

# 邵阳职业技术学院

## 毕 业 设 计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目： 长韶邵研学旅行五日游

学生姓名： 周旭日

学 号： 201810301272

系 部： 财会工商系

专 业： 旅游管理

班 级： 旅游 1181

指导老师： 杨璐

二 〇 二 一 年 六 月 五 日

# 长韶邵研学旅行五日游

## 一、设计理念

学习型课外旅游活动是指将研究性理论学习与课外旅游活动体验相结合的一种课外旅游教育实践活动。它主要是基于学校实践教学、社会实践教育和个人家庭教育相协调结合的一种具有实践性质的学习教育形式。根据少年儿童身体生长发育的基本规律和具体特点,设计和研究实施儿童一体化政治教学的教育方法和教学模式,培养少年儿童独立科学的政治思维表达方式和综合学习实践能力,培养中小学生良好的政治思想品德和健全的道德人格,使其具有良好的综合素质,实现素质教育的目标。

## 二、市场调研分析

2016年11月30日,教育部、原国家旅游局等11部门联合发布印发了《关于推进中小学生研学旅行的意见》,要求各地将促进研究大学毕业生旅行发展摆在更加重要的战略位置,推动各地研学旅行健康快速稳定发展。标志着当前我国的旅游研学研究旅行事业进入了一个快速健康发展的新阶段。

研学旅行在中国是一个重要的旅游市场,占有三分之一天下。我国的研学旅行事业发展较晚,然而它的发展进步速度很快。我国旅游研学海外旅行的国际市场发展规模巨大,市场发展空间巨大。面对这样大的旅游市场需求规模和巨大发展潜力,各个不同的专业旅行中介组织、教育服务中介组织以及不同的专业社会服务组织纷纷积极介入研学旅行社的市场。

## 三、目标群体定位和需求分析

该产品的市场目标群体是一个单一的学生群体。旅行社根据全体学生的不同地域文化特点、年龄个体特点和各学科组对教学内容的具体要求,组织全体学生

一起参加旅游、一起住宿、一起走出校园。丰富社会科学知识,加深对于人类大  
自然和人类社会集体文化的亲近。

#### 四、具体行程设计

日程	行程简述	用餐			住宿
		早	中	晚	
D1	<p>上午 7:00 从长沙学习集合出发,前往宁乡县(车程约 1.5 小时)。8:30 抵达后参观【刘少奇铜像】了解这一位伟大革命家兼理论家的丰功伟绩,拍照留下集体和个人照片(参观时间约 1.5 小时)。10:00 前往【刘少奇故居】,刘少奇住在故居的第四栋房子里,那里有茅草栅栏门。土建结构采用泥壳装饰。大门前有一个美丽的池塘,房子后面有一座山。1961 年 5 月,他回到家乡,在这里住了一个星期,进行了一次调查研究(参观时间约 1 小时)。11:00 开始用中餐(用餐时间约 1 小时)。12:00 前往韶山故居参观(车程约 0.5 小时)。12:30 抵达后观看大型实体情景演出剧【梦回韶山】一个身临其境、体验式的大型群众多媒体活动场景,穿越时空将中国观众形象带回当年到 1893-1966 年,代表了毛泽东中国青年理想成长、抗日民族救国、党和国家军队队伍建设的一条革命理想史诗之路,也让人感受到了毛主席对他的子女、父母和我们家乡的深厚感情,以及他伟大的中国民族主义革命家的感情(参观时间约 2 小时)。14:30 游览【毛泽东故居】,故居是毛主席小时候生活玩耍的地方,故居前面还有两口池塘其中有一个就是毛主席少时游泳的地方(参观时间约 2 小时)。16:30 前往城市便捷酒店(车程约 20 分钟),17:00 用餐(用餐时间约 1 小时),餐后回房休息。</p> <p style="text-align: right;">宿 韶山</p>	不 含	含	含	城 市 便 捷 酒 店

D2	<p>早上7:30酒店大堂集合,早餐后(用餐时间约1小时),8:30参观【毛泽东铜像广场】,广场位于毛泽东纪念堂、毛泽东祠堂前空地,它被青松和竹子环绕着。山上有拱门,铜像高大、稳重、伟岸、成功还原了这位领导人的伟大风范(参观时间约1小时)。</p> <p>9:30参观【毛泽东同志纪念馆】,这里有两个展厅,一个是专题展区,一个是生活展区。这里展出了1008件有关毛泽东的文物,并且定期在生活展区还有举办“毛泽东在中国”基本展览和专题展览(参观时间约2小时)。11:30用中餐(用餐时间约1小时)。</p> <p>12:30乘车前往【滴水洞】(车程约20分钟),1959年6月毛泽东回到阔别32年的老家,来到了滴水洞一个水库游泳。滴水洞别墅区始建于1960年,1966年6月,毛泽东最后一次回到韶山,住在滴水洞一期一号楼,他称之为“西洞”(参观时间约2小时)。15:00前往【韶峰山】(车程约0.5小时),这是韶山的第一峰,也叫女山峰,海拔有518.9米;同时它也是南岳第71峰,高出长沙岳麓山72峰200多米(参观时间约2小时)。17:30启程返回酒店用餐(用餐时间约1小时),餐后回房休息。</p> <p style="text-align: right;">宿 韶山</p>	舍	舍	舍	城 市 便 捷 酒 店
D3	<p>早上6:30酒店大堂集合用早餐(用餐时间约1小时),7:30前往【崑山北大门】(车程约4小时),11:30抵达,在这里一起了解艾青与崑山的故事,重温艾青爱国诗歌《我爱这土地》,学习大堰河“我的保姆赛桂林”的由来(活动时间约0.5小时)。</p> <p>12:00品味新宁地方特色菜中餐(用餐时间约1小时),13:00前往【辣椒峰】,辣椒峰景区是丹霞风景画的密集区,是丹霞群山的突出代表。展示了丹霞的演变机制和过程,以及独特的自然美景(参观时间约2.5小时)。</p> <p>15:30继续前往【骆驼峰】参观,骆驼峰187.8米,长273米,整座山的山脊大致由三座大石峰的骆驼头,骆驼脊和骆驼尾组成(参观时间约为2.5小时)。18:00返回维也纳假日酒店(车程约0.5小时),18:30在酒店用餐(用餐时间约1小时),餐后回房休息。</p> <p style="text-align: right;">宿 新宁</p>	舍	舍	舍	维 也 纳 假 日 酒 店

D4	<p>早上 7: 30 酒店大堂集合用早餐(用餐时间约 1 小时)。8:30 前往【八角寨】(车程约 1 小时),八角寨景区因主峰平地拔起、鹤立鸡群、斜伸八个翘角而得名,是著名的丹霞地貌,其发育丰富程度及品位世界罕见,被专家誉为“中国最美七大丹霞”之一(游览时间约 3 小时)。12:30 在当地特色农庄用中餐(用餐时间约 1 小时), 13:30 前往【天一巷】(车程约 0.5 小时)天一巷,长 238.8 米,两侧高 80-120 余米,宽处 0.8 米,窄处仅 0.33 米。置身谷中,恍若时间隧道里的过客,可谓世界一线天绝景。不到 1 平方公里的范围聚集了九条一线天景观群。纵横交错,巷窄境幽,依梯拾级而上,顿生九天揽月之感。望江楼、楼外楼,高处美景奔入眼底,使人由衷赞叹“江山如此多娇”(参观时间约 3.5 小时)。17: 00 返回酒店(车程约为 0.5 小时), 17:30 在酒店用晚餐(用餐时间约 1 小时), 餐后回房休息。</p> <p style="text-align: right;">宿 新宁</p>	含	含	含	维也 纳假 日酒 店
D5	<p>早上 7: 30 酒店大堂集合用早餐(用餐时间约 1 小时), 8:30 前往【瑶族非遗传习所】(车程约 20 分钟),每年 10 月 16 日是新宁瑶族传统的“盘王节”。同一天,到访瑶村的客人将受到最热情的款待,并享受最尊贵的瑶王宴会。开山门迎接宾客,坐在城中鼓楼迎接宾客,女孩们唱着瑶歌,并为客人干杯。课程内容如下: 体验门酒说服歌曲和民间活动(课程时间约 3 小时)。12:00 感受瑶族的特色宴会——瑶王宴,共有 12 道菜招待宾客,打开餐桌后,瑶王的女儿制的米酒,唱着有说服力的歌,一桌一桌地祝酒;瑶族姑娘们围着客人跳舞,并与他们互动(用餐时间约 1 小时)。13:00 用餐完毕后返回长沙(车程约 4.5 小时)结束这次研学旅行。</p> <p style="text-align: right;">夜宿 无</p>	含	含	不 含	无
<b>线路标价(RMB):</b> <u>  1188  </u> 元/人					
<b>报价已含</b>	住宿:标准双人间。(城市便捷酒店 90 一晚,住两晚,维也纳假日酒店 100 一晚,住两晚,共四晚,两人共计 380 元,单人 190 元 交通:旅游大巴车(2000/50 人=40 元/每人 共 5 天 合计 200) 餐饮:9 正 4 早(早餐 10 元/人 正餐 30 元/人 共计 310 元) 门票:(梦回韶山 120 换乘车 20 滴水洞 40, 崀山景区套票 180 共 360 元每人) 导游服务: 全陪(200 元一天,共五天,单人为 200*5 天=4, 共计 20 元)。				

	<p>费用不包含: 因不可抗或者其他因素所致行程取消, 而导致的额外酒店住宿交通费用; 因其他游客旅游者商业经营行为违约、自身商业经营行为过错、自身其他各种疾病等等原因可能导致的其他游客人身以及其他财产损失而额外游客需要另行支付的其它额外费用; 其他各种个人消费(包括例如在例如酒店提供免费酒水、饮料, 酒店内住客提供免费洗衣、电话等未明确描述提到的其它各种免费交通服务); 额外增加一间单人房差或者在单间内增加单人床差的其他费用; “旅游费用包含”所述收费内容以外的所有其他费用。</p> <p>本社未购买旅游意外保险, 如有需要可自行购买。</p>
<p><b>线路行程安排 特别说明</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 我社保留在不减少行程景点的前提下, 有权调整行程顺序的权力;</li> <li>2. 游客意见以接受委托地接社发放的游客(或代表)填写的《宾客意见表》为准, 有服务不满意的地方, 敬请在当地提出其合理要求, 以便在现场核实、及时处理, 否则视为满意。回程后再变相投诉不予受理! 感谢理解!</li> <li>3. 行程为 500 人研学团队定制, 每个班在 50 人。</li> </ol>
<p><b>友情提示</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 出团的时候一定要有效的身份证。请携带常规药品(预防感冒、腹泻等疾病)、防晒用品、醉酒药品。请随身携带贵重物品, 不要在车上吸烟或吐痰。旅途中不要喝太多水。保护好自己贵重物品, 如果丢失旅行社概不负责。</li> <li>2. 请游客在报名时, 应正确登记姓名前的身份证和序列号(孩子出生日期), 旅行时有旅行证(身份证、户口簿、旅行证、旅行证)、持旅行证、带旅行证、带旅行证、带旅行证。个人原因包括正常外出、责任自己承担。</li> <li>3. 旅行期间, 旅客因故离开旅游团, 或不参加某一组活动(包括酒店、餐点、观光点等), 而且, 这被认为是自动放弃的, 减去了给旅行公司造成损失的适当费用旅行者, 必须依法承担责任。离开旅游团的安全问题是能够自己负责, 如果有问题, 我公司将配合解决方案。</li> <li>4. 课程中的特色菜根据当时的情况进行调整。由于南北饮食习惯的不同, 口味可能会有所不同, 还请见谅。</li> </ol>

## 五、产品推广策略

一个好的营销策略是使旅游产品对学生有吸引力的关键, 学生是否旅游不仅取决于本身的想法, 还取决于老师和家长的意见。学生们关心旅游景点的行程特点和布置, 希望能有更多的游戏项目, 大部分老师和家长都愿意让学生参

加毕业旅行。但更关心的是学生能否开阔视野，旅游是否安全，因此在产品营销过程中，要充分考虑学生的想法和关注点，注重丰富的旅游活动，在强调行车安全的同时，也是非常可靠的。

在推广方面，我们可以尝试为每所学校的毕业班推广和销售产品，努力将产品引入各级学校，同时吸引教师接受产品，帮助学生熟悉产品，也可以通过每天的广告和促销活动建立吸引家长的销售点。由于现在一些家长对学生家长群体有一定的溢出效应，销售人员必须对产品有足够的了解，了解家长的心理，才能给客户留下深刻的印象。

其次，在广告设计中要注意具体的行程安排，突出旅游景点和城市步行活动体验的特点，并运用词语。要突出重点，一目了然，尽量插入相关图片，增加吸引力；突出旅游特色主题活动，表达主题活动的内容和意义；最后您可以利用假期参加促销活动，吸引学生参加毕业旅行和购买旅游产品。