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	设计题目:	
学生姓名: 刘 桃		刘 桃
学	号:	201810301309
系	部:	财会工商系
专	亚:	旅游管理
班	级:	旅游 1181
指导	老师:	朱玫雅

二0二一年 六 月 五 日

张家界凤凰纯玩五日游方案设计

一. 设计理念

我国年轻人的生存压力和精神压力大,根本原因来自中国的特色经济压力,主要体现在两个方面:社会大环境和个人发展。从社会大环境来说,我国目前的经济状况并不好,整个社会发展处在一个较为艰难的阶段,大家普遍有"付出很多,收获很少"的心理。不只是年轻人,现在所有人的生活压力都非常大。最直观的表现就是生活成本越来越高,可支配的财富却越来越少。大多数年轻人觉得精神压力很大,也说明了一个社会的阶段性问题。当代大多数年轻人面临的困扰,来自以下两个方面:物质生活困扰一生活压力大,精神生活困扰一不清楚自己要什么。这种背景下,选择合适的放松方式对年轻人而言显得尤为重要。当代年轻人思想活跃,喜欢游览大江山河,出游已经变成了很多年轻人生活中必不可少的一部分。

二. 市场调研分析

通过调查发现,当代年轻人出游的最主要目的还是"亲近大自然,开拓眼界,了解风土人情",其次为"休闲娱乐,缓解学习中的压力"。由此可以看出,当代年轻人出游还是以自我感受为主,追求轻松、愉悦的精神享受与生活方式。当代年轻人出游的景点选择来看,由于厌倦了都市的生活节奏与生活环境,当代年轻人出游普遍选择海边和水镇为主的景点,还有这种景点景色秀美,节奏缓慢,非常适合放松又能亲近大自然,符合年轻人出游的目的。通过以上分析可以看到,当代年轻人对生活和旅游的态度与老一辈存在很大的不同,年轻人旅游的目的和出行方式均与该群体的生活追求相一致,这也反映出当前我国社会发展中思想的多元化。未来旅游产业也应通过研究不同人群的生活追求与思想变化,并制定相符合的旅游产品。

三.目标群体定位和需求分析

当代年轻人出游的最主要目的为放松自我、远离都市、开阔眼界,这与该群体在都市的生活中生活压力大,精神生活贫乏相关,也与该群体渴望放松、自由的生活方式相关。当代年轻人的生活方式与老一辈人存在较大的差异。此外,当代

年轻人出游的最主要目的并非被动地缓解各种压力,而是主动亲近大自然。这也显示了当代年轻人出游的积极性和主动性较高,更多喜欢自主来做一些决定,不喜欢被生活和外在所驾驭。

年轻人旅游需求的变化趋势分析。

第一,人们注重新鲜感,以及所去景点的受欢迎程度。比如抖音上很火的打卡景点。

第二,行程的远近安排,便携性。

第三,对于观光方面,人们在讲究主题与深度的同时,开始追求高档的消费,享 受野趣与豪华。

第四,旅游还注重游乐方面的新潮与心跳,休闲方面的健康与轻松。

四. 具体行程设计

日程	住宿
1. 早 7:00 于长沙火车站集合(导游于出发前一天 20 点之前联系),乘空调旅游车途经益阳(约 9:00)、常德(约 10:30),乘空调旅游车赴张家界(约 372 公里,全程 4.5 小时左右),中	晚
D1 (游览约 2.5 小时)——黄龙洞是张家界武陵源风景名胜中著名的溶洞景点,因享有"世界溶洞奇观""世界溶洞全能冠军""中国最美旅游溶洞"等项级荣誉而名震全球。或游览人间仙境、空中圣湖——【宝峰湖】,它是一座罕见的高峡平湖,四面青山,一泓碧水,风光旖旎,是山水风景杰作行程结束后回酒店休息。	晚 亘 酒店

D2	张家界国家森林公园: 袁家界 天子山 十里画廊 早餐之后前往张家界国家界森林公园 (门票已含),上山时可以选择乘天下第一梯——百龙电梯 (电梯单行72元/人或者杨家界索道76元/人费用自理)到达【袁家界景区】: 袁家界是张家界的核心景观和精品游览线,以雄、奇、险、峻著称,沿途景色美不胜数 (游览时间2小时)中餐后乘环保车40分钟抵达有"峰林之王"之称的【天子山自然风景区】: 游览集自然于人文于一体的贺龙公园、御笔峰、仙女献花、西海石林、石船出海等,可登上天子山最高点天子阁,远眺天子山全景 (游览时间2小时)。步行约2小时下山或选择乘天子山索道下山,72元/人自理)到达象一幅巨大的山水画卷的【十里画廊景区】 (游览时间1.5小时),山下峡谷两岸林木葱茏,野花飘香,奇峰异石,千姿百态,可观赏到张家界十大绝景之一的采药老人、三姐妹峰、黄昏恋、金鸡报晓、夫妻抱子、天狗望月等景点(步行游玩或选择乘观光小火车游览,自理,单程38元/人)出景区回酒店休息。宿张家界	含	含	含	晶酒
D3	张家界大峡谷、张家界大峡谷玻璃桥 早餐后乘空调旅游车前往张家界集山、水、洞、峡、桥、瀑于一身的【张家界大峡谷】,挑战世界最高最长首座斜拉式高山峡谷玻璃桥【张家界大峡谷玻璃桥"云天渡"】漫步天上人间、轻吻蓝天白云、带上你的心灵从这头走到那头、走过青丝到白发(上桥游览时间为20-30分钟)!下天悬栈道,观彩虹广场,望仙人洗面,听蝴蝶泉,穿一帘幽梦,走摸摸洞,游神泉湖;让您一次全面感受桥的刺激、湖的清澈、山的倒蘸、水的秀丽、情的温柔,真正做到超脱尘世、忘却人间;行程结束后返回张家界市区。	含	含	含	晶悦酒店

	天门山、夯吾苗寨、凤凰古城 早餐后,游览被誉为天门山世界最美的空中花园和天界仙境的 张家界第二个国家森林公园—【天门山国家森林公园】。天门 山因自然奇观天门洞而得名,是张家界最早载入史册的名山.神 秘玄奇的天门山囊括了世界四最两迷(四最:1、世界最长的【天				
D4	门山索道】(单程 30 分钟), 2、世界绝无仅有的公路奇观一【通天大道】, 3、世界海拔最高的天然穿山溶洞——【天门洞】, 4、世界上最高的【空中原始花园】; 两迷: "天门翻水"和"天门转向"】)。坐高山观光索道、览 99 弯公路奇观、登 999 级通天大道、走惊险刺激天门山玻璃栈道,给您带来充满震撼的旅游体念。(山顶小索道单程须另付费 25 元/人、玻璃栈道须另付费 5 元/人的鞋套费)。下午 15:00 左右张家界市区统一乘车经张花高速赴【夯吾苗寨】(车程约 2.5 小时左右), 夯吾苗寨处于张家界至凤凰古城的黄金分割点上,坐落于深山峡谷之中,隶属古丈县管辖。这里是著名歌唱家何继光和宋祖英的家乡,是国家领导人来湘西唯一视察的苗寨。夯吾苗寨世代续苗王权力至上的宗族管理机构,这里是湘西最后一个银匠山寨。然后乘车前往凤凰古城(车程约 1 小时),抵达后可自由欣赏	含	含	含	五 悦店
	美丽的【凤凰古城夜景】,感受灯火阑珊的不夜凤凰!				
	宿凤凰古城				
D5	凤凰古城到长沙:凤凰古城 早餐后游览【凤凰古城】(不含九景门票,产生门票敬请自理) 沿沱江漫步,让您品味古城久远的历史和尘封心底的记忆、欣 赏凤凰古城全貌、探访古城多彩风情、寻觅古朴醉美湘西、发 现苗家代代相传的银饰制作技艺!穿越青石板路凤凰老街,感 受凤凰古城千年厚重的历史文化沉淀,体验沈从文笔下的边城 梦里、邂逅边城里的翠翠······中餐后乘车返回长沙(车程约 6.5 小时),行程圆满结束,结束愉快的湘西之旅!	含	含	不含	
线路标价(RMB): 1889 元/人					

报价已含

- 住 宿:标准二人间(亘立酒店157元一晚,共一晚,晶悦大酒店118元一晚,共
- 2晚, 五悦酒店 166元一晚, 共一晚, 两人共计 559元, 三人共计 280元)
- 交 通: 旅游大巴车(1200元/20人=60元/人 共5天,合计300元)。
- 餐 饮: 9 正 4 早 (正餐 25 元/人,早餐 10 元 共计 265 元)
- 门 票: 行程所列包含景点大门票: 黄龙洞普通门票(60元/人), 宝峰湖(80元/人), 张家界国家森林公园(248元/人), 张家界大峡谷+张家界大峡谷玻璃桥门(219元/人), 天门山国家森林公园(258元/人)(共计865元)

导游服务:全陪+地方导游。(200元每天,单,天门山人为10元每天,共计40元。) 保 险:为每位客人购买意外险(5元一人)

费用不包含:

- 1、因不可抗力因素所引致的额外费用;
- 2、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;
- 3、个人消费(如就睡,饮料,酒店内洗衣,电话等未提到的其他服务);
- 4、单人房差或者加床费用
- 5、酒店押金
- 6、"旅游费用包含"内容以外的所有费用

线路说明

- 1: 我社保留在不减少行程景点的前提下,商议后可调整行程顺序;
- 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》,服务不满意的地方,提出其合理要求,以便在现场核实、及时处理。感谢理解!

友情提示

- 1: 出团时请务必带上有效身份证件,请自备常用药品(预防感冒,腹泻等疾病)、防晒用品,晕车药等;贵重物品随身携带,以免丢失,请不要在车内吸烟、吐痰或丢弃垃圾;旅途中不要过量饮酒,自由活动时,请结伴出行,不要走的过远,请注意保管好自己的财物,如有财物丢失,旅行社不承担责任;
- 2:请游客在报名时,准确登记姓名及身份证等号码(小孩出生年月),并在出游时携带有效登机证件(身份证、户口本、等),在办理入住酒店时需提供;如因个人原因导致无法正常出行,责任自负;
- 3:在旅游期间,旅客因个人原因中途离团或不参加计划内的某项团队活动(含酒店、用餐、景点等),视为自动放弃,扣除相应费用,给旅行社造成损失的旅游者应当依法承担赔偿责任;离团期间安全问题由客人自理,并在离团前签订离团证明,如有问题,我社将协助解决,但不承担责任;

4: 行程当中的特色餐,或会根据当时的情况做相应的调整;由于南北方饮食习惯不同,口味等都可能不同,部分客人可能吃不惯,敬请海涵。

五.产品推广策略

- 1、媒体新闻宣传:媒体宣传可以通过报纸、杂志、电视、广播、户外广告、网络媒体等等。
- 2、做活动,做促销,这种也是比较吸引人群的方式之一,把用户信息拿到手,便于后期的管理,持续影响,旅游不像其他的一次性消费品,购买了之后就不在有需要了,这部分客户维护好了,下一次旅游说不一定还会找你。
- 3、搜索引擎,目前搜索,旅游产品旅游网等关键词。
- 4、自媒体、论坛外推,在网站、论坛、博客发软文,做微博营销,同垂直网站或者本地化的社区,论坛开展合作,为中小型公司进行团队,公司的年度旅游提供线路,产品和解决方案等。