# [酒店领班工作计划]酒店营销下半年工作计划2024

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-21

*酒店市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，以下是由本站小编为大家精心整理的“酒店营销下半年工作计划2024”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。　　>酒店营销下半年工作计划2024　　市场营销部是负责对外...*

　　酒店市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，以下是由本站小编为大家精心整理的“酒店营销下半年工作计划2024”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。

　　>酒店营销下半年工作计划2024

　　市场营销部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，它对总经理室进行经营决策，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。

　　针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部2024年下半年工作思路，现在向大家作一个汇报：

　　>一、建立酒店营销公关通讯联络网

　　2024下半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、开拓创新，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2024下半年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，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。

　　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。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。

　　>

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找