

暑期旅行社社会实践报告

篇1：暑期旅行社社会实践报告

暑假我选择在某市中青旅进行社会实践，我在中青旅将近两个月的实习时光里，我收获很多。

到中青旅出境公司的第一个部门是产品定制部。在这里主要的工作应该就是跑腿了，大多数是去某5星酒店送个护照取个护照之类的。这类工作的好处就是，多受受高雅的熏陶，还有时刻提醒自己与人交往时多注重礼节。之后我也跟着前辈们学习了如何算行程报价和利润结算，空闲时也常翻阅一些关于旅游景区的书籍。

大约十天过后，因为项目调整的原因，我又非常幸运的调到了出境公司的邮轮中心。幸运的原因有三：第一，我大三开始专业方向为酒店管理。众所周知邮轮不仅仅只是一个交通工具，它更是一座移动中的高级酒店。自己认为在邮轮中心工作很大程度上和我的专业对口了。第二，由于中青旅包船的原因，我们这些实习生也很幸运的能够

到游轮上去工作，并到日本韩国协助带团，拓宽了视野，增加了阅历。同时，也深刻感受到了干旅游业的艰辛。第三，认识了很交心的前辈，在平日工作中得到了很多真诚的教诲。

下面说说我感触最深的两件事吧。

第一件发生在去日韩出差前的前两周。因为包船的工作量大，邮轮中心的人也不是很多，加上实习生一共才八个人，所以我们踏上了用生命去工作的旅途。最晚的一次我们自愿加到了凌晨4点多，回到家躺倒在床上时，外边天亮了。

第二件事发生在出差时。与游客的直接接触是一件非常锻炼人的事情，你总会遇到一些莫名其妙就被吼了的事情。但不要多想，只要去解决问题就好了。只有亲身下到一线，才能确实彻彻底底感受到干旅游很艰辛这种话。就像是之前的一个前辈所调侃的那样：去旅游和干旅游简直是天壤之别。

要说总结的话我觉得主要要说两方面，第一，工作上要有坚持奋斗和谨小慎微的态度。第二，待人一定要真诚可靠并且懂得礼节。其实还有很多心灵上的成长，但总感觉自己的文字表达不出来或是写出来太矫情。总之在实习过后，轻微的筋疲力尽之后，反而心中燃起了更亮的希望。

篇2：暑期旅行社社会实践报告

一、摘要：

学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。这次，在旅行社实践

的过程中，这一点我感受很深。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识能有它的用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、关键词：

旅行社、大学生、社会实践、提高能力、工作经验、旅游调查、假日旅游、经济发展

三、正文：

（一）实践目的：

1. 提高自己能力

中国的经济飞速发展，又加入了世界贸易组织，国内外经济日趋变化，每天都有新的东西在不断涌现出来，我们在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识有可能在今天就已经不适用而被淘汰掉了。中国的经济越和国外的接轨，对于人才的需求量和要求就都会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中、实践中得到其他知识，不断地在各方面完善自己，武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

2. 增加经验

步入大学之后，就业问题似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？

现在毕业大学生的就业压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后就业时有一定的基础。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生终归还是保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。所以，在这个暑假期间，我也开始尝试着进入社会，锻炼自己，增加经验。经过亲戚的介绍，我进了一家旅行社，开始了我的暑期社会实践——在办公室帮忙做些小事。

(二) 实践内容：

在旅行社办公室实践的这段时间内，我帮忙接电话，做记录，分类整理文件，打印、复印资料，做数据统计整理，开发票等等在我能力范围之内的事情，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的。而且，很多时候，我要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁、打扫的工作。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去完成，要学会多做事少说话，特别是少说闲话，而且要尽自己的努力把事情做好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里，是工作的地方，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，改善自己不足之处，也要从别人那里学到做人的道理和原则，以完善自己，提高自己的能力！

(三) 调查情况

1.前言：

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假。有许多学生，为了过一个有意义并且充满美好回忆的暑假，纷纷去到各处名胜之地游览观光，以充实自己的知识，提高自己的修养，拓宽自己的眼界。自从新的休假制度形成以来，春节、“五一”、“十一”等假日旅游“黄金周”，极大地刺激了人民群众的旅游热情，国内旅游空前火爆，自去年国庆至今年春节、“五一”，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。假日旅游有力推动了旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、商业等相关行业的发展，刺激了消费，拉动了内需，增加了财政收入，满足了公众的旅游需求，丰富了节假日生活，对提高人们生活水平、繁荣地方经济，发挥了积极重要的作用，受到全社会的普遍欢迎和关注。假日旅游带动假日经济大发展。

2.旅游带动经济发展主要表现在：

(1) 假日旅游带动旅游业的发展。

暑假期间全国旅游景区景点所接待的中外游客不计其数，旅游收入明显增加。各地的热点旅游区再度火爆，由于假日旅游的迅速升温，旅行社生意红火，各地宾馆饭店频频告急。

(2) 假日旅游带动民航交通业的发展。

据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

(3) 假日旅游带动零售业的发展。

假日旅游带动旅游消费已趋明朗化，消费者正在逐渐形成假日消费的习惯。

因此，假日商场的火爆可以说是假日旅游推动零售业追上国际潮流的表现。

(4) 假日旅游带动餐饮的发展。

无论是“五一”、“十一”，还是元旦春节，许多城市、许多景点，出现人流如潮、疯狂热卖的火爆场面，不少酒楼、餐馆、快餐店要排队预约。而且，游人在饮食过程中，还可领略全省各地的饮食文化。

(5) 假日旅游带动休闲娱乐业的发展。

假日旅游的启动和生活水平的提高，使城镇居民的消费模式逐渐向休闲娱乐转变。休闲娱乐不仅让游客参与各种游乐设施和娱乐活动，体验其中的知识与乐趣，而且以休闲娱乐为载体，将休闲文化、体育运动等形式与游乐主题融为一体，使“娱”变得丰富多彩，满足了游客休闲、娱乐、健身的愿望。调查显示，节假日50%的人考虑外出旅游，在外出旅游的人群中，64.8%参与人休闲娱乐。为了适应这一新的需求，各地兴起了许多休闲娱乐行业，如茶馆、陶吧、酒吧、迪吧、氧吧、健身房、射击、水上运动、网球、高尔夫和跳舞机等，到了节日这些地方都是处处爆满。另外，假日旅游还带动金融业、网络电信业、农牧业和建筑制造业的发展。

3.假日旅游存在问题：

虽然假日旅游火爆，但是由于旅游业涉及面广，关联性强，因此，假日旅游还存在以下几个方面的问题：

- (1) 各企业单位通知放假时间太迟；
- (2) 旅游者及旅行社办团出行受到旅游交通的制约；
- (3) 热点旅游区住宿床位供不应求；
- (4) 个别宣传媒体误导消费者。

(四) 收获：

1.重视实践，明白实践的重要性

在这次实践中，我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

2.理论知识不可或缺

但是也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我将不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途还很漫长，现在就要锻炼自己，努力成为一名合格的、对社会有用的人才。

3. 理论与实践相结合

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作中，一个小环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式，翻译一下单词，读懂一篇文章就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

4. 虚心接受他人的意见和批评

在我的实践生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白，别人批评你或是你给他人提出意见或者建议时，一定要心平气和，这样才能表示你能虚心接受别人的批评，表示你的诚心。虽然被批评让人心里很难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评，已认识到自己不对的地方。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们应该牢牢记住的。

5. 处理好同事间的人际关系

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，能把自己放在一个正确的位置上来与人交朋友。人往往是很执着的，可是如果你注重耕耘多于注重收获，那么你一定交到很多朋友。对待朋友，不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。你只是别人生命中的一小部分，这注定了你给予别人的有限性，你又怎么能要求别人无限付出呢？不论做什么事情，都要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人、支持别人。

6. 正确看待工作中的不愉快之事

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的特别之处吧。我不知道多少已经步入社会的人有过这种感觉，但对我来说，这次的社会实践生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆和珍藏的。

(五)感想

现在想来，二十多天将近一个月的社会实践工作生活，我收获还是蛮大的。我所学到的工作的、生活的道理，是我在学校里学不到也无法体会的，这也算是我的一分财富。经过假期短暂的社会实践，虽然很是疲惫，但当每天的工作得到周围很多工作人员的赞赏时，我很开心，也多了些经验，多了些自信。同时也感觉自己成熟了好多，懂事了许多。在校期间身边都是同学、老师、朋友，虽然可以在学习方面互相学习互相进步，但却无处好好体会工作上的竞争气氛。

这次的社会实践调查让我在课余之时了解了更多的就业知识，掌握了更多就业信息，我还学会了注重组织及与同事之间的关系，与此同时还锻炼了自己的胆识，为以后就业做好充足的准备，也不至于面试时没有信心，没有敢于挑战困难的勇气。

篇3：暑期旅行社社会实践报告

本文旨在就暑期在旅行社实习的社会实践经历进行总结和分析。首先，介绍了实习的背景和目的。然后，描述了实习期间所参与的具体工作和任务，并提及了所取得的成果和经验。最后，总结了这次实习对个人职业生涯发展的重要意义。

1.引言

旅行社实习是为了通过实践了解旅行社的运作和业务，提升自己的职业能力和经验。实习的目的是进一步巩固在学校学到的理论知识，培养实际应用能力，并与实际工作环境接触。

2.实习背景和目的

本次实习是在某知名旅行社进行的，实习期为两个月。通过这次实习，旨在了解旅行社的运营模式和组织结构，提高组织和协调能力，熟悉旅行社行业的市场竞争和客户服务管理。

3.实习工作和任务

在实习期间，主要参与了以下工作和任务：

- 协助制定旅游线路和行程安排；
- 协助处理客户预订和投诉；
- 参与市场调研和竞争分析；
- 协助组织和执行团队建设活动。

4. 实习成果和经验

通过参与实习，我取得了以下成果和经验：

- 对旅行社的运营和管理有了更深入的了解；
- 学会了如何制定旅游线路和行程安排，提高了组织和协调能力；
- 锻炼了处理客户预订和投诉的能力，提高了客户服务技巧；
- 了解了市场竞争和市场调研的方法和重要性；
- 在团队建设活动中培养了团队合作和领导能力。

5. 总结

这次旅行社实习对我的职业生涯发展有着重要的意义。通过实践，我不仅学到了理论知识的应用，还增强了自己的实际操作能力和团队合作能力。此外，实习期间的经验也为我未来的职业发展提供了有力的支持。

篇4：暑期旅行社社会实践报告

我叫LJ，是四川外语专修学院旅游英语的应届毕业生。在毕业的前夕我到自贡阳光旅行社私企进行了实习，以下是我的实习报告。

正所谓“初生牛犊不怕虎”，当我抱着巨大的热情把学校得来的知识作为试金石，来投入到工作中时，却发现处处事与愿违。一些小小的生活细节，一些平平常常的琐碎小事，都可以把我整得“鼻青眼肿”。我发现，实践中的事实都不是学校中可以学到的。有些事情尽管教授们讲到过，但是要做到活学活用，却非一日之功。

后来，通过不断地探索和体会，使我慢慢地领会到，要想成为一名合格的导游员，必须首先成为一名生活服务员。在国内旅游“吃、住、行、游、购、娱”的六大要素，首先应该满足“吃”、“住”、“行”这三项。因为它们是旅行生活的三根支柱，而这些在学校中是涉及不到太多的知识点的，学校中的知识主要是在“游”的方面。于是，通过细致地观察，不断摸索和实践，更要不断地学习。学习交通知识、机型、车型、火车车次，学习宾馆、涉外宾馆的知识，学习各地菜肴的特色和口味，再与四川的菜肴进行比较，这样，就可以向游客进行解说，回答游客提出的相关问题。

通过带团，在锻炼带团技能的同时，也可以丰富感性知识，对各旅游目的地有所了解。再用学校中学得知识加以论证。可以充分领悟旅游的乐趣。祖国的大好河山和悠久的历史、灿烂的文化。起先，客户对我的工作不了解或是不感兴趣，而我对这一现状的认识不够，认为通过不断地接触，可以建立起良好的合作关系。但一段时间下来，感到效果甚微。于是，我

调整了工作方向，对客户进行分类。分成“重点客户”、“普通客户”、“潜在客户”。针对他们的不同特点，和我与他们的不同的关系进行促销。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非导游专业的关系，对导游有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对导游基本知识的理解，丰富了我的旅游学概论知识，使我对旅游学导游有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业导游工作，既要注重导游理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过这一阶段的实习，我认识到了自己的不足，我将会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。我相信自己以后在工作上的表现会更加出色!不管将来是在什么地方任职，都会全力以赴，活出真我的风采!

篇5：暑期旅行社社会实践报告

2013年寒假的旅行社实习,对我来说受益匪浅,因此这次实习对旅行社的具体营运与管理等方面有了了解,这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距,对旅行社这一行业有了更深的体会.

在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社.社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度.在旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识,还需要你懂得如何为人处事和接人待物,以及对旅行社顾客的耐心、责任心.着实更为重要的是在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄,经验的缺乏,真是学到用时方恨少,我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念,我想这也是学校之所以假期实践让我们学习的原因,让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识,培养和提高学生的能力,理论联系实际,我认为营销专业中实践环节重要的是理论联系实际,提高了我们调查研究,观察问题,分析问题和解决问题的能力,培养在校大学生在社会中的生存及能力,在实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益.

实践期间我了解到以下几点.

- 1.了解旅游地的内外交通.旅游地的环境保护等.
- 2.了解旅行社的服务规程及管理要领.
- 3.了解旅行社的性质,经营业务与管理模式.

旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构.旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件,从行业性质来看,旅行社属于服务业.为旅游者提供食.住.行.游.阻.娱的六方面服务.从20世纪20年代我国第一家旅行社创立,随着我国国民经济的发展.国家政策的开放与完善,旅游景点的不断开发.我国的旅行社的数量快速增长,并且服务质量也不断提升.我国的旅行社按照经营

业务范围划分为,国际旅行社和国内旅行社.国际旅行社经营入境旅游业务.出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务.

旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营.生态旅游地收入障碍可以是下几种:

1.经济与环境的矛盾,这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上.大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁,控制游人数量又使经济收益受限.

2.经济水平和产业结构的向限.即在经济发达地区,旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入,而生态旅游地通常位于生态条件优越,人工干扰程度低的地方,这些地区大多经济落后,交通不便,生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限,对于旅游的强拉动力的反馈水平低,最终间接收入低.

3.旅游收入漏损,由于旅游地经济体系和产业结构不完善,对旅游经营所需要产品的数量.质量供给能力不足,需要大量向外购买产品和服务,致使旅游供给市场为区外经济实体控制.世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区,而发展中国家和地区由于自身的局限,旅游收入的漏损现象尤其普通.

4.生态旅游环境污染,旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展,有一资料上写着,就水资源保护问题,记者一行对西泉眼水库进行踏访.在库区两个出入口均有管理人员把守.并设卡收费.一名管理人员称,这里是风景旅游区,要进入每人必须交X元门票钱,记者一路交了X元门票,给了两张X元的正规票据,另一路交了X元,没有得到正规票据.

生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍,造成各利益主体间的矛盾.任何一方利益得不到保障都会带来负面影响,对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范,服务质量下降,欺诈宰客行为增加,败坏旅游地的形象等,对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障,进一步的开发建设无法实施,社区居民参与分配不足,旅游地达不到预期的经济发展的目标,而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰,造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加,此外,由于生态旅游地居民生活水平低,可能出现伐木,偷猎等现象,造成对旅游资源环境的压力.在学习期间使我认识到旅游业对地区及至国家的重要性,补充了理论知识的局限性,提高了实际的业务能力,对旅行社这一行业有了更深入的体会.

实习体会

一.加强旅游知识产权的改革.

我特别留意报纸杂志上旅行社打出的广告,我发现旅行社虽各异,但各旅行社所列出的旅游路线都几乎相同,在行程用餐住宿,交通等各方面大同小异.因为旅行社产品的单一相同,导致各旅行社大打价格战,各旅行社都尽量压低一条线路的价格,这必然会导致服务质量的下降,而旅行社又不愿去开发新的旅游路线,旅游产品,因为一条新的旅游路线的开发需要大量的人力物力财

力.花费成本很大.而且新的线路开发出去以后很快会被其他旅行社抄袭使用,这样会使旅行社的竞争力减弱,所以加强旅游产权势在必行,还不光是保护旅行社的权利,更是为了广大消费者能体现新的惊喜.

二.导游人员服务质量下降.

导游人员中,他们的带团经验都非常丰富,平均来说都有2.3年的工作经验,他们的学历相对于其他地方来说学历算是高的,都有导游证,但全是初级.中高级导游人员没有,都为中文导游对外语人才缺乏,这些导游基本工资较少,一般赚钱多少与出团次数挂钩团多赚的也多.

三.旅游时间的季节性.

旅行社行业的季节性特点是由旅游市场上的旅游需求的季节性所形成的,造成旅游需求的季节性变化的原因主要是小旅游目的地的自然气候条件,旅游活动受自然气候条件的影响较大.一般来说.气候适宜的季节有利于吸引大量的休闲旅游者前来观光.度假.而严寒酷暑等恶劣气候则不利于旅游者的旅游活动.(2)旅游客源地的休假制度.充足的闲暇时间是旅游活动的前提条件之一.节假日期间,人们外出旅游的时间成本较小,而在平时,人们外出旅游的时间成本则较小.旅游需求的旺季和淡季就是在以上两个因素的共同作用下产生的.

旅游需求的季节性使旅行社行业的经营活动呈现出明星的淡季和旺季的差年.由于旅行社行业的供给在短期内为刚性,而旅游市场上的旅游需求的弹性却很大,从而导致在旅游旺季时,旅行社受接待的限制,面对蜂拥而至的旅游者却往往只能满足其中一部分人的需求,无法接待更多的旅游者,从而失去赢得等多收入的机会,相反,到了旅游淡季,随着前来的旅游者人数锐减,又造成旅行社接待能力的闲置和各种旅游资源的浪费.

关于旅行社发展的几点思考.

全国旅游及旅行行业最具领导地位的论坛组织-----世界旅游及旅行理事会积
中国未来10年旅游及旅行行业前景十分乐观,预计到2014年旅游及旅行行业年增长率为X%旅游业在促进中国经济和社会发展方面有着巨大的经济潜力.2013年中国旅游业对GDP的贡献为X余亿元人民币.据中国旅游局预测,2020年全国旅游业总收入X亿元人民币,相当于国内总产值的8%,真正成为国民经济的支柱产业,虽然中国旅行社有着美好的前景,但是中国旅行社的现状并不客观.这主要表现在我国旅行社的业务范围目窄,多为经营团队旅游,观光旅游来充分挖掘市场潜力,国际旅行社的自主能力差,其国际业务多为接待外国旅行社发来的团队,而且虽然旅行社的数量很多,但是却表现出散而弱的现象.

以下是我在看的一些材料后,对于中国旅行社的一些想法,首先是完成旅行社在
市场中的定位,从而更实际的认清现状与前景然后根据定位确定旅行社发展的主要客源,根据客源的特点创立具有代表性的品牌.巩固旅行社的核心产品的位置,当品牌开始生效后,逐步有规划的拓展旅行社的业务范围,在这一过程中决定成败有如下几个方面的影响因素:网络化的科学技术和现代化的科学的管理方法:

1.市场定位.

对市场进行分析调查,认清旅行社在旅游市场中的位置,中国旅游业从80年代兴起,随着经济的发展,旅行社也在不断的向专业化的方向发展,虽然我们完成了开拓阶段,但是如何能够使中国的旅行社在世界崛起,仍然处于一个发展探索阶段,尤其是加入了世界贸易之后中国旅行社更是面临了空前的机遇和挑战.

2.机遇

加入世界贸易组织后,中国的旅行社业也逐渐认清了自身与世界水平的差距因此有助于推动旅行社加快了适应服务贸易的国际化,汲取国际旅游市场在管理等方面的先进经验,从而改善中国旅行社中的一些禁锢的理念增加我国旅行社的竞争力,借鉴国外一些现代信息技术,他为中国的旅行社开辟了一个前景美好的国际市场,这样就可以增加来华人数增强旅游经济的效益.

3.挑战

对方旅行社的介入,给中国旅行社带来了很大的压力,使得中国的一些中极旅行社在激烈的竞争中失败后难在崛起,对方旅行社在经营管理方式上的丰富经验是其拥有了很强的应变能力,对方合资旅行社的数量,会导致行业竞争进一步加剧,客源市场竞争,营销网络,人才的激烈竞争,外企的优厚待遇,导致人才流失现象,中国信息技术及互联网技术的弱势,使得中国在旅游市场上的竞争力显得较弱.