

恩阳红色资源挖掘与利用探究

摘要：红色资源是共产党领导革命斗争历程的历史见证，是我国的宝贵红色财富。习近平总书记指出：“要用好红色资源，传承好红色基因，以推动恩阳区红色旅游的发展。”恩阳区是四川省巴中市下辖的一个县级行政区，也是中国革命的重要发源地之一，具有丰富的红色旅游资源。本文旨在探究巴中市恩阳区的红色资源挖掘利用，为了充分发挥恩阳红色资源的历史、教育、文化价值，开发恩阳红色文旅资源的价值，需要加强恩阳红色旅游宣传和旅游服务水平。另外，还要不断开发和改进恩阳红色文旅内容，加上高水平红色景点运营和高效联动，以便更好地开发和利用恩阳红色旅游资源，实现旅游业的可可持续发展和经济效益的最大化，以推动恩阳区红色旅游的发展。红色旅游已经成为了旅游业的一个重要分支，也成为了推动地方经济发展的一种重要方式。

一、研究背景

巴中市恩阳区是中国革命的重要发源地之一，曾是中国工农红军长征的重要经过地。区内有众多红色旅游景点，如尹家铺、木门等，这些景点见证了中国革命的历史，具有重要的历史价值和文化价值。恩阳是六朝郡县，拥有 1500 多年历史，生态条件优越，因为水上码头兴起，曾被称为“小上海”，连接米仓古道，是陕西与重庆之间的交通枢纽，在抗战时期是川东北主要物资中转基地。作为当时全国第

二大川陕苏区革命根据地腹地，在第二次国内革命战争期间，红四方面军在恩阳进行土地革命，存在大量红军石刻和重点文物保护单位。伴随巴中文化创意产业园的建成，恩阳古镇、红军经理处等多处旅游景点已经成为各地游客的必去打卡地。

随着恩阳旅游业的快速发展以及古镇旅游热的春风，挖掘好恩阳红色旅游资源，对恩阳旅游业的可持续发展至关重要。但是目前大多数的地方旅游区没有找到适合自身的差异化旅游路径，体验项目仅限于现场实地观光，保护仅限于修缮房屋，恩阳红色资源没有得到合理开发利用，因此如何保护恩阳红色旅游资源的同时快速促进旅游行业快速发展，是恩阳红色资源挖掘需要考虑的问题，恩阳需要在对红色资源进行保护的前提下，研究一条适合恩阳的红色发展道路。

二、恩阳区红色资源的价值

1. 历史价值

红色文化是中国共产党及其领导的革命、建设和改革成功经验的历史积淀，反映了老一辈无产阶级革命者坚定的理想信念，是新时期传承红色基因和涵育社会主义核心价值观的天然载体与宝贵精神财富。深入挖掘恩阳红色文化的历史价值与当代价值，使广大党员干部在潜移默化中追忆恩阳红色人物。学习张世盖将军的刚勇果断，率领热血青年投奔红军的革命风范，深刻感悟面对党性考验时的生死抉择和大无畏的革命精神；学习华全双巾帼不让须眉，西征路上浴血奋战

坚持到最后一刻的忠勇斗争的决心，增强守初心、奋斗担使命的责任感；学习徐向前元帅南龛坡指挥解放巴城、为穷苦人民做主的事迹，坚定理想信念、增强党性修养、丰富党史知识、深化民族团结进步教育具有重要意义。恩阳区具有丰富的红色历史，是中国革命的重要发源地之一，区内有许多红色旅游景点和遗址，这些见证了中国革命的历史，具有重要的历史价值。

2. 教育价值

中国共产党承担起了引领中华民族伟大复兴的历史使命，开创了带领中国人民走向繁荣富强的伟大征程。王坪红军烈士陵园记录了红军反六路围剿的惨烈，巴山游击队纪念馆见证了巴山儿女在极其艰苦的条件下坚持斗争了五年之久，毛浴古镇创造性的提出了“智勇坚定、排难创新、团结奋斗、不胜不休”的红军训词，至今已成为广为流传的红军精神，这些红色资源，正是在这个伟大征程中留传下来的历史足迹。它见证了我党领导中国人民进行革命战争并取得辉煌胜利的历史征程，见证了在党的领导下推翻“三座大山”的历史步伐，见证了我国走上中国特色社会主义道路的历史变化。一百年来，我党坚持解放思想、实事求是，产生了一系列先进的理论、思想和发展观念。特别是习近平新时代中国特色社会主义思想，为党和人民事业发展提供了科学理论指引。而各类红色资源中，无不体现了这些先进思想的形成过程和发展轨迹。我们通过学习和传承红色资源，不仅能够亲身体验我党一步步走来的艰辛历程，而且能够切身体会其中所蕴含的红色

精神，进一步传承红色基因，增强广大党员的党性，进一步成为革命和建设的合格接班人。

3. 文化价值

红色资源对人们进行精神激励，是思想教育的宝贵素材，革命时期形势严峻，中国共产党在恩阳区利用红色标语、红军石刻、歌谣、板报等等形势，激发人民群众的革命斗志。在现代社会发展中为社会主义文化对经济社会发展提供精神动力、智力支持、思想保障及稳定经济发展的重要作用，恩阳区的红色文化遗址和红色文化活动丰富多彩，具有重要的文化价值。红色经典文化蕴含的先进思想和理念，为社会主义文化注入新的活力，利用红色文化作为平台创新利用，创新公共文化服务，丰富文化时间活动，建造如红色文化广场、红色文化节等，有助于提升对社会主义文化发展规律认知的自觉，这种精神价值是无法用金钱来衡量的，它是中国文化遗产中的重要组成部分。

4. 经济价值

红色旅游是当前旅游业的热点之一，恩阳区的红色旅游资源丰富，可以吸引大量游客前来旅游前来观光、探寻历史，带动当地经济的发展。通过对红色文物的开发和销售，恩阳区红色旅游线路的打造，红色文化活动的组织等等，都是可以带来经济收益的投资项目。对于相关资源运营单位和市场投资者来说，如果能够正确地把握这些投资机会，就能够获得可观的经济回报。但是也要注意防止开发的过程过于

商业化、娱乐化，关于如何推进恩阳红色资源蕴含的经济价值更好转化，乃是弘扬传承好“川陕苏区革命精神”和加快推动革命老区高质量发展的重要课题。

三、恩阳区红色资源开发利用建议

1. 深耕红色教育功能

红色景区需要充分利用到景区的红色资源，体现景区的教育功能，让游客在游玩的同时能够了解红色历史和革命精神，增强他们的爱国情怀和民族自豪感。我们应该通过红色故事、红色文物、历史文献等形式，向游客介绍景点的历史和背景。其次，我们应该注重教育性和体验性的结合，让游客在欣赏景点的同时，也能够感受到红色教育的深刻内涵，通过参观、学习、体验等环节，为访客提供沉浸式的红色教育体验。

红色教育观摩学习是游览红色景点过程中非常重要的一环，它不仅可以帮助游客更深入地了解红色历史和文化，也可以提升游客的获得感，体现红色遗址的价值。红色教育内容的打造既要严肃严谨又要生动有趣，以避免红色现场教学点位同质化的问题。首先，我们需要注重故事性。红色历史和文化充满着感人至深的故事，这些故事可以通过多种方式呈现给游客，例如讲解恩阳古镇中的红色遗址、巴中境内长征红色遗址时要多增加红色故事的内容，并尽量运用现代类比增加情感共鸣，让访客感受红色历史和文化。观摩游览过程要多与游客

互动，互动是现代旅游的一个重要趋势，在红色教育观摩学习环节中，我们可以通过小游戏、知识竞赛、互动式展示等多种方式，来吸引游客的注意力和参与度，通过设置红色历史题库，让游客进行答题比赛，或者设计红色历史角色扮演游戏，让游客身临其境地感受每个红色点位的历史场景。

红色文旅景点除了红色教育也兼具旅游功能，所以我们可以设计一些互动式活动以增强景点趣味性，可以仿效现在流行的主题模式，设计红军长征主题的障碍赛，模拟长征路上红军翻山越岭的艰苦情况，通过竞技比拼，增强访客的体魄和勇气，感受红军长征的艰辛历程。比赛中设置有趣的障碍物，例如爬绳、穿越网、滑索等，让游客可以在体验中感受红军长征的困难和挑战，同时了解红军的英雄气概和革命精神。同理，为了让游客更深刻地感受红军的生活和训练过程，我们可以设置一个红军集训营体验区，让游客可以在其中体验军事训练、野外生存和红军生活。在集训营体验区中，我们可以设置多个军事训练项目，例如：手榴弹投掷、拔刀相助、野外生存等，让游客在体验中更好地了解红军的训练和生活情况，例如：模拟红军长征路线的越崖架、攀岩等活动，让游客身临其境地感受当时的艰苦环境和革命先烈的英勇壮举。同时，我们还可以通过 VR 虚拟现实技术，让游客亲身体验抗日战争、解放战争等历史事件，增强他们的历史感和责任感。关于体验的内容要注重创新，注重严肃的同时也不能过于保守，可以从成果和方式两个方向着手，进行活动创新并引入现代科技，可以说设置模拟革命战争的游戏是红色景点区别其他景点的独占体验

内容，让人们亲身体验当年的战争场景，让人们身临其境地感受当年的革命场景，深挖一些本地革命的特色内容，结合信息化和数字展示技术，将历史人物的形象、事迹、语言等呈现出来。再配合配发一些红色主题的手账、明信片等，让游客可以记录下他们在景区的游览体验，鼓励其朋友圈上传网络，形成网络流量传播以放大红色教育效果。

恩阳红色资源非常丰富，有很多值得反复深挖的内容和价值，我们既可以安排专业的讲解员，为游客提供详细的红色历史背景和相关故事，让游客在参观景点的同时了解红色历史和革命精神。同时，我们还可以通过多媒体展示、影像资料、文物展览等形式，让游客更加深入地了解红色历史和革命精神，增强游客的历史感和文化自信，利用好我们手中的红色遗产。

2. 构建文旅品牌宣传策略

运营红色文旅项目首先要从加强恩阳红色旅游资源的宣传开始，提高恩阳旅游的知名度和影响力，网上推出折扣促销活动，针对不同季节或不同人群，推出折扣促销活动，吸引更多游客，在非旅游旺季推出淡季特惠促销活动，旅游旺季推出针对不同游客群体的打折优惠活动；进行多渠道营销，借助社交媒体营销、在线旅游平台宣传、主流媒体报道等，向更多潜在游客宣传和推广恩阳红色旅游，提高品牌知名度和美誉度，尤其要多借助现代网络社交平台等容易形成爆款旅游产品效应的手段快速传播恩阳红色品牌的影响力，吸引更多游客前

来旅游。宣传要强调好恩阳红色资源的独特性，红色景点之所以能吸引游客，往往是因为它们具有一定的独特性。在对红色景点宣传的内容上，应突出其独特性，例如通过展示红色景点的特色历史事件、革命文化、领袖故事等方式，吸引游客的兴趣，提高游客的参观游览意愿，采用多种营销策略，例如通过组织主题旅游、发布促销信息、建立社交媒体账号等方式，引起游客的兴趣和关注，进而提高游客的参观游览意愿和消费欲望。红色景点的外部环境也很重要，着重在景区周边打造独特的小而精的商业街区，提供美食、酒店、购物等旅游配套服务，吸引更多游客前来游览的同时，增加游客的消费欲望。要在红色景点的宣传中取得成功，必须将其独特性、体验互动性、营销策略和外部环境都考虑到。只有这样，才能真正吸引到更多的游客，并提高游客的参观游览意愿和消费欲望。

在宣传红色景点时，还应该注意旅游线路的设计。在设计线路时，要根据景点的独特性和游客需求进行精心规划，从而给游客带来更好的旅游体验。此外，在旅游线路中可以增加一些游戏互动、亲子游、情侣游等活动，让游客更好地感受红色文化和历史传承。红色景点的宣传可以结合旅游产品的创新进行，例如推出“体验式”红色游、文化主题游、特色美食游等红色旅游产品，增加游客的消费欲望。同时，还可以结合当地红色文化特色推出相关周边产品，如文化衫、手信等红色文化产品，提高游客的购物欲望。除了景点本身，还应该关注服务质量的提升。提高服务水平，让游客在参观游览过程中感受到更好的服务，能够增强游客的满意度和忠诚度，同时也能够提高游客的参

观游览意愿和消费欲望。从多个方面入手，包括独特性、体验互动性、营销策略、外部环境、旅游线路的设计、旅游产品的创新和旅游服务的优化等，通过这些措施，可以吸引更多的游客，并提高游客的参观游览意愿和消费欲望。同时借助融媒体渠道，如小红书、抖音等社交媒体平台，可以将旅游产品的优势和特色进行推广，增加曝光度，吸引更多的游客。

地方政府的支持也是红色景点宣传的关键因素之一。政府应该加大对红色景点的宣传力度，营造良好的宣传氛围，并提供必要的经济支持和政策扶持，例如对红色景点开展宣传推广的资金支持、税收减免等措施。政府的支持能够有效促进红色景点的发展，吸引更多的游客，也为提供更好的市场环境。可以通过联合营销的方式进行红色景点的宣传。联合营销可以加强旅游企业之间的互动和交流，提高宣传效果和经济效益。例如，可以通过合作营销、跨境营销等方式，将红色景点与其他地方的旅游景点联合推广，扩大宣传范围和受众，进一步提高游客的参观游览意愿和消费欲望。同时利用好游客的反馈来进行红色景点宣传的优化和改进。通过获取游客的意见和建议，能够更好地了解游客的需求和关注点，及时对景点、服务、营销等方面进行调整和改进，从而提高游客的满意度和忠诚度，进一步增加游客的参观游览意愿和消费欲望。

总之，红色景点宣传的成功需要在多个方面进行努力，包括独特性、体验互动性、营销策略、外部环境、旅游线路的设计、旅游产品的创新、旅游服务的优化、政府支持、联合营销和游客反馈的利用等，

只有这样才能够真正吸引到更多游客，提高游客的参观游览意愿和消费欲望。

3. 打造恩阳红色文旅内容

恩阳可以结合当地的红色文化特色，设计红色主题活动，通过红色主题的游览、展览、文化讲座、红色党课等常规红色主题活动，将革命历史、革命精神和红色文化融入其中，先让旅客了解恩阳红色文化。再通过设计红色文娱活动，如推出红色主题考古发掘、革命历史剧目、红色故事表演、红色文化节、红色革命主题游等不同形式的活动，让游客参与其中，增加互动性，增加游客对恩阳红色旅游的兴趣，为游客带来不同感觉的红色体验。当今游客越来越喜欢拥有互动性的旅游体验，在进行红色景点的游览时，可以通过游戏、模拟、互动等方式，让游客更好地了解历史事件、革命文化等。对家庭型游客可以从孩子入手，设立互动性强的体验内容，先引起小朋友的兴趣，进而激发家庭成员的参观游览意愿和消费欲望，可以设计各种趣味游戏、表演秀、DIY 手工活动等，让小朋友和家长一起参与进来，在寓教于乐的亲子活动中来了解红色文化和恩阳的红色革命历史；对于非家庭游客，要引用现代流行的文化内容，尤其是在针对年轻群体设计内容时，要多利用现代流行的文化元素，比如说流行歌曲、电影、游戏等与本地红色文化相结合形成二创内容；提供的旅游内容的表现形式可以借助现代最流行的技术，如虚拟现实、增强现实等技术，打造沉浸式的体验，让游客以大众喜闻乐见的流行文化方式更好地融入恩阳本

地的文化氛围中，加深记忆，提升体验。此外，要细化针对不同年龄段、不同旅游需求的游客有针对性的打造不同的线路，满足不同人群的需求，比如说可以设计家庭亲子游、青年人文化之旅、老年人红色健康之旅等，让游客有更多选择。

选取条件合适的景点点位需要组织各种形式的文化活动，设置专门现场场地进行红色主题游园会、红色革命文艺晚会营造红色氛围，为旅游区配备文化、娱乐等演艺设施，不仅可以为游客提供具有文化、历史感的演出，同时也可以增强游客的娱乐性，吸引游客留宿。景区可以仿效其他主题公园，在景点配套红色主题的基础设施如摆渡道安置红色主题游览车，在亮化设施、山坡挡土墙等景区“角落”也要设计红色主题的装饰渲染，让旅客处处可以感受到红色文化的氛围，使参观游览的时候更具有氛围感。在丰富和创新恩阳本地的旅游业态和产品的同时，应在保持古镇原貌的基础上，引入现代商业、休闲、娱乐等功能，打造特色街区、红色主题酒店、情景夜游等项目。同时，与其他知名旅游景区或品牌进行合作或联盟，借助其资源优势和品牌影响力，提升恩阳古镇的知名度和吸引力。

红色景区通过丰富多样的红色文化内容增加了游客的停留时间和消费意愿后，景区配套的设施建设就需要跟上，景区在客流量集中的部分多建设休息点、娱乐设施和餐饮场所，提高景区设施的档次和服务质量。恩阳是红色革命老区，在住宿环节中要设置一些红色文化元素，打造红色主题茶馆或推出红色主题客房，例如房间内设置一些红

色旅游知识展板、红色革命题材的书籍、图片、纪念品等，让游客在住宿期间也能感受到恩阳的红色文化氛围。酒店简餐作为住宿的重要一环，也可以成为营销的亮点之一，我们可以提供丰富的本地特色食品，例如恩阳腊肉、葱鸡蛋饼、红苕粥等，让游客在住宿期间体验恩阳的美食文化，配合住宿点引入的现代智能化住宿设施，例如智能门锁、智能控制面板、自动化清洁服务等，增加网红元素，让住宿体验更加容易形成网络爆款。

4. 提高游览服务水平

文旅基础设施和服务的质量是吸引游客的关键，在恩阳红色资源的开发利用中，要不断推陈出新，不断更新改造旅游设施和服务水平，为游客提供新鲜感和惊喜，提高游客体验。景区各点位从业者统一管理，选取试点摊位引进特色旅游产品，推出恩阳本地特色的旅游产品，例如美食、文化、历史等方面的旅游产品，营造浓厚恩阳红色旅游的气氛，满足游客的红色旅游需求。在旅游过程中，对游客进行热情周到的服务和关心，以及有效的沟通和反馈，可以让游客感受到温暖和关心，从而激发游客的购买欲望和对旅游体验的满意度。对于已有的旅游项目产品要定期进行维护和改进，保持产品的质量和特色，让游客持续感受到旅游产品的魅力，增强游客的回头率和消费忠诚度，在旅游产品的梯度设计上根据不同游客的需求和喜好，为游客提供个性化的服务。旅游服务中引入智能化技术，如无人导览、智能语音服务、AR 导游等，提高服务水平，为游客提供更加智能化、便利化的旅游

体验。让游客感受到宾至如归的服务体验，从而吸引更多的游客前来旅游。

在各个文旅游客中心要设置恩阳社交平台服务点位，鼓励游客在社交媒体上分享他们的旅游体验，在旅游平台上留下评论和评分，再利用大数据和人工智能技术，对游客生产的行为数据进行分析 and 预测，了解游客需求和喜好，数字化动态调整旅游策略，为游客提供更加个性化和精准的旅游服务，满足游客的个性化需求，增加游客的旅游消费欲望。积极回应游客的反馈，可以帮助从业者了解游客需求，改进产品和服务，还可以扩大恩阳旅游品牌影响力。待客点一定要提供便捷的预订和支付方式，为游客提供便捷的预订和支付方式，例如在线预订和移动支付，降低支付服务门槛和便捷性可以提高游客的购买欲望和消费体验，让游客感受到更便捷和高效的服务的同时更容易对于恩阳的旅游产品进行冲动消费。对于现有的资源禀赋进行深度挖掘，选取旅游资源进行深度挖掘和开发，例如设计类似《极限挑战》等流行主题的旅游线路，或与当地特色农家乐合作推出独特的旅游产品，开发非遗产品如恩阳竹编、叶雕等可以吸引更多的游客前来体验和消费。对于部分可以提高人气的旅游商品还可以推出折扣促销活动，针对不同季节或不同人群，推出折扣促销活动，吸引更多游客前来旅游，比如，在非旅游旺季推出淡季特惠促销活动，或推出针对不同游客群体的打折优惠活动等。

体验红色旅游的过程融入多元化旅游体验，如文化体验、自然景

观体验、特色美食体验等，在线旅游也是未来旅游业发展的一个研究方向，利用现代互联网手段，如二维码扫描、VR 展示等，为游客提供在线互动体验，结合在线预定服务项目的方式，方便游客预订旅游体验项目，可以支持在恩阳旅游官方网站或在其他在线旅游平台上为有意向的游客提供在线预定服务，为游客提供更加便捷和快捷的预订体验，让游客有更多的选择，提高游客的参与度和体验感。通过选取恩阳本地红色资源打造具有独特特色和吸引力的网红景点，用网络吸引更多游客前来打卡拍照，增加旅游的曝光度和知名度，进一步提高恩阳红色旅游的吸引力。因为红色旅游的特性，可以在红色景点选取现场教学点位，加强对游客的文化引导，为游客提供旅游教育和培训服务，向游客介绍红色历史背景和相关知识，通过深入了解历史文化，能够更好地感受和了解恩阳红色资源的价值，向游客普及的红色文化，增强游客的体验感和参与度，让游客更加深入了解恩阳红色历史已达到传承红色基因的目的。在旅游服务过程中，要注重细节，提高服务质量，如提供多语种服务、提高导游专业素质、完善旅游交通服务等，为游客提供更加优质的服务体验，同时提高游客的满意度和忠诚度。

5. 恩阳红色景点联动运营

联动经营可以规避单景区旅游资源种类单一的缺陷，在经营过程中确定可行的联动规划，确定好联动的景区或旅游产品并制定相应的联动企划，规划要考虑景区之间的距离、互补性和同质性等因素，以

及目标客群和市场需求等因素。通过深入的调研和分析，挖掘各景区特色，找到各自的定位和优势，从而为联动运营提供更加丰富的选择和组合，建立联动产品的互补性和协同性。设计优惠套餐，包括两个或多个景区的门票，甚至可以加上交通和住宿等，与当地旅游局、酒店、旅行社等建立联动关系，各景区共同协调交通、餐饮和住宿等服务，让游客可以方便地一次性购买所需要的旅游服务，并享受优惠价格，引流游客。通过合作开发新项目，推出跨景点旅游项目，各个景区共同举办联合活动，增加游客在多个景区内的游览时间，促进联合景点的共同发展。

恩阳的各个景区通过联动经营通过相互推荐游客，互相交流客户以分享客户资源信息，扩大路程较远景点的客源提高旅游收入。恩阳各个景区本地内可以选择距离合适的外地景点，推出针对外地旅客的优惠措施来促进联动经营。例如，我们可以与其他红色旅游景区合作，推出联票，让游客可以在一定时间内游览多个景区，从而提高游客的满意度和参与度。同时，我们在联票旅游中加入一些红色旅游知识的介绍和解读，兼顾游客的娱乐需求的同时，保持红色旅游的严肃性，让游客更好地了解红色旅游的历史和文化。确定好联动计划后还要利用网络平台宣传联动产品，联合在各大旅游网站、社交平台上进行推广，共同推出广告、宣传资料和推广视频等，吸引游客的关注和参与。可以通过微博、微信、抖音等社交媒体平台进行推广，发布各种有趣的内容，增加互动性。

联动运营的周边产品是联动运营的重要营收点，通过优质的联动产品，不但可以提高恩阳旅游网络话题度，还可以赚取大量的景区超额收益。通过选取与景区相关性高，品质过硬的周边产品，并与本地文创企业深入合作，共同开发与景区相关的文化创意产品，定制特色产品，共同开发与景区相关的文化创意产品。这些产品要具有区分度，好让游客认识到其独特价值，从而更愿意购买。定价上要注意区分层次，针对不同消费层次游客，设计上中下档位的产品，并明确价格区间和产品特点。这样不仅可以满足不同消费群体的需求，还能让游客根据自身预算灵活选择，更有成就感。销售上除了构建自有渠道，应该与周边酒店、旅行社等合作，将周边产品纳入其产品线路中，从而拓展销售渠道。在景区内建立销售柜台或专卖店，为游客提供方便、舒适的购物环境。联动的题材选取最流行的 IP，在联动产品中加入网民喜闻乐见的动漫、游戏、电影 IP，以吸引年轻人的关注。配合不同的联动主题活动等，打造具有吸引力和独特性的旅游体验点。对于联动产品的协调管理也非常重要，要建立联动产品的管理，明确各景区或旅游产品的职责和分工，共同推广联动产品，实现资源共享和互利共赢，确保联动产品的顺利运营。

结语

巴中市恩阳区是中国革命的重要发源地之一，具有丰富的红色旅游资源，其历史价值、文化价值和经济价值都非常重要。为了更好地开发利用这些资源，恩阳区应加强宣传，改善旅游设施，开展特色旅

游活动，打造红色旅游品牌，加强旅游服务，以推动恩阳区红色旅游的发展，如何在“十四五”开局之年，科学谋划好新时代红色资源保护利用、红色文化传承弘扬，同时为当地经济的发展做出贡献，是当下应该审慎思谋的问题。

参考文献：

- [1] 谢 霞. 四川巴中恩阳古镇文化旅游发展对策研究[D]. 中国人大, 2022(5):41-44.
- [2] 易金华. 论红色资源的文化价值[J]. 现代经济信息, 2015(20):382-383.
- [3] 焦笑楠. 红色资源内在价值研究[D]. 沈阳工业大学, 2021. (10):28-31