# 2024年夜场主管工作计划和目标(3篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-30

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。夜场主管工作计划和目标篇一篇1：夜场筹备策划ktv日常...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**夜场主管工作计划和目标篇一**

篇1：夜场筹备策划

ktv日常营业流程和服务规范

营业前准备工作 1、准时上班打卡

2、穿好工作制服，整理好自己的仪容仪表 3、备好工作用具（笔、火机、开瓶器、酒水单）4、准时到指定地点开班前例会 5、经理、主管安排当天的工作情况

6、陈述工作中的失误，并指导正确方法。表扬好人好事等； 7、礼貌用语的背诵、呼公司精神口号及爱的鼓励呼唤。8、备好厅房一切用品（杯具、烟盅、色盅、吧巾、蜡烛等）

9、搞好厅房的一切卫生（地毯、沙发、台面、电器、洗手间、墙壁、消防器材、植物等）特别是死角及沙发下卫生。 10、摆台（按公司规定的摆台标准）。

11、检查厅房音箱设备是否正常（如不正常通知总控维修）。

12、检查电脑点歌系统、上系统是否正常。（如不正常通知电脑房人员维修）13、检查厅房固定财产是否完好或缺少、损坏。

14、保持房内空气清新，无异味，点燃香薰灯在房内香薰10—20分钟。 15、灯光调到最佳亮度，空调温度调到适宜。一般（18℃—22℃）。16、标准站立姿势站位，等候客人的到来

ktv服务流程

咨客带客——————有客人到达米到2米处，热情致迎客词：“晚上好，欢迎光临”。客人到房，主动开门让道打手势“里边请”，并指引客人入座，然后迅速调好灯光，空调，电视，音响。（可顺便询问客人灯光，空调效果感觉是否合适）客人坐下——————首先自我介绍“我是本厅房服务员，很高兴为您服务”（注意站姿，表情），接着询问：“请问您是先听音乐还是看电视”（有手势），如看电视，应询问：“请问喜欢看哪个频道”，并做好相应调试（注意音量合适,操作时侧身半跪）。上茶—“请您先听一下音乐或先看一下电视，马上为您送上茶水”。茶来了，敲门三下(一重两轻)“对不起，打扰一下”，送上茶水说“请用茶”（注意正确使用托盘，人多时不需要上茶）。

点酒水标准跪姿，双手递上水牌，(右手大拇指按住酒水牌正中间位置,左手托住酒水牌底部,公司标志名称要正对着客人,当客人准备接过看时,要迅速为客

人打开第一页请客人过目)并说:“这是本公司酒水牌，请您过目。：（熟客可省

略）待客人看一会————“请问先生/小姐今晚需要喝点什么酒水”，并介绍酒水(从高价到低价,如我们公司有白兰地,威士忌,伏特加,红酒,啤酒,并积极推广公司专场酒水)。如客人点了红酒，应询问：“需不需要配七喜。（如点了长城红，一事定要问清楚年份）；点洋酒，要询问：“请问您是净饮，还是混合饮”，询问客人配相应的什么饮料，并问清数量，如点了芝华士：“请问需要配绿茶还是苏打水？”如要绿茶，则问：“先来半打绿茶好吗？”或：“请问先来半打绿茶还是一打绿茶？”如点了啤酒要根据房间消费,来询问数量.(总之要引导客人消费,让客人有选择性,而不是一味的问)点单时要注意眼神，表情并附和客人点头说：“好”或“是”。

推销小食——————客人点过酒水，主动推销“请问需要来点小食下酒吗？我们这里的厨房小食做得很不错。”如客人有兴趣则问“您是吃辣的，还是清淡的？”“比如xx小食，都很受客人喜爱的。”

复述—如：“您点了半打青岛纯生，一份鱿鱼丝，请稍等，尽快为您送上。”电脑下单落房卡--按培训要求.上开台小食—————“这是本公司为您准备的一套开台小食，请慢用。”(生果放在茶几中间,小食放两侧)叉一块生果，抽一张纸巾递给客人，并告之：“酒水稍后为您送上。”

上酒水如点红酒，洋酒，先备好器具。敲门(一重两轻)“对不起，打扰一下。”“不好意思，让您久等了。”接着陈述客人所点酒水，商标对向客人“请您验一下酒”(验酒右手拿住瓶颈,左手拖住底部)，示意选酒无差错。开酒水当客人面开启：询问“请问是现有帮您打开吗？”

倒酒水正确斟酒方法倒酒垫好杯垫（尽量在吧巾上操作），然后先宾后主，双后递给客人讲“请慢用”（附手势）。混合饮的酒水，要征求客人意见，按比例勾兑。如：“请问老板是要浓一点还是淡一点\"勾对后，搅匀用搅棒挡住冰块,倒一安士约1/6洛杯，双手递给主客：”请您品尝一下，这样勾对可以吗？然后给所有客人倒酒,加杯垫递酒(注意拿杯的下端并轻放,杯具一般放于客人右手侧),要有请的手势,说”请慢用”。酒水上完后及时撤走礼貌茶。

服务告一段落——————“您点的酒水已上齐,西厨小食正在为您准备,请稍等”或“您点的出品已上齐，请问还有什么需要？：如暂不需要，则回答“有什么需要请尽管吩咐，我就站在门外，祝您玩得开心。”倒退三步，转身出房,站在门轴处.巡台———桌面不要有水迹、果皮、纸屑、地面要保持干净，烟灰缸内不得超过三个烟头，换烟缸时应拿干净的纸巾盖上，然后绕过食品倒入垃圾筒，擦干净后，再绕过食品放回原位（注意整理台面时应先礼貌向客人打招呼）。勤开

添加酒水，及时收脏杯，空瓶，空盘，收剩果盘时要先询问客人：“请问这个需要吗？可以收走吗？”勤巡查洗手间卫生，如客人要上洗手间或其他地方，应向客人指明方向。房内要做到跟杯服务，做到“烟到火机到，嘴动纸巾到”，点烟时用手护住火苗，递到客人面前，纸巾必须叠成正方形。注意提醒客人消费多少，还差多少消费，积极推销酒水，小食等；如收小食空盘时，顺便询问一下“需不需要再来一份？”。随时要检查色仔,口香糖,公司设备,有损坏及时开破损单.服务告一段落应站在门轴方用余光注视台面和客人动向,每3-5分钟进房一次,做到眼勤,手勤,嘴勤,腿勤.大房人多或生日房应站在房内服务。（巡台服务另参照本公司66条“醒目参考”，包房dj另要在服务中穿插与客人的互动性，主动调动活跃房间气氛，如：敬酒、玩游戏、和唱歌曲等，积极促进房间消费，但也要遵循一些规定和技巧……）

买单———客人叫买单，应先问客人还需要什么，如遇客人消费不够，要提醒客人点够消费，如：“为了您的利益您可以点什么东西存起来下次来

喝。” 存酒卡交客人,然后说：“请稍等,我马上为您打单。”出门拿卡找主管,若不在直接去收银,让旁人看一下

房,打单前询问订房人是否打折,打单前后还要回房检查设备,买单时,要告诉买单人员谁是主客并做好其他协助工作.客人给小费，不论多少，双手接过并说：“谢谢”。

客人临走—提醒客人“请您检查您的随身物品，请别遗漏”。送客———拉开门后站有门口致送客词：“多谢光临，请慢走，欢迎下次光临。”客走后要检查遗留物品,地上的烟头等.客人走后—通知咨客，收拾卫生重新摆台。营业后收尾工作：

(1)客人离开后，首先关闭厅房的音箱、电器设备等；(2)检查地面上、地毯上有无正在燃烧的烟头及时消灭。(3)检查房间内有无客人遗留物品，如有上交经理。(4)检查杯具、设备、设施等物品有无损坏。

(5)及时熄灭台面上正在燃烧的油灯或蜡烛，做到开源节流。

(6)有客人喝剩余的酒水，立即落单让主管签字确认报收银、酒吧充公。(7)清理台面的一切杯具、烟盅等杂物。用杯筐装好送到洗涤间。(8)用清水擦干净台面上的酒渍、油渍、蜡烛油等。

(9)清扫地面纸巾、杂物等，如有香口胶或客人呕吐之地方要通知pa清理并洗涤。(10)打扫完厅房洗手间卫生后，清洗干净吧巾、抹布晾在台面边上。方便第二天使

用。(11)关灯、关空调、关闭一切电源。还麦克风、摇控到总控室。将房门敞开散异味。

(12)让主管检查房间卫生，设备设施情况。参加班后例会听取主管对当日工作的总结

商界28法则--28定律

任何行业都存在的法则-28法则，现已被定义为28定律，从事商业的您不得不知道的规则。

在1897年，意大利-经济学专家帕累托曾研究英国人的收入分配问题时，发现大部分的财富流向到小部分人一面；某一部分人口占总人口的比例，与这一部分人所拥有的财富的份额，具有比较确定的不平衡的数量关系。帕累托的研究结果显示：２０％的人占有８０％的财富。因此，８０／２０成了这种不平衡关系的简称。习惯上，８０／２０讨论的问题是顶端的８０％而非底部的２０％。经济学家把这一发现称之为“帕累托收入分配定律”，认为是“帕累托最引人注目的贡献之一。” 后人对于帕累托的这项发现进行了不同含义的命名，例如帕累托法则、帕累托定律、８０／２０定律、二八原理、28法则、最省力的法则、不平衡原则等等。

帕累托“28法则”最典型表现是：８０％的产出，来自于２０％的投入； ８０％的成绩，归功于２０％的努力；８０％的结果，归结于２０％的起因。告诉人们这样一个道

理，即在投入与产出、努力与收获、原因与结果之间普遍存在着不平衡关系。少的投入，可以获得多的产出；小的努力，可以获得大的成绩；而这关键的少数，往往是决定整个组织的效率、产出、盈亏和成败的主要因素。这实际上反驳了“一分耕耘一分收获”的道理，强调的是“一分耕耘多分收获”。

帕累托的“28法则”，其重心放在“不平衡”上，而不是道德评价上，它是以公平性为假设作为前提的。

有人曾对“28法则”作这样的解读：当今社会，一个公司的成员，往往只有２０％的人在认真做事，而另外８０％的人是旁观的和拖后腿的。这一解读说明的道理是：要想解决问题，就要抓住关键，必须抓住２０％的关键，关键的少数决定着不关键的多数；但在应用过程中不能忽视另外不关键的８０％，要设法平衡８０％的心理，否则他们肯定会败事！

其实，在一个单位，２０％的人干活，８０％的人不干活，这是一种不平衡的平衡。红花虽美，毕竟需要叶子衬托，不管是绿叶还是败叶。“28法则”的重要意义就在于，通过揭示“现象上的不平衡 ”，提倡“思维意识上的寻求突破”。

从19世纪末帕累托提出“28法则”后。其重要的实用价值得到充分体现。无论是经济社会活动，还是人们日常生活，无不呈现出“28法则”现象： ――２０％ 的品牌占有８０％的市场份额；

――２０％ 的产品和２０％的顾客，承担了企业大约８０％的营业额； ――２０％ 的产品和２０％的顾客，通常创造８０％的企业利润； ――２０％ 的公务员承担了８

以上的市政工作； ――２０％ 的论坛作者发表了８０％以上的精品文章； ――２０％ 的高校教师拿走了８０％以上的

教学

科研津贴； ――２０％ 炒股者赚的钱是８０％的炒股者亏的钱，等。

总之，“28法则”就像放在某一环境中的“坐标系”，本身可能是不合理的，也可能是合理的，但在其左右一定有合理的部分，体现其重要的应用价值。

28法则

２０％拥有８０％的财富 ８０％拥有２０％的财富 ２０％用脖子以上赚钱 ８０％用脖子以下赚钱 ２０％正面思考问题８０％负面思考问题 ２０％做事业 ８０％做事情 ２０％重视经验 ８０％重视学历

２０％知道行动才会有结果 ８０％认为只是就是力量

２０％我要怎么做就会有结果 ８０％认为只要有钱我就会怎样做 ２０％爱投资 ８０％爱购物 ２０％买时间 ８０％卖时间 ２０％有目标 ８０％爱瞎想

２０％是在问题中找答案 ８０％在答案中找问题 ２０％放眼长远 ８０％只看眼前 ２０％把握机会 ８

０％错失机会

２０％计划未来 ８０％早上起来才向今天干什么

２０％按成功的经验做事情 ８０％按自己的意愿去做

２０％只做成功必须做的事情 ８０％只做自己喜欢的事情 ２０％可以重复的做简单的事情 ８０％不愿意做简单的事情 ２０％明天的事情今天做 ８０％今天的事情明天做 ２０％想如何能办到 ８０％想不可能办到 ２０％笔记好 ８０％忘性好２０％整理资料 ８０％不整理资料

２０％受成功人的影响 ８０％受失败人的影响 ２０％状态很好 ８０％状态不佳２０％相信以后会成功 ８０％受失败的影响 ２０％与成功人士为伍 ８０％不愿意改变环境 ２０％只为成功找方法 ８０％只为失败找理由 ２０％思想积极 ８０％思想消极

２０％今天的事情今天毕，今天开始计划明天的事 ８０％今天的事情到明天再做，事情等到明天再说 ２０％心动不如行动 ８０％永远都在等最好的机会 ２０％首先改变自己 ８０％希望改变别人 ２０％爱争气 ８０％爱生气

２０％鼓励和赞美 ８０％批评和谩骂 ktv开业策划书 以当今上海ktv娱乐业的总体发展和日益激烈的竞争趋势来看，传统模式和模仿他人的手段已很难在现今的娱乐

篇2：夜场最新营销计划书

香格里拉娱乐会所最新营销计划书

慢摇吧跟一般酒吧不一样，酒吧大多数都是以穿插演出为主。慢摇吧一般是以dj的慢摇舞曲来作为主流，它属于时尚店，其生命力不长，属于时代流行产物，在开设的一定时间里根据内堂装修，内堂特色可在短时间里赚钱，长时间经营不是主流之趋。所以现在的酒吧，慢摇吧都要有着一定的前卫管理模式策划者。如果只采用单一模式 那将会给自己带来麻烦。所以我们必须真正找到适合自己酒吧的经营出路。1.现在的酒吧大多数是拿着以前管理演绎酒吧和disco的管理模式进行管理 这样的管理模式对于现在来说是很落后的。只有少数酒吧在这方面做得到。这也是它们做的成功的所在。2.大多数酒吧做的经营模式路线是一样的，非常单一。也就是我们说的跟风经营，造成客人感觉去哪里都一样，没有新意。3.还有多数酒吧只着重装修而没有突出客人所需要的东西，所以酒吧不是装修越好生意就会越好。要是这样的话很多人都可以开酒吧了。4.多数酒吧缺少内涵.缺少亮点.缺少亲和力而没有体现出真正的酒吧文化。这样就造成客人去酒吧的目的没有达到，留不住回头客。5.在很多酒吧里特别注重dj和艺员，现在的很多dj还是存在着只会piaymusic而不会主动推销自己的music。歌手换得

多但是唱的就那么几首歌等等，却忽略了在各个方面人员重要性，酒吧所有人员是酒吧共同生存的条件。

6.酒吧管理人员知识面不够广泛，缺少自动捕捉信息意识，这对于酒吧在激烈的竞争中很主要。7.很多酒吧对自己员工没有做到很人性化

管理，没有真正的很好的关爱自己员工，这也很主要。让好的人才不容易流失才是重点！因此酒吧要做出自己的亮点和推销出有自己特色的酒吧文化，这样才能吸引广大爱好泡吧的消费者。

酒吧是供人们休闲娱乐的场所，应营造出温馨、浪漫的情调，使顾客忘记烦恼和疲惫，在消费的过程中获得美好的感受。酒吧的环境卫生在顾客眼中比餐厅卫生更重要。因为酒吧供应的酒水都是不加热直接提供的，因此顾客对吧台卫生、桌椅卫生、器皿洁净水平、服务人员的个人卫生习惯、洗手卫生等非常重视。酒吧的氛围和情调是酒吧的特色，酒吧的氛围一般是由装饰和布局，家具和陈列，灯光和色彩，背景音乐及活动等组成。酒吧的氛围和情调要突出主题，营造独特的风格，以此来吸引客人，员工形象：仪容、仪表，直接影响酒吧的形象。着装按酒吧要求着装，保持整洁、合身，反映出岗位特征。神态通过脸部表情及眼神变化来吸引顾客，即眼神应允满自信神采。语言通过礼貌的语言，来表达对顾客的关心和重视。规范服务员工精神，酒吧员工标准的服务规范，体现了酒吧的团体精神和员工的合作精神，给客人一种训练有素的感觉。酒吧员工的工作态度和精神面貌，给客人留下深刻的印象才能强化酒吧的形象。店面形象营销是通过名称、招牌及宣传广告使大众了解酒吧，从而达到销售的目的。我们店面现在出现的情况应该是当初市场定位错误和决策者的设计失误。

所以针对目前店面出现业绩直线下降的问题，为了能够提高营业额，以下有一些方案：第一给于消费者更多的附加值，第二推行促销活动促进消费者再次消费，第三与其他会所进行竞争，让消费者明显感觉到本会所与其他

会所的不同，尽显本店的性价比。

从目前来看，本会所主要的上客营业时间为晚场时段，以学生和工薪阶级、青年为主，年龄一般在22-40岁之间，因此这是我们本次活动的最主要的两个消费群体，这些群体也就是我们最主要的促销目标，所以我们要针对此类消费群体开展营销策略。

思路分析：营销整体分析消费群体形态分析及问题所在1、没有来过的消费者如何宣传，如何引导？

2、来过以后还会选择来的消费者为什么他还会来，怎

样才能吸引他再次消费？

保住现在的客户群体是我们首要任务，引诱再次消费是最终任务，至于开发市场可考虑在稳住现有市场的基础上可以进行考虑

如何让已经选择的消费者能够得以满足，留下良好的印象？消费者得以满足最主要的是体现在我们的性价比上，他们需要的是什么，我们需要的是什么，他们付出了想得到需要的，我们能否满足？我们做到了消费者能否接受？这是我们考虑和研究的主要问题

a、我们能否提供周到的服务，能否热情对待每一个客人，服务品质

b、能否给客人带来快乐，能否满足客人的要求

c、能否与客人产生互动，给客人带来更多的附加值，现场的气氛

如何让刺激消费者，控制消费者在下次再次选择？ 当消费者尝试过后，会给他们留下什么印象，他们是高兴而归，还是失落而回，在现在竞争激励的情况中，我们除了好的设备和环境及高品质的服务，我们还有什么能激发客人选择我们，第一就想到，这些是我们需要研究的问题所在a、我们所有的一切有没有发挥到最高的水准，设备、环境、服务、产品？

b、我们所提供的一切，客人是什么样的感觉，客人会怎么评价他的这次消费？

c、我们给予客人的是什么，有没有得到意外的附加值，如何引诱下次消费？

d、下次消费他还会来吗，有什么值得他来的地方，下次来能享受到什么

活动方案分析：针对以上问题的分析，我们要进行匹配分析，制定出适合客人的企划活动来刺激每一种心里因素，以便确保每一步在我们的掌握之中

针对本次消费的客人，首先我们要确保我们能够发挥出现有最高品质的硬件及软件设备、环境、服务、产品是首要环节，也是最直观的，只有满足了这一切的情况我们才能做到最基本的稳住现有的客人，但是在这的基础上我们要能够让客人感觉到更多的附加值及与客人进行互动，这样才能给客人留下更好的印象，真正感受“性价比”

引诱再次消费的客人

引诱再次消费，首先要确保消费者已经认可快乐的情况下，否则不可能会再次消费，因此与上个环节有很重要的关联性，在满足客人本次消费的情况下我们要让客人再次消费会选择，必须主动出击进行刺激消费者心理，给客人一种我们这里有他需要或者属于他的东西的感觉

a、让客人拥有一些可下次使用的优惠券及赠品

b、连续消费可获得我们提供的积点礼品

c、消费满多少金额送小吃礼品或者酒水券

广告宣传配合方式

1、店堂海报宣传

店堂明显处进行x展架及海报张贴，内容以突显噱头为主，刺激客人进一步了解

3、电视字幕宣传

篇3：夜场各部门岗位职责总汇

我们知道岗位与岗位职责之间的不协调的关系,而给管理执行带来许多困扰的烦恼。因此必须要明确各人的岗位职责。这次娱乐服饰为大家介绍夜场主管岗位职责。

1、准时主持每天的班前例会，了解员工的出勤情况，检查员工的仪容仪表，布置当天的工作任务，并根据编排的工作岗位安排服务员上岗。

2、负责本部门员工的考勤，编排好每周的更期表，处理好有关请假、休假、迟到、旷工等一切事务，确保楼面运作正常。

3、检查所管区域的台、凳、椅及台面配备的摆设，所需用品用具是否充足，电器设备和灯光有无问题。

4、安排好每天的物品领用和申购，查看要作记录并跟进所有工作。做好营业前的一切准备工作。

5、逐步做好收市工作（不影响客人为准），清理酒水牌、杯具、用品用具等，并督促做好卫生工作。

6、督促员工搞好卫生并进行整体检查，注夜场各部门岗位职责总汇

意卫生死角的情况，发现不合格之处，分配下属做好。

7、向出品部了解当天的供应品种，搞清楚当天的洁清品种和急需促销的出品。

8、营业中不断巡视各区域的运作情况，督促服务员按标准为宾客服务，并提供技术指导，不断提高部门的服务质量。

9、工作中不断与客人沟通，妥善处理宾客的投诉和咨询，及时调解各部门之间、员工之间、宾客之间、员工与宾客之间的矛盾纠纷。

10、做好当天的工作记录，并开班后会总结今晚的工作情况。

**夜场主管工作计划和目标篇二**

2024年夜场销售工作计划

当前中国一直在不断地发展，经济情况越来越好，居民的消费水平也在不断的提高中，因此居民都有了更多的享受消费资历。正是在这种情况下，我们国家的酒吧、ktv这几年轰轰烈烈的开展发展起来，现在去ktv唱歌，去酒吧喝酒已经成为时尚。

但是在酒吧、ktv的管理上，我们还是有很多的漏洞的，这些都是需要不断的进步的，这样我们的管理只要跟上去了，酒吧ktv才能更长远的发展下去，这些都是我们要不断的进步的地方。

在酒吧的人群里，从消费的角度说即销售者与消费者，这两种人，不仅仅是消费的关系，更要沟通、交流，让消费者不仅仅是在酒吧时，在消费时，才知道，才想起酒吧这个场所，这就是所谓的人性化营销手段。目的：沟通、交流、互知，扩大酒吧知名度!

强力打造，追求世尚，高品位的生活，成了现代都市人的生活目标，酒吧便成了一个放松、休闲、娱乐、会友的好去处，酒吧不失为夜生活的首选，也是都是消费的闪亮增长点。

消费群，泡吧一族的心态分析：

1.追求主题性酒吧，不为放松，不为休闲，只为追求艺术，与志同道合者相聚。

2.追求放松，追求刺激，释放生活的压力，是泡吧中狂热的一分子，要high出激情，high出状态。

3.追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪厅去折磨耳朵，他们要的是恰当迷幻的灯光，适合氛围的放松的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声笑语，他们绝不允许别人的打扰。

纵观：所以在酒吧的市场定位上要根据当地的市场以及主流形式确定准确的市场定位以及广告宣传，建立起酒吧与消费者沟通的桥梁!

公司是一家集慢摇和ktv为一体的综合性娱乐公司，运用先进的管理体系，引进最新的娱乐方式，本着宾客至上，质量第一的经营宗旨，竭诚同心，求实图强的企业精神，打造一流的娱乐品牌。

市场形式：结合多方资源，做综合性娱乐场所，了解大众消费心里，突出特色品牌优势，没天有不段的更新，在硬件配置完善的情况下，提高软件的服务质量，提高出品质量，每天有不段的更新，让消费者感觉好玩，新鲜又实惠。

市场定位：做中高档次的娱乐公司，突出特色优势，打造企业品牌文化，服务，出品质量高，节目互动形式精彩多样化，瞄准中高层次消费群体。

1.企事业单位----国家企事业单位中高层领导-

2.私企、个体----个体私营老板

3.中档散客---旅游、商务人员

4.团队----企事业单位、私企、团队组织

准确的市场定位，高品质的服务，两好的信誉都具备的同时，信息输出是最关键的。娱乐公司的广告不可能像其他的产品一样大量的投放媒体广告。选择合适的媒体进行广告宣传，通过自身的酒水营销策划与整合策划相结合，完成市场推广的目的。

1.销售部

把酒水促销做为杠杆，并在媒体及自身演出，软件设施服务来吸引客人，在节假日追求利润最大化。

2.)团队客源。以企事业单位，个人团队组织为主要销售对象，通过各种途径进行联络，通过各种合作方式来进行引导消费，3.)散客市场。散客市场的开发是最主要的市场，也是最难开发的市场，重点是高收入的白领阶层和没有夜总会的宾馆。

加快行业的连锁网络，加强各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户。根据客人不同的需要，提供不同形式的套餐。联系出租车公司，采取差价带客提成方式，既宣传公司，也为公司带来了一定的客源，针对市场整合营销，开辟抢定热线，并给予一定的优惠。

2.内部消费链的建立

通过外部宣传，结合内部全员促销完成内部消费连接

外部宣传与促销

新闻媒体的全面合作(除正常的广告和栏目合作外抓住时机策划炒作一些临时性的新闻，提高公司的知名度和美誉度。

加强与媒体栏目间的合作，进行票、券营销。

交通工具上的宣传。

人员促销，团队联系，建立网站论坛及其他媒体等，把客人吸引进来，并通过自身环境，服务，节目内容留住客人。

3.内部宣传

客人来到要促成消费，必须把自身特色，产品介绍给他们，这样需要建立内部宣传网，从客人进入大厅开始，就要让客人了解经营特色和模式

4.提高回头率

通过各种途径，把客人吸引进来，留住客人，提高回头率是关键所在，只有留住客人，让客人满意才能提高回头率，才能提高存量，只有累积，才会有存量增加，才能保证相对稳定和较高的客流量。留住客人的手段，除了场所的硬件设施外，还包括软件服务，节目质量，玩的内容，自身特色等，同时还可以采用赠送让利等优惠手段，进行前进的客源稳定并逐渐增加客流量。

1.工程装修有问题，因为场地大，里面没有装出慢摇吧的味道，灯光光线不适合，没有体现暖色调，具体的工程改造见具体的方案。

2.没有确定的市场定位，具体定下来是以什么模式在做，一旦确定就要一成不变的追随着这个目标去做。

3.没有自己的特色。

4.公关人员形象素质不够，人员数量不够。

5.营销推广力度不够

6.缺乏有效有力的管理手段。

7.会议无实质性的效果

8.业务管理混乱，人员散漫。

9.宣传力度不够，好多人都不知道这里是做什么的。

1.简单的工程改造，确定明确的市场定位，这个要详细的分析，如果这次要是在确定不准确，对场所以后的发展非常的不利，详细了解市场，再做出决定。

2.改革重组：实施机构机制改革，人事改革、工资改革、业务改革、。

3.加大招聘力度，进行人员重新组织，以一个新的起点开始培训。

4.建立完善的规章制度，员工手册，奖惩制度……等

5.组建营销团队，确定薪资定位标准，制定详细管理办法。重点放在这一块，招聘专兼职公关人员，介绍以往营销经验，进行培训沟通介绍工作模式。实行新的营销模式。

6.实行公司全员营销，包括舞台上的演员也要加入到营销的队伍中来，制定详细的操作方案和管理方案。

7.健全各部门的管理制度，加强约束力度，实行所有人按规章制度的原则，违者必罚。

8.所有公司员工一律着工装上岗。

9.人员重组后各部门经理下达一定的任务，给予一定的权限，遵循谁管理，谁负责，谁盈利，谁得利的原则，责任到人。

10.重新组织质检部，可由管理人员兼并，每天定期对卫生、服务等各项工作进行检查。

11.制定新的营销及宣传推广方案，以新的形势进行炒作性宣传。

12.前期放在人气的炒作上，重点放在女孩子这一方面。利用以前操作过的一个暖场计划。

13.实行会员制营销。制作靓女卡、会员卡、储值卡。制作会员手册。

14.制定行之有效的任务计划，联系经验丰富，客户多的妈咪。

15.组建营销部增强对外业务联络的力量，白天也开发新的客源市场，晚上应酬，提升消费率，要求先进行业务培训。

16.增强节目的可欣赏性和精彩性，做出自己的特色。

不能抓住顾客就不能生存是企业最基本的经营原则。

1.确定我们的档次规模在经营价格中针对市场做相应的定位，产生价格优势。

2.通过各种媒体宣传创造一定的广告效应。

3.舒服的环境，高档的硬件，优质的服务，好的资源，新的经营模式及管理理念。

4.口碑是一种既省钱又具有实在可信度的传播方式，可以充分发挥公司人员，通过平时的工作和社交来宣传，企业对顾客所传达的信息一定要突出顾客可以从消费中得到什么实惠，而不是向顾客要求什么。

1.经营娱乐的最基本理念是“以人为本、以客为尊”，积极创造都市生活，营造温馨浪漫的环境。

2.保证客户的满意和忠诚度，以良好的软件服务及出色的公关服务让客户满意。

3.明确制定行政、营销组织框架，制定各部门的规章制度、奖罚制度及各级岗位职权和职责。

4.组建完整的公关及营销推广人员队伍

5.制定营销公关经理合理的业绩定位及酒水推广方案，称职定位。

6.制定合理的适应市场的产品价位，保证出品质量和速度。

7.在软件服务上，保证本公司的服务的专业性和一流性，通过严格的培训和强有力的管理使服务人员的服务水平和公关应酬技巧得以发挥。

8.公关人员的管理需有一个完整的体系，秩序管理，安排其相关的管理人员。

9.薪资定位。全员营销薪资定位，各个部门负责人的工资与本部门的业绩挂钩，多劳多得，不劳不得。

10.各项工作开展时间表。(待定)

11.每月的营销目标。(待定)

职权是执行任务的权利，职责是完成任务的义务，当工作出现有权无责或有责无权时，就会产生有心无力或消极现象，职位并不重要，重要的是责、权相符。

**夜场主管工作计划和目标篇三**

夜场ktv主管工作报告范文

夜场ktv主管工作报告需要怎么写呢？我们不妨来参考下范文吧！以下是小编为大家搜集整理提供到的夜场ktv主管工作报告范文，欢迎阅读参考学习。希望对您有所帮助！

夜场ktv主管工作报告范文1(一)考勤管理规定：本规定要求部门经理/负责人每天上下班要打卡，除本休日外，休假、请假要履行正常的审批手续。若违反规定，将给予相应处罚。自实施本规定以来，部门经理/负责人上下班比较准时，基本杜绝了迟到、早退或不打上下班卡的现象;休假或请假也均能按正常的手续办理，规范了酒店的管理。

(三)总值值班相关规定：本规定将总值值班时间、总值值班职责、总值值班记录的记述要求、总值值班人员的纪律要求、总值房的安排、违规处罚等多项内容重新强调，以激励总值值班人员履行工作职责。自实施以来，值班人员基本上能在岗履行自己的职责，及时处理值班期间发生的突发事件和客人的投诉，没有发生脱岗、不履行职责等现象。值班记录的记述也比较规范。

(四)工作日志的记述：从6月5日起，各部门经理/负责人每天基本上能记述工作日志，并于次日10:00交总办/人力资源部收集，统一交总经理阅处。据统计，几个月来因工作日志未上交、迟上交或应付式记述等原因而受到处罚的极少数。

(五)每月工作

总结

：自6月份以来，各部门经理/负责人基本上能在每月5日前提交上月工作报告，内容也比较详尽，包括：总结上月工作完成情况、未完成工作情况及亟待解决的问题、下月的工作计划、对本部门、酒店工作的意见或建议、本部门的人事动态。

(一)加强组织管理：强化员工宿舍的组织管理。一是明确后勤主管理员的工作职责，激发后勤主管的工作积极性，发挥后勤主管的重要作用;二是要求宿管员认真履行工作职责，对宿管员的履职情况进行评定，实施奖罚制度;三是评定员工宿舍长，将日常的管理工作交给宿舍长完成，形成人事部经理后勤主管宿管员宿舍长四级管理的网络。

(二)加强宿舍水电管理：根据季节和级别的不同，对酒店员工用水用电进行规定，节余水电进行奖励、浪费水电进行处罚。自实施本规定以来，员工宿舍用水、用电量减少很多。在每周检查宿舍卫生时，对员工使用的大功率电器进行收获，并对使用人进行处罚，杜绝高功率电器在宿舍的使用，降低了不安全的隐患。

(三)实施宿舍卫生规范和检查、奖惩办法：根据我酒店员工宿舍的具体情况，制定宿舍卫生规范，规定每周检查一次宿舍卫生。对卫生比较差的宿舍实行反馈由部门负责人督导通报批评罚款的程序进行逐步的改善。经过几个月来的不断努力，宿舍卫生比以前大有改善，轶序良好。

(四)规范访客登记：规定员工亲友探视时间，且必须履行登记手续。对拒不填写《登记表》者，宿管员可禁止其进入员工宿舍。未经许可的外来人员一律不准进入宿舍楼。来访人员不得擅自进入非探访员工宿舍。到了规定的探访结束时间，宿管员必须催促来访者尽快离开。几个月来，宿管员认真执行这一规定，没有因为来访员工亲友而出现意外的情况。

(五)规范室、电视房的管理：室、电视房刚开放时，卫生与轶序都比较乱，且常有外人进来打牌、看电视。经过大家不懈努力，现室、电视房的卫生和轶序都比较好，杜绝了外人在里面消遣、娱乐，为员工创造了一个良好、安全的休闲环境。

三、

开展三次基层员工的培训工作 xx年7月份、9月份、11月份，人事部安排三期培训工作，参加培训的人员为各部门的基层员工，总共培训了150多人次。培训内容主要有：酒店基本知识、员工的仪容仪表规范、电话礼仪和微笑服务、员工的酒店意识、酒店消防安全知识、国内外风土人情、泉州旅游知识等。经过培训，员工对酒店的工作有所了解，仪容仪表、处理酒店事务更加规范，酒店的意识有所提高。

在人力资源部的督导下，各部门开展了岗位技能培训200多人次，现基层员工的实际操作能力有所提高，客人的投诉大为减少。员工中掀起了一股学技能、比技能的热潮，既使员工的操作技能逐步提升，又营造了一个积极向上的团队。

夜场ktv主管工作报告范文2 本人\*\*\*，\*\*大酒店、ktv总经理，在\*\*\*董事长及\*\*总部的领导下，率领酒店、ktv全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店、ktv的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店、ktv的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店、ktv的经营管理目标，并指挥实施。

为使酒店、ktv的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店、ktv成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店、ktv管理的规范化、制度化建设是酒店、ktv发展的基础,酒店、ktv管理层自xx年年初开始，即对酒店、ktv整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

市场的变化与酒店、ktv的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a、b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店、ktv营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店、ktv部门岗位职责修订，起草酒店、ktv各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店、ktv宣传册的订印。

七月份酒店、ktv为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店、ktv电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店、ktv部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店、ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

三、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店、ktv的培训工作。 酒店、ktv中层管理人员为酒店、ktv的中坚力量，培养酒店、ktv自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店、ktv采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店、ktv适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店、ktv的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度;员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为小时，其中四月份为小时，五月份为小时，六月份为小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店、ktv初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件(见下图)：

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店、ktv立即开展调查，及时清理不合格人员。

针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施： 首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店、ktv内刊《xx之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店、ktv与员工沟通的桥梁。

以上为本人在本年度任xxx大酒店、ktv总经理期间负责的各项工作。由于任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

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