

1-7 线路营销

详案:

步骤一：引入任务 时间（10 分钟）

引入案例：日照海峡旅行社针对组团社的线路宣传页

（注：页眉页脚处需要包含旅行社的荣誉、电话、地址等相关信息，也可以设计一些艺术字使页面更加美观）

经理：					
您好！感谢您一如既往的支持，现将您所需行程和报价传真与您，敬请惠阅！					
组团社		操作人		时间	年 月 日
电 话		电 话		人 数	大 小
传 真		传 真		全 陪	
手 机		总经理		地 陪	
天数	日照、沂水三日游			用餐	住宿
D1	日照早接团，灯塔风景区：临碣石、观沧海，远观中国第二大煤炭专用输出港——日照港。参观亚洲最大水上运动基地——水上之都风景区（全国第一届水上运动会比赛基地：可参加快艇、高速客船等众多自费水上游乐项目）。万平口海滨生态广场—日照市接待中外游客的城市客厅。日照海滨国家森林公园（40/32）体验中国三大金沙滩之大沙洼浴场（第四浴场）。回归自然，拥抱大海。可参加双人骑自行车、沙滩车、马车、空中飞伞等众多自费游乐项目。			早中晚	渔家
D2	早餐后赴沂水（约2小时车程），游览江北第一长洞，中国特、大型著名溶洞之一——地下大峡谷（60/48）。午餐后返日照游览江北第一竹园—竹洞天风景区（26/20）。亚欧风情大道观光，体验山海天旅游度假区的海风仙韵，金沙湾海水浴场踏浪嬉戏。			早中晚	渔家

D3	早餐后乘船登桃花岛（30/21），赶海拾贝，尽享大海的馈赠。参观亚洲最大的音乐喷泉广场—太阳广场（07年全国首届水上运动会开幕式主会场）。市政广场、银河公园、植物园、大学城观光。结束愉快行程，返回温馨家园！祝一路顺风。		早中	
分 解 报 价	门票	见上		
	餐费	早餐*元/人 正餐*元/人（十人一桌，正餐十菜一汤）		
	房费			
	导游	*元/车/天（确保优秀导游服务）		
	用车	自备车		
	团款	现付		
注 意 事 项	1、在不减少景点的情况下，我社保留调整景点游览顺序的权利！ 2、登陆我社网站，查询更多线路及日照天气、海浪预报及日照旅游注意事项！ 3、由于团队餐中有适量海鲜，用餐中可适量食用大蒜和米醋。 4、团队行程不安排游泳活动，游泳属于个人行为。			
组团社确认：		地接社确认：		
温馨提示：				

思考：上面的旅行社宣传页针对的目标客户是谁？旅行社线路宣传的途径有哪些？

讨论：上面的宣传页和大家在市场上看到的宣传单有什么不同？为什么？

提问：2到3名同学，请学生回答针对旅游者的宣传页是什么样的？

步骤二：旅游线路宣传的相关知识 时间（20分钟）

随着旅游市场的竞争越来越激烈，对于旅行社来讲如何宣传是一门必修的课程，不宣传等于“等死”，宣传不好等于“找死”。那么我们来看一下当今旅行社都是怎么宣传的？

1、发传单宣传

这种传统的宣传方式受地域性限制特别强，一般比较适合地接社在人口密集的地方（机场、火车站）。

2、报纸宣传

这种传统的宣传方式逐渐在脱离市场，原因也很简单，看报纸的人越来越少了，如果您有老年团的线路，不妨可以尝试。

3、竞价排名宣传

目前很多的旅行社都选择做竞价排名，大部分还是以百度为主，竞价排名是一个很好的工具，主要还是在选词上多下功夫，很多旅行社说做了竞价排名没有效果，试问您花费了多少功夫来做呢？所以在做竞价排名的时候还是多多的关注一些更精准的词语，多多的想一下

一个游客搜索某一个词语的意图。那么相信竞价排名能够提升您的销售额。

4、网店宣传

目前开网店成为了很多旅行社的优质选择,那么我们来看一下当前都哪些地方可以开网店?

(1) 乐途旅游网

乐途旅游网成立的时间比较早,咨询的内容比较多,前身是新浪旅游频道的代理商,后来得到了中视金桥的投资,在央视做了1年多的广告,是当前很多旅行社选择开网店的平台之一。

(2) 欣欣旅游网

创办于09年,在南方起家,然后迅速扩展到全国,SEO这方面做的不错,不过担心它走51766的老路,当然这要看百度了,目前也是很多旅行社考虑的平台之一。

(3) 同程旅游网

这个网站最开始的时候是做旅行社同业平台,后来有了网店,不过现在模式变了,在做自己的产品,有点类似于途牛,很多的旅行社逐渐的从这个平台退出来了。

(4) 51766

51766,早在07-08年时候是当时很多旅行社的首选,SEO做的特别好,但是传说中是作弊了,后来被百度大面积封杀,至此很多旅行社的效果直线下降,目前51766主要是通过订单或电话支付费用。

(5) 去哪儿

去哪儿网目前的TTS产品,也类似于网店,但是结算方式不一样,毕竟去哪的主业务不是旅游产品,所以选择去哪儿的旅行社也并不是很多。

(6) 地方网站

地方旅游可以开网店的也很多,在这就不一一介绍了,但是地方网站也是在选择宣传时候必不可少的。

旅行社在线路宣传时应该做的工作:

第一,竞价排名要做,但是要用心研究,是很好用的工具。

第二,网店至少要开2个(有精力的全开),重要的是维护,放长线钓大鱼。利用好这点可以让您在竞价排名上面节省成本。

第三,报纸要根据您社的特点选择性投放。

第四,传单这种适合地接社选择性投放。

第五,其他宣传方式(微薄、数据库、邮件、CPC、CPS等等)

总之,在日益竞争的市场环境中,途牛、携程等等抢了很多网上的游客,那么我们旅行社如果想在这样的环境中脱颖而出,真的很有必要对宣传规划用心的研究一下,让我们处于不败之地。

步骤三：布置任务 时间（5分钟）

创设情境：

旅游旺季已经来临,你设计的旅游线路也可以推向市场了,你需要设计一份有关旅游线路的宣传页面,可以针对组团社和游客两个情境。

任务：

设计一份线路宣传页,要求页面包含旅行社的基本信息、旅游线路的基本信息等内容,页面要整洁、美观、大方。(可以选择针对游客,也可以选择针对组团社)

步骤四：线路宣传页制作 时间（40分钟）

学生分成小组，分别讨论旅行社线路宣传的方法和渠道，并分别针对组团社和散客旅游者设计宣传页。

问题：针对散客旅游者的宣传页制作需要用到作图工具，学生基本都不掌握使用方法。因此，教师可以给学生提供一些素材网站，学生可以在网站上直接下载宣传素材，然后根据宣传的需要进行内容的添加，从而形成自己的作品。

模版：自驾游线路宣传页

www.redocn.com红动中国 | 原创非商业素材 | 独家出售, 禁止转载

自驾游 自驾精彩 享自由

大驾光临 (埃德瑞5晚连住)

这个季节, 飞奔北纬18° 享受潇洒自在的海岛时光!

产品特点

- 自由畅玩三亚美景, 独家推出免费提供3天自驾用车。产品, 每天一个景点游览, 舒适自在, 1天享受三亚自由时光!
- 全岛畅玩, 5晚连住三亚唯一家山、河、海景豪华酒店—埃德瑞酒店豪华河景套房住宿, 免除搬运行李的烦恼, 尊享海天盛筵;
- 畅游“私人订制”取景地4A国际度假区1天、美景天下亚龙湾热带天堂森林公园1天、游船出海1天, 感受盛开着在海上冲浪与激情;
- 品味海上下午茶, 酒店中西自助餐;
- 超值优惠: 埃德瑞酒店—无限使用房间Wi-Fi, 视当日房态可免费延迟至下午14点退房;
- 品质保障: 旅游管家24小时精心服务, 24小时管家热线: 18876694728;
- 贴心赠送: 房间富月喜庆布置一次、双人脚踏车一次(两小时)、免费使用健身房、免费使用游泳池; 豪华游艇出海赠送酒水。

行程安排 我的假期我做主

第1天 专车接机, 开始浪漫之旅
乘飞机抵三亚, 专车专车机场接机, 沿途欣赏三亚的热带风光, 到达酒店办理入住休息。

第2天 三亚—泡 驾游精彩 享自由
自助早餐后, 驾游精彩三亚, 亲临由冯小刚执导, 葛优、舒淇主演的“非诚勿扰II”精美大片拍摄地【亚龙湾热带天堂森林公园】(游览时间自己自主) 四随御龙城、李泳泳感受《菊豆茶语》中的唯美天地。(管家提示: 按约定时间专车送往指定地点领取免费自驾车钥匙;)

第3天 三亚—地 风情海岛 韵味海洋
自助早餐后, 驾游精彩三亚, 游览中岛之美, 这就是被誉为“海上世外桃源”的4A级景区【蜈支洲岛】(游览时间自己自主); 岛上的一切都是晶莹剔透的: 高而蔚蓝的海, 洁白美丽的岸, 还有那绿树丛中依偎的身影和海滩上拾贝的欢笑。给您您岛上疯狂的时光, 尽情享受海边的浪漫与快乐。(管家提示: 蜈支洲岛早晚发船为16:30, 千万不要错过最后一班船哦!)

第4天 三亚—地 盛并在海上的浪漫与激情
自助早餐后, 驾游精彩三亚, 今日, 与大海有个约会—【豪华游艇】(游览时间14:00-17:30), 邀您全方位、多角度听海、观海、玩海, 观两岸旖旎风光, 享受海阔任鱼跃, 浪高千尺浪不惊, 航线: 三亚崖头—椰梦湾—三亚湾—了解海上人家“渔家文化”—领略东方选择“凤凰岛”—抵达东隅洲附近海域—道三亚渔码头, 游牧场上娱乐项目有潜水(赠送潜水项目, 如客人不潜水或恐不可此力不能潜水, 无费用可退)、钓鱼、游艇欢歌、游泳、钓鱼、钓鱼、饮料。(管家提示: 出海游艇发船时间为下午14:00, 请在13:30前抵达码头, 不要错过开船时间哦!)

第5天 三亚 温馨的家 自由时空 快乐返航
睡到自然醒, 自助早餐后, 自由活动, 推荐免费景点: 大东海沙滩、亚龙湾沙滩、三亚湾沙滩、第一市场、步行街、免税店等等; 推荐休闲小吃: 早苗咖啡屋、海岸11号、左岸咖啡等等, 尽情享受慢游三亚。

第6天 温馨的家 快乐返航 按约定时间送机, 返回温馨家园!

CMYK四色模式方便印刷/300DPI高分辨率/源文件人物未做马赛克处理

编号: 3268363 红动中国(www.redocn.com) redocn_0212

步骤五：检查反馈 时间（15分钟）

展示：教师请学生小组将成果在全班进行展示；

点评：小组之间互评，教师对学生的成果进行点评，指出优点和存在的问题；

考评项目	自我评估	小组互评	教师评估	备注
素质考评	课堂纪律 10	/	/	

20	网德意识 5				
	协作精神 5				
课堂展示考评 30		/	/		
成果考 评 50	成果的完整性 10				
	成果的内容 20				
	成果的创新性 10				
	成果的应用价值 10				
合计 100					

总结：教师对本次课的任务进行总结提升

设计线路宣传页是对旅游线路进行包装的过程。线路策划人员不仅需要策划文本线路和进行线路产品的采购，还需要对线路进行包装，以一种美观、大方、新颖的方式展现给组团社或者游客。