

酒店营销工作计划 (精选5篇)

篇1：酒店营销工作计划

一、销售部之办公室的日常工作：

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能加强我个人的交际技能。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我加强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署状况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简约(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。

在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，由于银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。

三、实时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为__公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否实时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要实时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不须要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到实时、精确，让公司领导依据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能掌握风险。

篇2：酒店营销工作计划

一、加强教育培训，强化员工队伍素养

经过三年多的运作，郡琳酒店已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以来宾为中心”的服务理念。全年酒店以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”“安全才是酒店的最终效益”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素养，不断提高服务水准，依据酒店实际状况，结合有关火灾、治安事件、食品安全等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。参与培训人次占酒店总人数95%以上，使员工真正把握安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍的整体素养

起到了积极的作用。

二、加强市场营销，不断调整客源结构

为从长运动身，酒店专心做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章;做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大。并做好以下几方面工作：

1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

2、落实协议单位的回访制度。酒店依据每月销售报表的排行，设计了客户回访表，有针对性地选择协议单位进行回访。通过回访拉近了与客户之间的情感距离，有效地推动了销售业绩的提升。

3、专心做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，准时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断敏捷推陈出新，才能在严峻形势下连续保持较高水平。

三、细化服务措施，提高来宾满足度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高来宾的满足度。为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满足作为衡量我们工作的标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。例如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨;以特有的甜蜜微笑，问候、接待每一位客人;以“首问责任制”，解决客人提出的全部问题;以“关心、爱心、放心、细心、诚意”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风;为提升酒店的服务和管理水平,我们在抓好标准化管理和规范化服务的同时，进一步体现服务的微小、细节之处。要求员工在客人开口之前，擅长通过观看把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人供应超前卓越的个性化服务。例如：每当客人到店时，我们的服务员主动热忱地与客人交流，以把握更为具体的资料，便于向客人供应有针对性的服务。当有怀抱婴儿的客人入住时，无论总台还是楼层服务员观察都会主动询问是否需增加婴儿床。入住客人过生日时，服务员就会主动送上一份水果，一份衷心祝愿。有的长住客人每次入住后，服务员都会记住他的生活习惯，准时为他供应服务。正是有了这些细致而又布满人性化、个性化的服务，却让客人感受到酒店供应的硬件与软件服务自然得体，使身处外地的客人感受到“家”的暖和。

篇3：酒店营销工作计划

20xx年的到来，在即将过完的寒冬里我们已闻到春天的芳香，于此同时，酒店给我们部门制定了新的工作方案，作为市场营销部的我们是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理进行经营决策，

制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

20xx年1月我们依据董事长给出的营销思路结合酒店现状做出以下酒店销售部工作方案：

一、建立健全完善客史档案的建立

建立完善的客户档案，对来宾按签单重点客户，会议接待客户，有进展潜力的客户等进行分类建档，具体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，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和进展新客户，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愿。今年方案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沟通，听取客户意见。

二、开拓市场，争取客源

今年营销部将协作酒店完成与公司签订的经营方案目标，所以营销部将调动营销人员的乐观性。营销代表实行工作日志，每工作日必需完成访问两户新客户，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状况及工作日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，进展新客户，并在访问中准时了解收集来宾意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

三、热忱接待，服务周到

接待团体、会议、客户，将会做到全程跟踪服务，“全天候”服务，留意服务形象和仪表，热忱周到，针对各类来宾进行特别和有针对性服务，最大限度满意来宾的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，准时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

每季度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，把握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室供应全面，真实，准时的信息，以便制定营销决策和敏捷的推销方案。

五、主动协调与酒店其他部门接好业务结合工作

亲密与抚仙湖周边的酒店合作，依据来宾的需求，主动与酒店其他部门亲密联系，相互协作，充分发挥酒店整体营销活力，制造最佳效益。加强与微信平台等单位的关系，充分利多种广告形式推举酒店，宣扬酒店，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。

篇4：酒店营销工作计划

1、努力学习，进步业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务程度、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比拟单一，大局部产品都是通过流通渠道进展销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比拟多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并渐渐向其他企事业单位浸透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和探索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析^p和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经历和感官认识的缺乏。理解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商亲密配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。但凡遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚刚的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去开展，学会用多种方法控制事态的开展。

篇5：酒店营销工作计划

一、每天工作:

1.跟进3位大客户：XX制衣有限公司;XX布业有限公司;XX国际。联系感情,了解春交会的消费动向及最近住房安排。

2.跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。

3.陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。

4.跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定

住房名单，做好控房。

- 5.针对性地拜访与广交会有关系的各个公司.
- 6.完成季度客户答谢会的操作方案。
- 7.跟进春交会期间的房间价格是否作调整,及宣传工作.

三、四月份的工作安排

- 1、积极应对四月份住房小高潮，做好服务工作，确保优质的服务。
- 2、不断开发新客源.以抢占更多的市场份额.
- 3、国际劳动节、父亲节及儿童节的促销方案。
- 4、由于二，三季度属于淡季节，制定定期促销活动，如消费送现金券等。
- 5、端午节种子的销售。
- 6、5月31号将完成中秋节目标客户群的客户名单安稿,为中秋节月饼销售做准备。
- 7.完成下达的各项工作指令，协助赵总完成各项工作。