

老年团旅游线路设计 旅游工作计划(实用6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇一

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、企业文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段

- 4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；
- 5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；
- 6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；
- 7、建立合作旅行社的档案；
- 9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；
- 10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

- 1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额,为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划,工作中总会有各种各样的困难,我会向领导请示,向同事探讨,共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

(一)细分市场,多层次立体化的营销推广活动。

公司客户大体上可以分为四类,即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。全年的发展,以市场为导向,以客户为中心,以账户为基础,抓大不放小,“稳住大客户,努力转变小客户,拓展新客户”的策略,制定详营销计划,在全公司系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、客户上门推介、组织投标和营销活动等,持续的市场推广攻势。

现金管理市场领先地位。分层次、推广现金管理服务,努力

产品的客户价值。要抓客户市场，现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内客户、行业大户、集团客户调查，分析其经营特点、模式，设计的现金管理方案，营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决的问题，客户度。今年新增现金管理客户185200户。

开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这我行的基础客户，并为资产、中间发展。在去年中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，营销。要全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重质量；要优化结构，优质客户比重，降低筹资成本率，高附加值产品的销售。要抓好公司无贷户的开户营销，努力市场占比。要对公司无贷户管理，分析其结算特点，全产品营销，我行的结算市场份额□xx年要努力新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

系统大户的营销工作。全市还有镇区财政所未在我行开户的现状，调用资源营销，开花。并借势向各镇区分支机构展开营销攻势，更大的存款份额。对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户客户挂牌认购工作，锁定他行客户，攻关。

(二)服务渠道管理，“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要对公视图系统，在优质服务的基础上，体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

要总行要求“二级分公司结算与现金管理配置3名客户经理；每个对公网点(含综合网点)应当发展情况配备1名客户经理，客户资源的网点应增配，”起高素质的营销团队。

物理网点的建设。对公结算品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要网点建设，在贵宾理财中心改造中要考虑对公客户的需要，客户的需求。各行部要制定详细的网点对公营销指南，同网点业态对公的服务内容、服务要求、服务规范、服务流程等。

要拓展电子银行渠道，离柜占比。今年，电子银行在“跑马圈地”市场占比的，还要“精耕细作”，拓展有层次的客户。各行部应与分公司下发的客户清单，有侧重、有地营销工作，要在优质客户市场上占据优势。客户服务与深度营销工作。企业客户电子银行台账，并以此客户支持和服务的依据，为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，“动户率”和客户使用率。

“结算优质服务年”活动。要以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以客户需求为导向。产品创新，服务，问题，服务管理，客户满意度，以客户为中心的服务模式。提升服务质量，全公司又好又快的发展。

(三) 产品创新步伐，加大新产品推广应用

结算与现金管理部产品，承担着产品创新、与管理的责任营销支持系统建设。总行全公司法人客户营销、企业级客户信息管理和银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理技术手段。

结算产品创新机制。要产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要收集、研发产品的主要承担者。信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司组织行、行产品创新研讨会，解决客户的问题。

财智账户品牌的市场认知度。今年要实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在品牌下品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品品牌设计，制

定的品牌策略，纳入到品牌体系中。财智账户品牌的推广，品牌，品牌力。

发展方存管。抓住多银行方存管的机遇，银证占比，我行电子银行快捷的优势，加大新产品推广应用。各行部要对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，职责，考核，触角、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务、激励的新产品推广机制，市场响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、盈利。今年将推出本外币一体化资金池、客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养人才

要人员管理，实施日常工作规范，制定准则，和工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度信息反馈制度。

培训。今年分公司将组织结算和现金管理、电子银行培训和营销技能培训，尝试多样化的培训，基层培训，受训人员范围，努力人员素质，以现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，风险控制

要以风险防控为主线，结算制度体系建设。在产品创新中，制度先行。要通报结算案件的动向，制定的防范措施，坚决遏制结算案件。对结算中间收入的管理，加大对账户管理的。监督，会计检查员、事后监督要要注重日常检查监督的作用，堵塞差错和漏洞，各网点对的问题要整改。

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇二

以“三大创建三大提升”为目标，狠抓十项重点工作，主动迎接挑战，迎头赶上，奋力实现旅游加速发展，力争全县接待人数1000万人次，综合收入65亿元。

(一)开展三大创建

全域旅游示范区创建工作。我县是全市首批三个全域旅游示范区创建县，全域旅游是推动旅游从“门票经济”向“产业经济”转型的重要方式，是以旅游业带动和促进经济社会协调发展的一种新的区域旅游发展理念和模式。

省旅游经济强县创建工作。去年我县就启动了旅游强县创建工作，去年以来一直以创建为目标，现在基本达到了旅游经济强县的必备条件。

全国中医药健康旅游示范区创建工作。今年才启动这项工作，经过积极争取，我县与金寨、霍山等共同以大别山中医药健康旅游示范区进入入围名单。

(二)着力三大提升

景区品质提升。加大现有5个4a景区品质提升力度，完善停车场、游客接待中心服务功能，开展旅游厕所管理行动，着力提升景区管理水平。

服务质量提升。加强旅游市场监管，加大旅游培训力度，实施旅游从业人员全员培训。开展文明旅游创建活动，加强旅游企业诚信经营和员工职业道德教育。

品牌宣传提升。整合全县宣传资源，加大“三生福地、净土岳西”品牌营销宣传，完善“政府主导、企业主体、媒体跟进”的宣传营销模式。

(三)十项重点工作

1、强化旅游规划管理。编制全域旅游示范区发展规划，力争与城市规划、土地规划等规划衔接；加大景区项目建设管理力度，对不按景区规划或专家论证的项目坚决不准新建。

2、旅游重点项目建设。抓好专项基金项目实施，加快推进彩虹谷5a景区创建、司空山文化旅游综合项目建设。继续抓好旅游项目专项基金申报争取工作。

3、旅游基础设施建设。启动河图旅游集散中心、县城旅游咨询服务中心建设，黄尾旅游集散中心建设，新建一批停车场、旅游公厕，完善标示标牌工作。

4、大力发展乡村旅游。培育30个乡村旅游示范村和80乡村旅游示范点，做到每个示范村都要有游客接待中心、旅游停车场、旅游厕所、乡村旅游体验基地。培育一批“岳西人家”农家乐示范户。鼓励每个乡镇都创新举办“油菜花节”、“荷花节”等乡村节庆活动。

5、抓好旅游扶贫工作。按照“十大产业”要求，做好精准帮扶、精准管理，以“吸纳就业、劳务用工、土地山场流转收益、销售农副产品、带动发展农家乐”等五种模式带动8000贫困人口脱贫。

6、旅游宣传营销工作。创新谋划第十届映山红旅游文化月活动，坚持走出去和请进来相结合，继续拓展武汉、南京、上海等周边客源地市场，充分利用好“互联网+”，发挥融媒体、全媒体优势，构建多层次、全方位的宣传营销体系。

7、旅游商品生产工作。积极组织岳西翠兰、养生布鞋、工艺被申报国家和安徽省必购旅游商品和“五进”示范点，补齐旅游购物短板。

8、智慧旅游建设工作。结合“智慧岳西”建设，完善“岳西旅游通”手机app平台建设，做到“一机在手，游遍岳西”。

9、健康旅游建设工作。结合大健康产业合作建设，推进全国中医药健康旅游示范区创建工作，力争创建1-2个健康旅游示范基地，养生养老基地、“候鸟村”度假基地。

10、旅游人才培训工作。充分利用好省旅游学校选派干部挂职帮扶的机会，加大旅游从业人员培训力度，提升旅游服务水平。

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇三

今年，我镇的旅游工作要继续坚持把旅游产业作为建设中国幸福家园、城乡一体化、新农村建设的重要支撑，因地制宜，科学合理地开展旅游资源，进一步加大对基础设施建设的力度，努力打造旅游精品，创新旅游营销，增强旅游功能，改善旅游环境，提升旅游产业素质。力争全年接待旅客15万人次，旅游经营收入1000万元。

争创国家aaaa级景区，提升我镇旅游档次。按照罗江县委、县政府的统一安排部署，积极配合相关部门开展4a级旅游景区创建工作。进一步优化景区的旅游环境，完善旅游功能，提升了旅游服务质量。

今年计划新修旅游公路 公里，进一步完善路网体系；增设游客公共休息设施和景观设施；对景区内的公共信息图形等进行清理规范；在停车场、出入口、购物场所、医疗点、厕所等位置，增设公共信息图形符号；进一步完善景物介绍牌、导览图和指路牌等，充分体现以客为尊，以人为本的服务理念。

注重细节打造，提供人性化服务，充分满足游客需要。公厕有专人管理，洁具洁净、无污垢、无堵塞，室内整洁。还要在游客高峰期增设流动公厕1座。实现垃圾分类化，并做到日产日清。坚持每周1次对景区农家乐进行卫生督查。食品卫生符合国家规定，餐饮服务配备消毒设施，不使用对环境造成污染的一次性餐具。

按照景区制度规范、安全设施完备、安全机构齐全的要求，我镇在成立了交巡警中队和综合执法中队进行管理的同时还

要在重点地段和危险地段设置防护设施，配备专职、流动保安人员并制定高峰期游客安全处置预案和特殊情况安全处置预案。

充分利用电视、报纸、网络、户外广告等各种传媒，拓展我镇旅游宣传渠道；充分利用各类旅交会、博览会等宣传平台，提升我镇旅游形象；充分利用庞统祠、万佛寺庙会活动，强化我镇旅游吸引力。

要大力举办如喊山比赛、登山比赛、篝火晚会、枣子节、三国祭祀等丰富多彩的活动，营造文化旅游的浓厚氛围。

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇四

1、集中培养。在本学期第6、第12周，学生会将召开全体学生成员大会，进行集中培训，让学生会干部干事明确：做好本职工作是符合学生会发展需求，我系发展的需要，要克服认为作为学生干部吃亏的思想，要真正意识到，正是我们学生会干部无私的奉献，才使得我们的旅游管理系的系风建设更加喜人，也正是有这种奉献，才能真正锻炼，提高展示自我。要自觉树立积极工作、主动思考的意识。

2、深入工作。学生会的主要负责人应深入到学生会的工作中去，指导各部干事的工作，培养他们的管理能力。部长、副部长更应深入到具体工作中。

3、个别谈话。学生会的主要干部应不定期的与学生会成员交流、谈心，掌握他们的思想动态，大家共同探讨工作方法。主席、副主席、秘书长应不定期地与其他干部交流谈心；部长、副部长则更应多与干部干事交流，掌握他们的思想状况，做好他们的思想工作，并及时反馈到系团总支老师那里。

4、培养学生会成员的团队精神。在学生会内部开展艺体形式的竞赛。第七周：举办一场06级学生会成员vs05级学生会成

员的篮球赛;第十一周：举办一场以部为单位的卡拉ok大赛，通过以上活动的开展，让干部干事时刻想到自己是学生会的一员，个人荣辱涉及整个集体，从而关心这个集体、爱护这个集体，进而为这个集体的成长壮大献计献策。

学生会的管理职能就体现在日常的组织工作中。学生会日常工作的好坏，直接关系到我系学生活动工作能否正常进行。因此，我们学生会要狠抓学生会日常工作。

- 1、学生会定期于单周星期日晚7：00召开常委会例会，总结前两周的工作，布置后两周的工作，并对一些工作做出调整(如需要加开会议，会提前三天通知)。
- 2、在学生会常委会工作例会后，学生会各部负责人应及时召开部门例会(碰头会)，落实学生会的安排与调整，并对部门的工作做出相应调整。
- 3、学生会各部应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。
- 4、学生会各部门分管的副主席应参加部门的各次例会，对工作做出指导。
- 5、学生会各级各次大会(例会)均应有人做出相应记录，学生会任期届满前交我会秘书处存档。
- 6、各部门应组织本部成员认真学习各部工作职责，检查标准，并落实到工作中，学生会主要干部要不定期抽查各部的工作状况以及工作效果。
- 7、学生会各部门分工不分家，在具体工作上，各部门工作范围不同，但在工作中，大家应相互协作、配合。

8、各部应制定出本部的工作计划，并上交秘书处存档，并在工作中加以落实。

1、第2周协助系学生工作办公室开展迎接我系07级新生的工作；

2、第2-3周针对07级新生入学教育与军训开展相应的主题活动；

3、第2-3周配合学院有关方面做好校庆的相关工作；

6、第4周开展庆国庆为主题的活动；

7、第5周开展庆中秋为主题的活动；

旅游管理系学生会

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇五

为使顶云街道办事处乡村旅游从业人员财政扶贫项目得到更好的开展，达到培训目的及项目实施的效果，特制定本培训计划。

一、培训对象

2、参与顶云街道办事处乡村旅游事业发展管理的部分办事处工作人员。

二、培训目标

通过培训和训练，使从事石板井村乡村旅游的从业人员提高综合素质和服务技能水平。特别是树立和提高正确的服务理念，为游客提供优质的服务，增强石板井村乡村旅游的吸引力，推动石板井村乡村旅游产业的发展。

三、培训内容

服务礼仪常识、餐饮服务、客房服务、导游服务、休闲农业与乡村旅游的基础。

四、培训内容及学时分配

- 1 -

五、知识和技巧要求

（一）礼仪常识

4、掌握与人沟通、服务礼仪。 （二）餐厅服务

- 2 -

4、掌握餐具的摆放。 （三）客房服务

1、掌握客房整理技能； 2、掌握卫生间的整理技能；

3、掌握为客人提供物品的服务技能。 （四）导游礼仪

3、初步理解休闲农业与乡村旅游的灵魂是以农为本。

六、培训实施与考核

1、培训时间：三天即十八个学时。

2、培训教材：选用关岭职中酒店管理与旅游专业课本中的部分教材。 3、培训方式：由专业教师集中对学员进行上课。

4、培训地点：关岭自治县民族职业技术中学。

5、考试考核：参照国家职业分类大典的相关职业和工种的要求，按照本培训规范的基本内容，进行理论或实践考试，向

考试合格者签发相关证书。

老年团旅游线路设计 旅游工作计划篇六

各行业都有相关的工作计划，下面小编为大家整理旅游财务工作计划的文章哦。

一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场、网络进行招聘。

二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容：

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、企业文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

4、在实际操作中熟悉市场动态；

第三阶段：

- 4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；
- 5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；
- 6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；
- 7、建立合作旅行社的档案；
- 9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；
- 10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

四、重点业务片区及辅助业务片区：

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

五、人员招聘人数及安排：

第一阶段(10人)

- (1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名
- (2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)2名
- (4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)4名

第二阶段(销售代表19人+客户经理6人)

- (1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名
- (2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)3名
- (4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)6名
- (6)、东北地区(辽宁、吉林、黑龙江)2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

旅行社市场调研表 调研内容 旅行社名称： 联系人及职务
联系电话(手机) 规模 主要客源 主要产品 年接待量 公司
地址 信息渠道 信息反馈 合作意向 调研人： 上级主管：
日期： 附二：拜访计划(江苏、上海、安徽、山东、浙江、
江西、福建旅行社)

第一阶段：以华东片区为主体,从扬州、镇江、南京、常州、泰州、南通、无锡、苏州、上海等300公里范围城市按有近及远的原则逐步展开。

第三阶段：重点业务片区市场炒热后，对辅助业务片区(西南、西北及东北片区)进行拜访，寻找合作契合点，形成合作！

客户名称：

拜访时间□20xx年 月 日

(字数不限，请记录拜访时间，拜访人，拜访过程，拜访中遇到的问题，客户意见及建议) 备注：每次拜访完成后，及时上交拜访日志。如无法及时上交，请按日期顺序排列后，再上交！

部门培训：

一、 了解、熟悉、掌握企业经营知识，企业经营的主要产品；

二、 了解、熟悉、掌握销售架构；

三、 市场调研培训；(市场调研的定义及工作流程)

四、 通过一些案例分析、讲解，让财务人员掌握销售方法及技巧，培养其坚持不懈的财务精神；(案例：安徽恩龙财务排头兵——项年宏)

六、 了解、熟悉、掌握旅游线路操作流程，旅行社计调在操作过程中的作用，从而让销售人员明确该拜访谁，找谁推荐露营地，有的放矢。(旅行社计调，在整个旅游线路中起十分重要的作用，主要体现在，旅游用车预定，旅游景区的接洽，旅游住宿安排，旅游餐饮安排，团队结束后的客人意见调查等。)

1、 筹集资本本社总资本300万元，是通过集资实现的：

现任总经理田xx出资80万元，其余7人每人出资30万元。本社主要分4个部门：财务部、财务部、公关部、人力资源部。由于旅行社刚成立，所以对于各社的资本需要量只能是初步的预测。

在预测之后，对各社资本的分配是：财务部由于要新产品开发、市场调研发及宣传和做企划方案安排了36万元的资金，公关部与上游企业和地接社联系安排了20万元，人力资源部15万元，另外还有20万元用于购车，再就是房屋的一年租金一次交清2万元和各种资料及设备等的采集共用了30万元。余下的77万元留存财务部作后备资金发及发工资之用，此外，还有100万元上交庄旅游局作国际旅行社的保证金。至于预算方面，初步是：到年末达到净收入180万元。

2、 资本运用。这就需要各部门合理运用所规划的资金做好份内的工作。财务部：新产品开发、市场调研及广告宣传和做企划方案；公关部：与上游企业和地接社联系；人力资源部：招聘和培训新员工；就财务部而言就是对社内部的资料、设备、杂物等进行配置，以及到月末年末分发工资、奖金，对于工资的安排是：总经理1800元每月，各部门经理1500元每月，业务员1200元每月。奖金是成本节约奖和销售冠军奖均为xx元。

3、 股利分配这主要是财务部要协助董事会处理好股利分配问题。我们现在的初步计划是到年终除总经理得到年总利润的10%的红利外，余下7人每人5%，剩下的利润就留作上交税金、购买设备资金和公积金。

4、 保管对旅行社货币的收支以及其他财务方面的交易活动进行管理：每次销售产品后的收入上交财务部，企业运行过程中的费用均需开示发票到财务部报账。对旅行社来说，团队的收入有两种情况。一是：现收；二是：应收账款。对于这两者，应收款是管理的重点，即收现率应是一个重要的指标。但应收账款不仅会占用公司的资金，而且，也会产生坏账的风险。这就需要公司制定相应的信用制度，来规避风险。同时，应根据旅行社的行业特点，挂账就应严格审查挂账的依据，防止业务员的暗箱操作。当然，采取一定信用策略，也是企业参与竞争的必要手段。同时，应严格遵守收支两条线的原则，禁止业务员不通过财务部门直接从收入中支取成本。

5、 信用和收款财务部要制定信用政策，催收旅行社的应收账款。与各地接社和上游企业结清帐。

6、 保险这一点对旅行社很重要。把旅行社财产、人员以及组团后游客的人身财产保险，如此把旅行社经营活动中和风险转移到了保险公司，保证了经营活动可以更加大胆地进行。

7、 团队核算本社在团队核算中都已采用了单团核算体系，

来进行旅游团队的基本财务核算。所谓单团核算就是将每个团做为核算对象，进行独立的财务记录和分析。这样处理的好处就是通过缩小核算单位，将每个团的盈亏责任落实到具体的业务员身上，并能掌握每个团的具体情况。

8、最后，对于节省资本方面，我们考虑：降低交通费，通过利用业务量来与航空公司谈判；而地接费可通过招标等手段来减低成本。现代企业的竞争，主要就是采取低成本策略和产品奇异性策略。而旅行社作为进入门槛低竞争激烈的行业，成本支出的控制则尤为重要。现在，公司对成本的控制只是用毛利率来加以限制，其实可以引入标准成本来加强控制。

如：对常规路线可让业务部门和财务部门共同制定出淡、旺季团队标准成本和标准报价，即通过团队的实际成本和标准成本的对比，来找出其中的差异，并督促业务部门向标准指标努力。这样财务也可以根据标准来判断成本支出的合理性。

当然，在采用毛利率和标准成本控制下，也应同时制定相应的激励机制。如：可设立成本节约奖、销售冠军奖等，来调动员工的积极性。而奖金的支出应从管理费列支。对于非常规团队在制定线路时，也应测算出相应的成本来。实际上，这种个性化旅游在未来的旅游市场一定会占有相当的比例。