# 酒店营销上半年工作总结|酒店营销上半年工作总结范文

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-24

*转眼间，在营销部已经工作半年了，朋友们你是不是打算写工作总结呢？下面是由本站小编为大家准备的“酒店营销上半年工作总结范文”欢迎大家阅读，仅供参考，希望对您有所帮助。                                 ...*

     转眼间，在营销部已经工作半年了，朋友们你是不是打算写工作总结呢？下面是由本站小编为大家准备的“酒店营销上半年工作总结范文”欢迎大家阅读，仅供参考，希望对您有所帮助。

                                      >酒店营销上半年工作总结范文

    　酒店营销部上半年工作总结及下半年工作计划XX年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。一、营销部主要完成工作1、会议接待方面XX年上半年主要接待了，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。2、客户的开发与维护A、客户开发：XX年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等（网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114）。B、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。3、旅游市场的整体开发一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、XX中旅、和平国旅……

　　>

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