酒店销售年度工作计划(组合3篇)

篇1:酒店销售年度工作计划

针对销售部的工作职能,我制订了销售部20xx年工作思路,现在向大家作一个汇报

一、建立完整详细的客户档案以及资料

建立完善的客户档案,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、企业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。计划2012年逐渐筹办客户答谢会,以加强与客户的感情交流,听取客户意见。

二、开拓创新,开拓市场,争取客源

今年销售将配合酒店整体新的营销体制,重新制订并完善2012年销售任务计划及业绩考核,提高销售代表的工资待遇,激发、调动营销人员的积极性。以月度营销任务完成情况及工作日记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。

计划人员编制具体为3人,明年加强酒店招聘工作,填补空缺岗位。

强调团队精神,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,"全天侯"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,最大限度满足宾客的精神和物质需求。向客户征求意见,了解客户的需求,及时调整营销方案。

做好超值服务,用细节去感动每一位客人。

四、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,创造最佳效益。

五、加强学习,提高销售技巧

争取空闲时间加强自身学习销售技巧,对本部门人员做好培训工作,提高销售水平。

20xx年销售部在酒店领导的正确领导下,将会开拓创,团结拼搏,创造销售部的新形象、新境界!

篇2:酒店销售年度工作计划

酒店前厅年度工作计划酒店销售部的年度工作计划

针对销售部的工作职能,我们制订了市场营销部xx年工作思路,现在向大家作一个汇报:

一、建立酒店销售公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案,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,企业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、开拓创新,建立灵活的激励销售机制。开拓市场,争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的销售体制,重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则,销售代表实行工作日记志,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,以月度销售任务完成情况及工作日记志综合考核销售代表。督促销售代表,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。

强调团队精神,,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,"全天侯"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,最大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

与酒店其他部门密切配合,根据宾客的需求,充分发挥酒店整体营销活力, 创造最佳效益。

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。

xx年,销售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。

感谢您的阅读,祝您生活愉快。

篇3:酒店销售年度工作计划

酒店年度工作计划

1、努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年,销售部的主要工作之一将放在提升散客入住率上。我们拥有大多数 酒店不具备的优势,那确实是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用全部可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的运用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大 提升。

2、加强与各大旅行社间联系

20xx年销售部制订在旅游黄金周到来之前,利用周末的休息时间,到省内几大的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访,与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系,使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店,以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道销售战略的运用

20xx年销售部会根据不同的节日、不同的季节制订相应的销售方案,综合运用价格、产品及渠道战略将酒店的客房,棋牌,餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动地地位,以限度的吸引顾客,从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

建立良好的沟通机制是有效实施销售方案和完美服务顾客的保障。因此销售 部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作,互相配合。以一个整体面对顾客,充分发挥

酒店整体销售活力,创造效益

- 5、具体的目标明确
- A、会议计划收入为13万,理想目标是完成15万。
- B、会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。
- C、由销售部带来的餐饮收入突破40万

新的一年,我们必将继续探索,继续学习,我们希望又会有忙碌而充分的一年,但是明年再回过头来总结的时候,我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美,但希望销售部在新的一年里,全部工作都有起色,有突破,有创新,最终因此要有不错的业绩。我始终坚信天道酬勤,有付出,就确信会有丰硕的成果等着大家!

