

<<旅游学概论>>

图书基本信息

书名：<<旅游学概论>>

13位ISBN编号：9787563721511

10位ISBN编号：7563721517

出版时间：2011-8

出版时间：旅游教育

作者：李长秋|主编:谢彦君

页数：267

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<旅游学概论>>

内容概要

《旅游学概论(新编高职高专旅游管理类专业规划教材)》是高等旅游教育的核心课程,它是以前旅游发展的实践为基础,从旅游现象中分析并总结旅游发展的规律,用以指导具体的旅游实践工作。本书在编写中,不仅吸收了国内外旅游学教材的优点,还将当前旅游业的最新研究成果和实践经验融入其中。

<<旅游学概论>>

书籍目录

第一章 绪论

第一节 旅游学的研究对象与内容

第二节 旅游学的研究概况

第三节 旅游教育的发展概况

第二章 旅游的产生与发展

第一节 古代的旅游活动

第二节 近代旅游和旅游业的开端

第三节 现代旅游的快速发展

第三章 旅游活动

第一节 旅游的概念

第二节 旅游活动的特点和类型

第三节 旅游组织

第四章 旅游者

第一节 旅游者的概念

第二节 旅游者的形成条件

第三节 旅游者的类型

第五章 旅游资源

第一节 旅游资源的概念和特征

第二节 旅游资源的分类

第三节 旅游资源的评价

第四节 旅游资源开发与保护

第五节 世界遗产发展概况

第六章 旅游业

第一节 旅游业

第二节 旅行社

第三节 旅游饭店

第四节 旅游交通

第五节 旅游购物

第六节 旅游景区

第七章 旅游市场

第一节 旅游市场概述

第二节 旅游市场的细分

第三节 世界旅游市场概况

第四节 我国旅游市场概况

第五节 旅游产品开发

第六节 旅游市场营销

第八章 旅游的影响

第一节 旅游的经济影响

第二节 旅游的社会文化影响

第三节 旅游的环境影响

第九章 旅游的可持续发展

第一节 旅游可持续发展的基本理论

第二节 旅游容量分析及管理

第三节 生态旅游

第四节 《全球旅游伦理规范》的推行

<<旅游学概论>>

第十章 旅游业发展态势

第一节 国际旅游业的发展前景

第二节 中国旅游业的发展前景

参考文献

<<旅游学概论>>

章节摘录

版权页：插图：2.家庭结构及家庭生命周期家庭是社会的细胞，也是旅游消费的基本单位。

一般来说，没有小孩的家庭进行旅游活动的可能性更大，旅游费用也较高，有子女的家庭在选择旅游目的地、活动内容和旅游时间上多考虑子女的条件。

旅游企业可以根据各种家庭对旅游的不同需求来细分市场。

例如，在海南岛等地开辟海滩度假旅游以吸引青年夫妇旅游者；游乐场所常设法吸引有子女的家庭等。

家庭生命周期对旅游市场的需求也会产生一定的影响，可以分为以下六个阶段：第一阶段是单身青年，他们没有家庭负担，有好玩的倾向，也有空闲时间，他们喜好运动、旅游，但经济条件不甚富裕；第二阶段是没有小孩的年轻夫妇，他们新婚不久，有较高的购买力，有空闲时间外出旅游，一般进行度假旅游，是一个很有潜力的旅游市场；第三阶段是有小孩的年轻夫妇，他们的孩子小，家庭有负担，很少空闲时间，难以外出旅游；第四阶段是成年夫妇，他们有七八岁的小孩，如果家庭收入好，则常以小包价的方式旅游；第五阶段是中年夫妇，他们的小孩已长大自立，家庭收入状况尚好，往往选择观光旅游、游船旅游的方式；第六阶段是老年夫妇，他们有相当的储蓄，对健康型旅游产品很感兴趣。

3.性别不同性别的旅游者对旅游产品的需求有一定的差异。

男性游客独立性较强，更倾向于知识性、运动性、刺激性较强的旅游活动，公务旅游较多，喜欢康乐消费等；而女性游客更注重旅游目的地的选择，喜欢结伴出游，观光旅游、购物旅游的较多。

4.受教育程度、职业和收入由于旅游是具有审美性质的高层次消费活动，因此，消费者受教育程度与职业特征直接影响到旅游需求的程度、层次、类型与内容。

一般情况下，消费者受教育程度越高，旅游需求层次越高，品位也越高。

职业特征对旅游需求的时机、类型影响较大，教师、学生一般只能利用寒暑假旅游，而管理人员、技术人员和商务人员多为公务旅游和商务旅游。

收入、职业与受教育程度往往是相互关联的；尤其是在发达国家。

管理人员大多受过高等教育，收入也较高，喜欢旅游，且具有较多公务旅游的机会，其旅游开支较大，要求也较高。

综合收入、职业与受教育程度三方面因素，往往形成社会地位的差异，产生社会阶层的概念。

<<旅游学概论>>

编辑推荐

《旅游学概论》是新编高职高专旅游管理类专业规划教材之一。

<<旅游学概论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>