去客源市场的主要原因。

4、自20\_\_年至今经营项目没有增加，没有新意，违背了旅游景区新、奇、特的根本原则。

5、7月份游客接到旺季期间山水大道修路也直接影响了经营收入。在抽调人员参加水务局系统文艺演出和广场文艺活动期间经营人员缺少无法倒班，在中午12时至下午14时30分和下午18时30分后的时间段减少了一定的经营收入。

(二)存在的问题

1、经营成本过高、负担重、利润空间小，新项目开发没有经济支持，造成指标任务与实际完成能力差距过大。

2、自身的经济基础薄弱，经营资金严重缺乏，无力开展新增项目。

(三)转变经营方式的建议

1、加快招商引资力度，扩大利润空间。

2、下大力气转变适应争取项目的机制，尽快投资完善基础设施和服务实施建设。

3、减轻旅游分公司成本负担，根据实际加大新增项目投资力度，公正合理的确定经营指标。

4、总公司应从各方面提升经营收入，并对旅游分公司给予扶持性支持发展。

六、20\_\_年工作思路。

在保持现有船舶经营的基础上，在总公司的强力支持下，在鹿儿岛琴键等处开发新增游乐项目10个，预计投资40万元左右。项目内容为：水上海盗船、摇摆旋转伞、充气水上乐园、轻型浅水碰碰船、蹦床、骑马狩猎、拓展训练等项目，具体分项将计划于20\_\_年2月上旬进一步考察。另外，建议总公司呈报裕山河集团公司争取\*\*\*府投资支持开发南域沙滩游泳场项目建设。20\_\_年即将结束，虽然旅游分公司全体员工付出艰辛的努力，但从经营效益衡量，仍是亏损局面。就目前的经营条件和经营状况，今后无从谈发展，为此请总经理及各位领导对公司今后星海湖旅游发展做出一个短期和长期的规划，尽快解决部分基础设施和服务设施，提高接待能力、改变经营环境，增加经营收入，使星海湖旅游产业尽快步入健康的发展轨道。

以上旅游分公司20\_\_年工作总结汇报，有不妥之处还请总经理和各位领导提出批评指正。

**渭南旅游工作总结报告12**

今年对于“年轻”的\*\*市xx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\*\*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\*\*市xx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\*\*最受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\*\*日报旅游俱乐部等单位，同xx旅、xx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\*\*市南湖旅行社有限公司业绩再攀新高而努力工作。

**渭南旅游工作总结报告13**

\_批准的《晋陕豫黄河金三角区域合作规划》、陕西省政府作出的《关于支持渭南加快建设陕西东大门的若干意见》和渭南市政府先后出台的《关于促进大华山旅游目的地建设的若干意见》、《关于促进全市文化旅游产业发展的意见》等，为渭南旅游发展带来了历史机遇。“十二五”期间，渭南市委、市政府将旅游发展提高到了空前的高度，将政府主导上升为党政主导，在政策配套、产业扶持和促进措施上为旅游业发展保驾护航，举全市之力发展旅游，党政主导力度逐年加大，各区市县和各部门发展旅游的合力已经形成，民众发展旅游业的热情被充分激发，旅游业大发展的政治和社会环境均已形成。

**渭南旅游工作总结报告14**

20xx年国庆中秋假日旅游工作在市委、市政府的高度重视和正确领导下，通过全市相关职能部门、接待单位的精心组织、积极工作，三亚“两节”旅游工作取得了防抗台风和旅游接待两不误的良好成绩，实现了“安全、有序、高质、高效”四统一的目标。

>一、基本情况

(一)八天旅游总收入亿元，前七天与去年同比增长％。

(二)八天接待人数万人次，前七天与去年同比增长。其中过夜游客万人次，前七天与去年同比增长％；接待一日游游客万人次（含8日接待免费游客万人次）。

(三)八天全市旅游饭店平均出租率。前七天平均出租率，同比提高个百分点(注：今年国庆中秋旅游饭店客房量同比增长7%)。

(四)市\_对游客抽样调查表明：

1、过夜游客人均消费元/人天，同比增加元；一日游旅游者人均消费元/人，同比增加元。

2、人均停留天数为天，同比减少天。

(五)全市高星级酒店接待散团比为;景区散团比为：。

(六)主要景区（点）接待情况：

南山文化旅游区八天接待游客万人次，前七天与去年同比增长；天涯海角游览区八天接待游客万人次，前七天与去年同比增长％；南山大小洞天旅游区八天接待游客万人次，前七天与去年同比下降％。

(七)三亚凤凰国际机场进出港航班情况：

1、八天进出港游客万人次，前七天与去年同比增长，其中：八天进港游客万人次，前七天与去年同比增长％；八天出港游客万人次，前七天与去年同比增长％。

2、八天进出港航班1393架次，前七天与去年同比增长，其中：八天进港航班697架次，前七天与去年同比增长；八天出港航班696架次，前七天与去年同比增长。

（八）三亚市旅游质监所假日期间共接听电话32个，其中咨询电话6个，投诉类电话26个。受理投诉26起，其中有效旅游质量投诉7起，同比下降78%，结案率100%。

>二、市场特点

（一）假日旅游“旺而不曝”

今年八天长假尽管受台风、北京国庆庆典、中秋与国庆重叠等多种因素的影响，我市假日旅游总体上仍然红火，游客接待量、酒店开房率、旅游收入、景区接待量等主要指标均运行于较高水平。全市八天共接待游客万人次（包括一日游游客），前七天与去年同比增长；八天旅游总收入亿元，前七天与去年同比增长。八天全市旅游饭店平均出租率。前七天平均出租率，同比提高个百分点，我市假日旅游市场呈现“旺而不曝”。

（二）假日旅游市场有“五多”

一是散客多。假日期间，通过网上预订、旅行社代订的散客明显增多，据统计，我市高星级酒店接待的散团比为。

二是度假客多。抽样调查显示，在三亚停留4―6天的游客占；7天以上的游客占。在度假地的选择方面，亚龙湾国家旅游度假区品牌优势明显，仍是度假游客的第一选择，占游客总量的；三亚湾度假区异军突起，占游客总量的，居第二位。

三是新增游客多。据抽样调查，的游客第一次造访三亚；自驾车游客中，是第一次造访三亚。约有70%的游客把沙滩休闲和水上娱乐、景区游览作为三亚游的主要项目。

四是高尔夫球客多。以往三亚高尔夫球消费者主要是韩国、日本游客，但金融危机发生后，韩国、日本的高尔夫球客人数大幅下降，国内高尔夫球消费者成为三亚高尔夫球场的主角，约占70%。长假期间，我市多家高尔夫球会日接待量是平时的4倍，游客主要来自北京、上海、广东、浙江、成都等经济发达地区。

五是自驾客多。据统计，前七天三大海港进岛车辆万车次，同比增长，进岛人数万人次，同比增长。据抽样调查，进入三亚的自驾车主要来自本省和两广、西南地区。

（三）乡村游方兴未艾

今年节日期间，以“新农村、新旅游、新体验”为主题的乡村旅游、农家乐活动，越来越受到市民和游客的欢迎，成为三亚旅游市场的新亮点，比较热闹的区域有“以打造5A级热带黎家风情乡村旅游景区和社会主义新农村教育示范基地”为目标的凤凰镇槟榔片区、“以农家乐生态旅游”为主题的天涯镇文门片区和“以民俗文化和乡村探险游”为特色的育才镇马亮片区-青法片区等。其中，槟榔河乡村旅游景区日接待游客500人次左右，比平时增长一倍多。

（四）三亚旅游业对周边地区的辐射作用明显

近年来，三亚旅游目的地卖点的大幅提升带动了三亚周边市县旅游业的快速发展。保亭的呀诺达热带雨林文化旅游区开业仅一年半，成为本次假日旅游的热卖产品之一，推出的“踏瀑戏水”等“绿色旅游”活动，既为生态游注入新气息，又成为三亚“蓝色旅游”的重要补充，备受游客追捧。八天长假，游客接待量节节攀高，共接待游客万人次，同比增长；君澜热带温泉酒店假日期间，平均开房率达90%，收入同比增长45%；七仙岭高尔夫球会打球人数同比增长两倍多；陵水猴岛前七天接待游客万人次，同比增长。

>三、主要工作

（一）及早部署，精心组织

九月中旬，市政府启动假日办工作机制，印发了《关于做好20xx年国庆节中秋节假日旅游接待工作的通知》，对各项旅游接待工作进行部署；9月23日，市假日办召开“两节”旅游接待工作部署会，副市长、市假日办主任李柏青要求政府各部门、各旅游接待单位要从讲政治、顾大局的高度，充分认识做好“两节”旅游接待工作的意义，从全力维护社会稳定、确保旅游安全、做好旅游各项接待工作、充分展示三亚旅游新形象四方面着手，确保“两节”旅游接待工作安全有序进行。会后，还专门组织人员深入企业检查、督导，进一步落实“两节”旅游安全和接待情况。

（二）强化措施，营造安全三亚

两节长假前夕，市委、市政府组织有关职能部门在全市范围内对旅游市场进行拉网式整治，做到纵向到底、横向到边，不留死角。旅游、安监、工商、交通、公安、消防、文体、海洋、海事、卫生、质监等职能部门节前节中全面开展旅游安全检查工作，重点开展对消防、食品卫生、旅游车船（艇）、摩托艇、潜水设施、饭店泳池、大众娱乐场所以及各类涉旅娱乐项目的安全检查，切实排除各种安全隐患。特别是长假前夕，今年第16号台风搅局，市假日办启动应急机制，按照市三防办的防风工作部署，启动旅游突发公共事件应急预案，跟踪做好应对和安全服务工作，先后多次向各旅游企业下发了台风防范相关通知，反复强调防台风工作，确保旅游安全。节日期间，\_门加大旅游交通秩序整治力度；\_门加大餐饮安全检查监督和整治力度；\_门加强警力部署，强化社会治安管理，做好交通疏导等工作；物价部门加强景区、酒店等涉旅价格监管，假日期间市场价格保持基本稳定；旅游部门进一步完善了信息通报机制、投诉处理机制、应急处理机制、指挥联络机制、市场综合治理机制，健全领导巡查带班制度、责任追究制度，各有关单位主要领导及相关人员保持通讯联络畅通，保证节日期间各种问题及时有效解决，保障了黄金周“安全、秩序、质量、效益”四统一目标的实现。

（三）真诚服务，营造温馨三亚

各单位按照“精心组织、周密安排、落实责任、加强协调”的方针和市里的部署，结合实际，全面、周密地部署两节旅游接待工作。政府职能部门突出抓好旅游市场的节前整治规范，强化薄弱环节，做到万无一失；旅游企业适时推出具有三亚特色的假日旅游产品和服务，丰富市民和游客的节日生活。

各单位积极树立“人人都是旅游形象，处处都是旅游环境”的理念，大力弘扬“极力争取”的城市精神，努力在客源增长上有新突破，在旅游环境上有新改善，在旅游服务上有新长进，在城市知名度和美誉度上再上新台阶，真诚待客、细微服务，全面展示“美丽三亚，浪漫天涯”的良好形象。市旅游产业发展局在机场、田独、大东海设立“三亚旅游咨询服务站”，组织志愿者为游客提供酒店预订、旅游咨询、导游服务和交通服务，免费发放旅游服务手册、自驾车向导图等旅游信息资料；利用多语种咨询电话、媒体、互联网等媒介为中外游客提供信息服务，发布涉旅活动的\'温馨提示，引导游客消费；市旅游质监所热心受理游客咨询与投诉，为游客排忧解难和维权，深受游客好评；各景区、酒店、购物点等旅游接待单位推出人性化的服务项目，令游客深感宾至如归。

（四）加强促销，强化旅游品牌

结合新中国成立60周年庆典和中秋佳节，酒店、景区景点、商场、机场、车站等旅游接待单位通过亮路灯、摆鲜花、拉彩旗、饰街景等多种装饰手段营造节日的喜庆和祥和气氛；各旅游企业结合节日特点，推出群众喜闻乐见的文化活动和各种喜庆活动，让市民和游客过上健康、安全、喜庆、祥和的节日，并以欢度佳节各种活动为契机，进一步加强旅游促销，建立和扩大营销网络，做大旅游市场；不少企业利用“两节”的黄金时段，在网络和报刊、电视等媒体大做形象广告和产品广告，扩大三亚知名度和美誉度。

（五）加强值班，强化市场监控

市假日办各成员单位实行24小时值班制度，及时处理各类投诉和突发事件；市旅游产业发展局全面掌握和了解全市节日旅游市场情况，随时协调全市假日旅游工作。

**渭南旅游工作总结报告15**

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。

**渭南旅游工作总结报告16**

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。

**渭南旅游工作总结报告17**

按照县委、县政府提出的全域建设“中国幸福家园”发展战略，依托以柑桔为主的水果资源优势，以“生态水产养殖观光示范基地”、“金色秋天”为主题，挖掘本地特色文化和民俗文化，把乡村自然和人文社会环境有机结合起来，开发生态休闲型乡村旅游。

一、党政重视，完善机制

慧觉镇党委、政府为了更高、更快、更好发展镇域经济，推动城乡统筹发展，紧紧抓住柑橘乡镇和优质脆红李基地特点，采取“五措施”启动了“金色秋天”富民惠民工程，凸显地方经济特色。成立了镇党委书记为组长的“金色秋天”惠民工程项目领导小组，落实了专人负责，细化分工，明确责任，实行“镇领导、村组落实，农户实施”的有效工作机制。

二、强化宣传，综合治理

加大宣传推广力度，收集慧觉镇历史文化遗迹与传说资料，在景区内设置景区点对特色文化进行宣传。同时，在入口处制作大型宣传栏，谭慧路沿线悬挂宣传牌，积极向外界推介慧觉，提高知名度。组织村民积极行动，对景区进行环境综合整治，拆除乱搭、乱建、乱占共400余处，整治沟渠5公里，道路硬化2公里。

三、推优去劣，突出特色

按照县委、县政府提出的“十点五线一中心”发展战略，依托以柑橘为主的水果资源优势，以“金色秋天”为主题，开发生态休闲型旅游。为确保这一目标的实现，我镇党委、政府非常重视产业发展，结合实际，因在制宜，大力发展特色农业。

今年新植风景树2024余株，新栽植花草7000余平方米。巩固柑桔基地，保持优质脐橙2024亩，早熟蜜柑1000亩，技改劣质柚500亩，补植“慧香橙”500亩；巩固和发展优质脆红李基地共1000余亩。

四、完美结合，相得溢彰

我镇党委、政府十分重视“生态水产养殖观光示范基地”项目的打造和实施，结合慧觉的实际。一是将景区规划与富荣村（精品村）相结合；二是富荣村（精品村）房屋风格统一规划，确保了景区风格协调统一，从根本上改善人居环境。充分利用景区内脆红李基地、枇杷园、梨园、鱼塘、池塘等形成的2、5公里资源带，目前渔业协会投资260余万元，建筑面积达200余亩的“生态养殖观光示范基地”。计划打造与鱼有关的水产精品农家乐2家，适度发展观光旅游。

通过这些项目的实施和打造，不断提高了慧觉的知名度和村民的综合素质，提高全镇接待能力和服务质量。为农业增产、农民增收、农村稳定打下了坚实地基础。

**渭南旅游工作总结报告18**

在妇幼保健院门前展开现场咨询活动，由妇幼保健院孕前优生、孕产保健等专家队伍，在活动现场进行预防出生缺陷知识的宣教，向广大群众特别是育龄妇女大力宣传孕前优生健康检查的重要性和科学备孕理念、宣传增补叶酸可预防神经管缺陷;宣传免费孕前优生健康检查、免费产前筛查诊断、新生儿疾病筛查等出生缺陷防治的党和政府的民生项目，增强群众优生意识，促进其主动接受出生缺陷防治服务;宣传遗传代谢病、先天性结构畸形、地中海贫血等救助项目，提高救助项目知晓度，让更多符合条件的贫困患儿能得到救助，减轻其家庭经济负担。

**渭南旅游工作总结报告19**

“十二五”期间，渭南旅游产业对全市经济的贡献率大幅提升，成为名副其实的城市经济增长点。从已公布的数据得知，20\_年旅游综合收入占全市GDP比重达17%。同期中国旅游产业对GDP综合贡献为10%，陕西旅游产业对GDP贡献率为14%，渭南旅游产业贡献率远远高于全国和陕西平均水平，在陕西各地市中处于相对领先地位；20\_年渭南旅游产业综合收入占全市GDP的比例高达22%，高出陕西6个百分点，比“十一五”末的20\_年上升13个百分点，增幅高达倍。旅游业已经成为渭南经济增长的重要驱动力之一。如图表5所示：

旅游业成为地区经济增长的重要引擎产业。“十二五”期间，渭南市旅游总收入增长速度均高于同期GDP增长速度，旅游业已成为全市调结构、稳增长、促发展的重要推动力量。如图表6所示：

旅游业成为支撑第三产业的核心部门。统计数字显示，20\_年，渭南旅游产业在第三产业增加值中占55%，比“十一五”末提高了31个百分点，是全国平均水平（12%）的4倍多，比陕西省同期平均水平（39%）高16个百分点。在旅游业带动下，渭南国民经济结构在“十二五”期间得到了优化，第三产业增加值由20\_年的亿元增长到了20\_年的亿元，增速位居全省第一。20\_年，渭南市第三产业比重为， 在全省10个地级以上城市中位列第四。旅游业成为推动地区经济转型的重要产业。

旅游业成为拉动区域投资的重要力量。“十二五”期间，全市实施旅游重点建设项目70余个，旅游总投资达亿元，完成旅游投资达亿元，实施文物旅游项目总投资达亿元。旅游业已成为全市投资的重要增长点。

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