

酒店营销部年度工作计划 (精选4篇)

篇1：酒店营销部年度工作计划

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、建立灵活的激励营销机制，开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善××年市场营销部销售任务计划及业绩考核实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

××××年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

篇2：酒店营销部年度工作计划

一．对外与款待工作

第一营销部经过了这一年的磨合与发展，已经渐渐的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的有名度，争取做到最大限度为酒店创立经济效益。

依照年初的工作认真的落实每一项，xx年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理地址所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜会重要公司签署商务协议，同时依照季节的不同样拟定不同的营销方案，有针对性的走访，比方旅游旺季，我们把地接较好旅游社认真的回访与，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类如期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年终共签署协议454份。

XX年9月份我到酒店担当营销部经理，XX年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部供应对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个品位，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不不过提高了酒店的有名度，而且经过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年终共与54家网络订房公司签署了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比率，利用其宣传可以让客人经过网络详细认识商大酒店，比方携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们款待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与全世界国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的款待，所有部门都可以认真的配合营销部，圆满完成会议的款待工作，客人对我们的工作恩赐了必然。

在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

二．对内管理

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的保护和网页内容的更新，经过网络进行宣传扩大影响力，并及时正确的把酒店的动向、新闻宣布出去，让的人认识酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展确定了基础。

三．不足之处

对外营销需加强，现在我们散客相比较较少；对会议信息得不到及时的认识

，在款待工作中有时不够认真，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。有时由于沟通的不及时信息掌握的不够正确；影响了酒店整体的营销与款待，在今后的工作要认真认真，尽量防备，可以做到及时的沟通，从而减少工作失误。

XX年工作计划:

营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，诚然酒店地理地址不很理想，但我们存在其他优势，由于大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其供应合理的价格和优异服务才是最重要的。同时经过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高，改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的集体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的认识，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店必然的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，依照淡、平、旺季，与不同样的客源市场的特色，拟定较为灵便的价格对策第一对哈市同品位酒店进行市场检查，正确的掌握旅游市场的信息和动向，以及其他酒店出租率解析竞争形势，给酒店供应正确的参照数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策推行方案。适应市场竞争需要。同时依照旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息。

在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好款待工作，保证服务质量。

对酒店的网站重新设计，要拥有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时正确对网页进行更新与保护，让的客人经过网络认识商大酒店。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作可以再上新的台阶。

营销部

XX年XX月XX日

篇3：酒店营销部年度工作计划

一、策划目的

泗阳海欣君悦大酒店开业初期，形象认知度不高，品牌欠缺等问题，可以通过精心包装，倾力打造酒店优势特点，最终目的是以开业前后的活动为载体，将酒店全方位的宣传出去，先声夺人、打造海欣君悦品牌形象，达到目标市场认知程度，广泛吸引消费的关注，为开业后宾客盈门、经济效益提升打下扎实的基础。故在此提出酒店开业前市场推广活动计划，通常来说，消费者会对企业的四个方面比较关注，也是我们能够确立竞争优势的重要因素：产品、服务、价格、独特性。也可以用一句话来说明，我们在以什么样的价值定位来面对消费者，并且会持续地进行关注和投入。目前依照我们所了解的情况，整体的传播和营销策略应该分为三个阶段

:

第一个阶段

这个阶段营销的根本目的是要强调泗阳海欣君悦大酒店对泗阳酒店业的介入，对健康养生、尊荣品位的态度和观点。而目前针对泗阳或者是淮安的旅游景点是无法给酒店带来一定量的旅游观光团队，建议本阶段主要把宣传重点放在政府及开发区周边企业的政治与商务接待上面来。把目标市场做详细的市场细分，并根据细分市场去又针对性的去宣传推广，以达到在泗阳酒店行业以最快的速度占领市场份额。

第二个阶段

这个阶段中，随着泗阳海欣君悦大酒店在泗阳酒店业市场有一定的市场份额及品牌效应，针对泗阳当地的人文生活习俗，制定相应的特色产品及特色产品组合，做到在泗阳酒店业起着领头羊的作用，引领当地酒店的发展方向，避免其他竞争者抢占酒店客源。

第三个阶段

随着酒店特色及品牌效应的形成，泗阳海欣君悦大酒店将成为高端群体私人会所或俱乐部，政府及周边产业的定点酒店。

二、项目属性分析

1.地理位置一般，周边靠近淮安市区，有直达高速公路；1小时可达淮安、宿迁市区。

2.多功能综合体：各式豪华客房、商务中心、会议室、宴会厅、SPA、健身中心及各类特色佳肴。

3.同行业竞争略显优势：除新世界大酒店之外，名豪国际大酒店、泗阳大酒店、意杨之乡大酒店等都不具备相应的竞争能力。

4.目标客户清晰：海欣申禾自有客户、附近政府单位人员，以及本地高端人士。可延伸至外来散客。

三、酒店市场定位

泗阳海欣君悦大酒店是泗阳首家按照高标准打造的精品商务型酒店。是一家集商务、餐饮、休闲、观光的四精品园林式酒店。

XXX创意设计

篇4：酒店营销部年度工作计划

篇5：酒店营销部年度工作计划

一、参与酒店经营理念、酒店市场定位

- 1、充分了解酒店各种经营设施、经营项目。
- 2、销售部提出酒店市场定位建议，以报告形式上呈总经理。
- 3、参与酒店各部门价格制定，提出合理建议，以报告形式上呈总经理。

二、市场环境分析

- 1、酒店周边经营环境分析。
- 2、竞争对手情况摸底分析。
- 3、酒店优劣式分析。
- 4、销售目标分析。
- 5、召开市场分析会议，以报表形式将销售部分析的情况告之酒店各经营部门。
- 6、提出合理改进意见，以报告形式上呈总经理。

三、制定销售部岗位职责、规章制度

- 1、制定好销售部岗位职责、规章制度，以报告形式上呈总经理批示。

四、制定酒店销售策略、销售部政策与程序

- 1、制定酒店销售策略，以报告形式上呈总经理批示。
- 2、制定销售部政策与程序，以报告形式上呈总经理批示，并分发酒店各职能部门。

五、人员培训

- 1、依据酒店员工手册，酒店及部门的规章制度对员工进行综合素质培训。
- 2、依据总经理批示的销售部政策与程序对员工进行专业技能培训。
- 3、依据酒店的现有情况对员工进行爱岗敬业、团队意识培训。

六、参与建立酒店企业文化

- 1、确立酒店标识。

- 2、制作酒店企业简介。
- 3、制作酒店各种客用印刷品以及客用问询表格。
- 4、参与酒店各部门经营环境的布置。
- 5、参与酒店各部门经营项目的确立，并提出合理建议。