

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： 长沙+崑山研学旅行五日游

学生姓名： 罗 珊 珊

学 号： 201810301270

系 部： 财会工商系

专 业： 旅游管理

班 级： 旅游 1181

指导老师： 李时新

二 0 二 一 年 六 月 五 日

长沙+崑山研学旅行五日游方案设计

一、设计理念

研学旅行具有 3 大特点: 体验性、参与性、教育性。缺一不可, 不然就过于单一。

“研学+旅行”因地制宜, 可以作为我国传统游学教育理念和人文精神在现代的传承与发展。它的基础在“行”, 核心在“学”。

可结合地区情况、学校情况、学生的实际情况, 开展研学旅行活动。让学生密切地与自然、社会、生活联系起来。

研学旅游不同于其他旅行, 要注重系统性、知识性、科学性和趣味性。才能避免学生只旅不学或者只学不旅的现象。

长沙+崑山这条旅游线路非常适应研学市场的需求, 且有一定的优势。如: 时间短, 路径短, 价格低, 景区内容丰富, 能最大限度的满足研学需求。

整个路线设计遵循由简单到困难的模式, 循序渐进, 能够提高学生的兴趣。

二、市场调研分析

通过对研学旅行的市场分析来看, 这个市场规模较大, 且保持稳中向好的发展趋势。

影响研学旅行的五大因素:

1、政策因素: 中央印发出了《研学旅行行业发展“十三五”规划纲要》明确要求到 2020 年研学旅游行业将增加 30%, 2020 研学旅游成为政策红利市场, 国务院报告指出研学旅游有利于提高民众生活质量。

2、经济因素: 研学旅游行业需求火热, 2020 居民人均可支配收入 28228 元, 同时比增长 6.5%, 居民消费水平的提高为研学旅游行业市场需求提供经济基础。

3、社会因素: 通过互联网与研学旅游的结合, 减少中间环节, 为用户提高性价比的服务。90 后, 00 后等人群成为研学旅游消费主力军。

4、技术因素：研学旅游引入 ERP、OA 等系统，优化信息化管理施工环节，提高了行业效率。

综合了上所述，研学旅游作为一种新兴的产业，随着时代的不断发展已经开始越来越受到了人们的重视，相关部门也开始加强各方面投入力度。由此可见，研学旅游未来的发展潜力是十分巨大的。

三、目标群体定位和需求分析

本产品的市场目标群体是在校中学生。大部分学生年龄都是 00 后，且所感兴趣的旅游类型是科学探索类和非遗传承类的实践性研学形式。这种研学旅游以团队合作的方式极大地调动了学生们的积极性，提高他们的兴趣。

由于教育部、国家旅游局等 11 部门联合发布《关于推进中小学生研学旅行的意见》，一年以来，研学旅游市场发展迅速。近日教育部印发《中小学综合实践活动课程指导纲要》，包括研学旅行在内的综合实践活动已被明确列为必修课程。

在学校的推广和国家的支持下，大部分家长是很愿意参加研学旅行的，也会支持孩子参加，再加上学生有一些优惠政策和集体活动所需的成本不高，大概研学旅行维持在 2-3 天左右，价格相对不贵，所有家长都能负担的起，所以研学旅行成为了 70 后 80 后群体及子女是消费主力。

根据国家规定所有学生必须参加一次研学旅行，所以它的需求是非常广阔的！

四、具体行程设计

日程	行程简述	用餐			住宿
		早	中	晚	
D1	<p>从各地到长沙集合。12:00 午餐。下午 1: 00 出发前往【岳麓山】。参观被列为中国古代四大书院之首的【岳麓书院】(行车时间约25 分钟)。由岳麓山南大门进入, 经由岳麓书院—爱晚亭—舍利塔—古麓山寺—观光长廊、古炮台—鸟语林—云麓宫—穿石坡湖—辛亥援鄂汉阳阵亡将士墓碑—岳麓山南大门(参观时间约 3 小时)</p> <p>18:00 前往【7 天酒店】回房间放行李(行车时间约 30 分钟), 到酒店后集合用晚餐, 结束美好的第一天行程。(分配好每个人的房间, 通知明天起床时间和第二日的行程安排)(9: 30 查房)</p> <p>夜宿 长沙 7 天酒店</p>	含	含	含	长沙 7 天酒店

D2	<p>早上 8: 00 拿好行李到酒店大堂集合用早餐(30 钟), 8: 30 乘车前往【烈士公园】(活动:拍集体合影留念)(行车时间约 40 分钟)(游览时间约 2 小时)。11 点乘车前往【湖南民俗文化村】(约 1 小时)。12: 00 午餐(1 小时)。下午 1: 00 集合, 出发参观【湖南省博物馆】, (约 4 小时)。下午 5: 00 大门集合去附近吃晚餐(1 小时)</p> <p>6: 30 乘车去酒店休息(通知第二天起床时间和明天的行程安排)(9: 30 查房)</p> <p style="text-align: center;">夜宿长沙 7 天酒店</p>	舍	舍	舍	长沙 7 天酒店
D3	<p>早上 8 点在酒店大堂集合用早餐(约 0.5 小时), 8: 40 用完餐后乘车前往【湖南党史陈列馆】, 深入了解中国共产党的发展历史。(行车时间约 40 分钟)(游览时间约 1 小时)。然后集合去【雷锋纪念馆】学习雷锋助人为乐精神。(约 1 小时)。</p> <p>12:20 集合在附近吃午餐(1 小时)。下午 1:30 出发新宁(行车时间约 5 小时)。可以简单的介绍一下崑山的故事与由来。</p> <p>6: 30 到达新宁后集合吃晚餐。晚餐后安排住宿, 告知第二天起床时间及明天的行程安排。(9: 30 查房)</p> <p style="text-align: center;">夜宿 新宁 168 精品酒店</p>	舍	舍	舍	168 精品酒店
D4	<p>早上 8: 00 在酒店大堂集合用早餐(约 0.5 小时)。8: 30 乘车前往【辣椒峰】。辣椒峰因其山体酷似一个倒立的辣椒而得名。在中国, 湖南人吃辣椒是出名的, “辣椒峰”因此也就在人们心中倍增亲切(行车时间约 20 分钟)(游览时间约 30 分钟)。然后集合乘车前往【天一巷风景区】被称为崑山第一绝的天下第一巷(约 3 小时)游览完毕后 12: 00 在当地享用午餐(1 小时), 下午 2: 00 点去【瑶族非遗传习所】, 感受瑶族文化, 瑶族人民的热情(4 小时)(活动有: 体验民俗活动拦门酒, 劝酒歌, 品尝瑶族美食。)下午 6: 00 准时品尝瑶王宴的十二道佳肴。晚 7: 00 点回酒店休息(告知第二天起床时间及明天的行程安排)(9: 30 查房)</p> <p style="text-align: center;">夜宿 新宁 168 精品店</p>	舍	舍	舍	168 精品酒店

D5	<p>早上 7:00 点酒店大堂集合, 用早餐(约 0.5 小时)。7:30 乘车前往【崑山博物馆】(乘车时间约 30 分钟)。活动: 1. 参观博物馆地质厅、观看影视资料、通过《时间表盘》实验, 了解地球演变历史; 了解丹霞地貌形成时期。2. 了解崑山丹霞地貌形成的地质原因; 幼、青、壮、晚年四个阶段的演变历程; 莫山丹霞地貌的特点。3. 参观岩石实验室, 认识不同的岩石及特点, 重点了解崑山丹霞岩石特点(约 1.5 小时)。然后集合去【八角寨】。登顶考察崑山气势磅礴的丹霞群峰, 感受地质变迁的壮观; 寻找崑山植物种类, 进一步理解生物多样性; 介绍登山运动技巧和注意事项(约 2 小时)。11:30 集合去附近吃当地特色菜(1 小时)。下午 12:30 点出发去【瑶寨】。活动: 丹霞地貌模型搭建。运用材料, 小组为单位制作一个崑山丹霞地貌模型; 解说该崑山丹霞地貌的形成时期、形成原因、植被特点等。(约 2 小时)。完毕后返回长沙(行车时间约 5 小时)结束这次美好的研学旅行, 在行车过程中发表这几天的相处收获, 和表达开心和同学这五天的相处, 总结这次研学活动学生的表现, 最后, 欢送大家, 祝愿大家!</p> <p style="text-align: right;">夜宿 无</p>	含	含	不	含	家
线路标价(RMB): <u>1010</u> 元/人						
报价已含	<p>住 宿: 标准二人间(长沙 7 天酒店 120 一晚, 共 2 晚。168 精品酒店 160 一晚, 共 2 晚, 两人共计 560 元, 单人共计 280 元)</p> <p>交 通: 旅游大巴车(2200 元/40 人=55 元/人 共 5 天, 合计 275 元)。</p> <p>餐 饮: 9 正 4 早(早餐 10 元/人, 正餐 25 元/人, 共计 265 元)。</p> <p>门 票: 所有旅客均可享受学生半价票。行程中所列景点岳麓书院(30 元/2=15 元/人), 鸟语林 30 元/2=15 元/人), 崑山景区套票包含辣椒峰、骆驼峰、八角寨、天一巷(180 元/2=90 元/人)(共计 120 元)</p> <p>导游服务: 全陪+地方导游。(300 元每天, 单人为 15 元每天, 共计 75 元。)</p> <p>保 险: 为每位客人购买旅行社责任险(5 元一人)</p> <p>费用不包含: 个人消费, 自费项目, 单房差, 因旅游者违约、自身过错、自身疾病导致的人身财产损失而额外支付的费用</p>					
线路说明	<p>景点相对集中, 各功能区相对独立。分布错落有致。</p> <p>主要以游+学为主, 提高学生的实践能力和创新能力。</p>					
友情提示	<p>1、带好身份证件和学生证件</p>					

- | | |
|--|---|
| | <ol style="list-style-type: none">2、学生必须穿着校服，以便辨认！3、学生可以携带少量现金，禁带贵重物品。手机、相机自备，注意保管好。如丢失，学校和老师概不负责。4、谨记班主任，及研学导师的电话号码如遇突发事件，便于联系。5、整个研学之旅过程中，不能擅自行动，不能私自脱离队伍。6、因此次研学活动有爬山项目，如果身体有不舒服情况，及时告知班主任或研学导师安排休息。 |
|--|---|

五、产品推广策略

研学旅行作为一个新兴行业，客户群体是青少年学生为主体，首先我们根据消费能力，消费需求，消费习惯设计产品，主要为了细分市场。

因为研学需求大，可以整合社会资源，进行多方合作：如政府、学校、旅行社、培训机构、基地营地等。进行强强联手，实现共赢。

价格上可以给予相应短促销优惠政策，并开发高端研学旅行产品，同时满足不同消费者需求。

当前属于互联网时代，推广可以利用网络，因为他的传播速度最快，效率最好，以互联网工具为主，可以利用微博、微信公众号、抖音等媒体进行宣传 and 传播与推广不仅能够最快曝光，提高影响力，还能让更多短学生了解研学旅行，从而树立研学旅行良好的品牌形象、和市场氛围！

当然学生大部分是没有消费能力的，所以首先要让家长了解研学，认可研学，必然少不了学校和老师的推广，可以利用家长会，家长群播放一些其他研学的收获让家长认知研学的重要性，因为我们价格比较优惠有优势，所以一般家长会很赞同！