酒店销售方案

酒店销售方案1

根据酒店目前情况，为了更好的开展销售工作，现拟制定客房、淡季促销实施方案，具体如下：

一、目标市场

酒店的客源以政府接待、协议单位为主；会议市场、旅游团队为辅；长住客、散客为补。现须努力开 发和提高旅游团队、散客、会议市场和协议单位订房的入住率。

二、 目标任务

提高客房住客率（月平均完成住客率xx% ，客房日出租间数x间以上）。

三、促销时间

⑴协议客户单位房价促销： x、x楼普通标准间、单人间优惠为x元/间含双早（原x元/间不含早）;其他房型保持原有的协议价不变，另赠送双份早餐。

⑵散客房价促销：以会员制度模式打通散客渠道，使淡季不淡；新会员第一次入住享受x元单人舒适大
床房另赠送x元现金卷x张。如：新客户办理一张新会员卡，享受第一次入住x元大床房，赠送x张x元现金卷 每次限用一张，现金卷使用在优惠价（ x ）基础上减x元。

⑶会议房价促销：凡是以会议形式入住，不论会议大小都可以享受酒店的协议价，如会议预订超出x间以上（含x间）的在享受协议客户单位活动价的基础上，另赠送豪华标准双人房x间（x楼，不含早）。

⑷旅行社促销：在酒店消费季度累计达x万（含x万）的可返还给旅行社x%的提成，消费累计达x万（含x万）的可返还给旅行社x%的提成，房价保持原协议价不变。

四、销售措施

⑴稳定本地区的主要旅行社，主动与外地各旅行社联系，了解团队信息，力争酒店作为本地区重点旅游团队的指定入住点。

⑵推出“会员积分卡”和“酒店代金券”。

⑶全员销售：员工揽客奖励、揽徕酒店消费的，按每间房x%给予提成奖励。会员卡充值按x%给予提成。

⑸公交广告—
以x、x公交线路，乘坐该线路的`乘客都可全程看到饭店、酒店的广告订房信息。广告以
x辆x公交车做起，广告先投放x个月，具体费用大约为x元/辆（原价x元/辆）。

⑹制作酒店的活动宣传册，摆放在各旅行社的醒目位置，及发放路人。

酒店销售方案2

为更好的做好餐饮销售，充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，从而提高餐饮营业收入、增强赢利能力，现对餐饮销售提成方案做出以下规定：

一、商务散客预定

月累积金额

提成比例

备注

5000元以下（含5000元）

3%

折扣低于8。8不计业绩

5000—10000元（含10000元）

3。5%

折扣低于8。8不计业绩

10000—15000元（含15000元）

4%

折扣低于8。8不计业绩

15000—20000元（含20000元）

4。5%

折扣低于8。8不计业绩

20000元以上

5%

折扣低于8。8不计业绩

二、婚宴、宴会

指桌数在四桌以上（含四桌）的宴会，提成比例为消费额的3% ；

三、旅行社团队餐

除在酒店入住的旅行社，餐标在30元/位以下（含30元）的，提成比例为2% ；餐标在30元/位以上的按商务散客预订计算执行相应提成标准（如果有导游返款， 一律按2%进行提成）；

四、会议

是指包括会议用餐等在内的所有在餐饮部产生的所有消费，提成比例为3% ；

五、此提成方案执行范围 :酒店所有员工 ;

六、主要数据来源 :宴会预订次日早晨报前一日包厢预定表 ,财务依据收银帐单和预订表对照统计销售人员的销售业绩；

七、如有协议餐价较高的 ,餐饮部可根据情况提供高收返款服务 ,返款部分发票请自行准备。

八、相关规定：

1、 宴会预订工作人员必须如实、准确的进行业绩登记，要求在宴会预订单上必须详细记录客人的资料和销售人员的姓名，财务不允许事后对业绩进行补录和更改；

2、 财务负责运行流程的.监督和检查，有义务根据客户资料对销售人员的业绩登记进行抽查式电话回访，但是要注意措辞。

3、 如发现有利用职务之便营私舞弊的，如果是餐饮部员工， 一经发现立即开除处理并在酒店范围内进行通报，酒店不给予任何补偿；对于餐饮部之外的工作人员，将知会其所在部门负责人并取消其当月提成；

4、 折扣范围为香烟酒水、特价菜品之外的所有产品，在没有另行通知之前餐饮部执行在所有区域消费均免收服务费之优惠。

5、 执行时间： 20xx—7—15起；如有调整将提前一周以书面形式通知个相关部门、相关人员。

6、 在收到此提成方案时，请个部门负责人在原稿上签字确认，以方便日后方案的顺利执行，谢谢！

以上制度望大家严格执行，餐饮部将一如既往的为宾客提供优质的菜品和服务，最终达成部门、宾客、员工的三赢！

酒店销售方案3

一.组织者：

营销部总监

二.负责部门：

市场营销部，餐饮部

三.举行日期：

xxxx年7月20日至8月5日

四.活动目的：

1通过这次活动，进一步宣传西苑，扩大知名度

2.营造夏季清凉畅快的饮食文化.拉动夏季酒店的餐饮消费

3,进一步挖掘潜在客户，增加客源

五.具体内容

(一)筹备:1、采购菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施2、通过报纸媒体、传单、横幅、短信群发等传递此次美食节的.信息，引起消费者的关注.

(二)内容:1.举办品牌菜肴形象展示.设固定的展区，展示夏日特色菜品进行菜肴的实物艺术形态

2.服务人员的服装符合本次活动的主题，仪表姿态也应进行一定的要求

3.在就餐环境的气氛营造上，需要富有创意和文化的业内人士来策划本次美食节整体环境的布置，基于西苑饭店的院落式布局，可在室外进行布置.消费者在一种良好的氛围下就餐，心情和食欲自然不同.

<三>活动促销:1.以“夏日好乘凉，开怀享美食”为活动主题，开展啤酒买二增一活动，夏季啤酒的消费量会很大，成为酒店酒水消费的主力，通过开展买赠活动，吸引更多消费者

2.每日推出三到五款特色菜品，扩大特色菜品的接受度，并从中进一步筛选，一便更为消费者接受.3.现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获.

<四>宣传策划:1、印制美食节广告彩页随京华时报、新京报附送.2.夏季美食节宣传户外幕布，活动主题海报，电梯间宣传海报，活动主题台卡、大堂放置美食节宣传广告牌.3.短信群发，消息散播

<五>费用预算:1、媒体广告宣传费用1000+宣传单印刷夹报20xx+短信群发20xx=5000元.2、赠送礼品费用:按每天100元计算，合计:100X8=800元.3、装饰费用横副 +金布+彩旗+气球等(15天)+杂费=3000元

酒店销售方案4

一、活动主题

x大酒店开业庆典仪式

二、活动时间

20xx年6月 日

三、活动地点

南阳理工学院、文法学院、 10#117室(待定)

四、活动背景

如何将“x大酒店”的认知影响最大化，把品牌所营造的“势能” ，转化成其南阳市同行业中的推动力，并利用这次开业大典的契机，扩大本酒店的知名度，增加本酒店的美誉度，从而给自己一个好的开端，是新店开业要解决的核心问题。

五、主持人：

xxx

六、参与人员：

1、大酒店董事会人员以及全体工作人员。

2、南阳市各大媒体相关人员。

3、南阳市相关领导嘉宾、宛城区相关领导嘉宾。

4、其他相关生意合作伙伴。

七、策划思路：

1、 精心营造开业庆典现场的活动气氛，对目标受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对该银行的认知和记忆。

2、 加大广告整合宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、 开业庆典现场力求大气、时尚、活跃，极力渲染开业的喜庆气氛。

八、活动目的及意义

正式宣布酒店开业，引起南阳市场同行、目标消费者以及媒体朋友的关注;

让南阳市场的`目标客户以及竞争对手的潜在用户进一步充分了解提供的独特服务，创造出对体验的强烈欲望,进一步加强与南阳媒体的互动和交流，为在区域市场的销售和推广营造一个良好的舆论环境;借助开业机会，建立起与南阳市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。让人们对x大酒店有一个初步的了解、认识。参与人员：市、县级相关领导、公司领导、外界友人、相关媒体。

九、现场布置 :包括场外布置和场内布置：

1、在酒店(10#117)大门两侧设立迎宾两名，用气球等用品适当布置。

2、酒店大门上沿挂横幅一条，内容： x大酒店开业庆典;

3、在酒店(10#117)大厅里设置迎宾台，设迎宾一名，旁边有身着喜庆旗袍(可视情况而定)的名礼仪小姐，在活动现场引导来宾签到、佩带贵宾花、典礼开始引导来宾入场、配合仪式;

4、现场礼仪服务人员 名，负责现场秩序的维护、给嘉宾倒茶等事项。

5、主席台两侧放置户外远程音响一对，活动开始活动期间播放喜庆音乐和活动开始主持人及相关领导嘉宾发言讲话扩音。

十、相关庆典布置人员安排：

xxx

十一、开业典礼实施流程

20xx年xx月xx日：00酒店工作人员到达现场做准备工作，保安人员正式对现场进行安全保卫。

十二、庆典活动流程：

x:00 活动各项准备工作就绪，播放喜庆音乐;

x:00 礼仪小姐迎宾(佩带贵宾花、请领导签名并引导相关领导和来宾至休息处);

x:00 主持人介绍相关活动情况， 邀请相关领导和来宾至主席台前就位;

x:00 主持人宣布x大酒店仪式正式开始，介绍到场领导及嘉宾。

x:00 第一项： 鸣炮(下载鞭炮音乐代替)

x:00 第二项： 邀请省南阳市相关领导讲话;(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

x:00 第三项：邀请宛城区领导致恭贺词： (上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

x:00 第四项：酒店董事长或总经理表态发言,企业介绍;(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

x:00 第五项：主持人邀请相关领导为x大酒店剪彩;(礼仪陪同、放礼花炮、喜庆音乐)

x:00 第六项：主持人宣布开业大典胜利闭幕，由酒店董事长或者总经理送别相关领导以及嘉宾。

十三、预期效果

1、使x大酒店开业的消息得到广泛的传播，吸引更多的目标消费群体来参加此来次活动。

2、加深x大酒店在消费者心目中的印象。

3、不管是从前期策划还是从后期执行上，都要力争做到使这一开业庆典达到空前轰动的效果。

4、增强内部员工对公司的信心。

5、在同行业中做到后来者居上，成为行业内一匹黑马

十四、活动预算经费

1、现场布置：条幅、气球、礼炮、礼花等共x×元。

2、请相关领导赴会的车费以及其他花费共x×元。

3、活动结束给相关嘉宾以及记者赠送的礼品等共x×元。

酒店销售方案5

春节作为中国的传统节日， 一向受到重感情的华夏民族子孙的重视.古往今来，每年除夕夜之时，年夜饭则成为人们表达情感的必要载体，而今年的春节日趋临近， 一年一度的“春节营销大战”随之即将拉开帷幕.

而策划作为无形资产，是酒店产品高质量的代名同，好的策划既是酒店整体形象的体现，又是酒店经济效益的载体.因此酒店必须将策划这一工作贯穿与整个销售过程中.

初拟策划及布置方案如下：

一.总体目标

通过春节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，打消顾客对消费档次的各种顾虑，从而取得一定的经济效益和社会效益.凝聚酒店的'销售合力，调动全员积极性，营造和谐发展和积极进取的工作氛围.

二.整体策划

2.1 目标定位：春节期间的散客、家人、亲朋好友、商务客人、企业团体.

2.2活动主题：银鼠辞旧岁，金牛迎新春.

2.3活动广告语：“暖暖除夕，有你真好”.

2.4活动广告文案：

一家三代围坐在春节餐桌旁，暖暖的亲情荡漾在每个人的心头，在一种温馨的家庭氛围下，每颗疲惫的心灵都找到了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发出内心最柔软的声音： “暖暖除夕，有你真好”.

2.5广告定位：

2.5.1宣传广告：

在《大连晚报》《辽沈晚报》上做一些宣传报道和广告.

悬挂宣传横幅，条幅.

媒体：《大连半岛X报》、《大连新商报》、《人民日报》、辽宁电视台、大连电视台一、二套频道、大连体育频道、大连人民广播电台、大连音乐之声.

宣传方式：活动介绍，节目花絮，新闻报道，会场图片.

宣传时间：20xx年1月1日——20xx年1月24日

宣传频率：报纸《人民日报》公告三次，各项活动介绍三次. 《大连新商报》公告五次，现场图片刊登共五次.《大连半岛X报》：公告五次，节目花絮刊登五次.辽宁电视台将“暖暖除夕，有你真好”的广告，每三天播放一次.大连电视台：以“银鼠辞旧岁，金牛迎新春”为主题，宣传船舶丽湾酒店春节活动，每天两次(分别定在19 ：00中央新闻前和20 ：00大连新闻后各一次)每次限五分钟.大连体育频道：以“银鼠辞旧岁，金牛迎新春”为主题，宣传活动安排，穿插少量节目花絮.每天播放一次(定在体育新闻前) ，每次三分钟 .大连人民广播电台、大连音乐之声：以“银鼠辞旧岁，金牛迎新春”为主题，宣传船舶丽湾酒店春节活动，每天三次，每次限五分钟.船舶丽湾大酒店酒店网站全天不间断滚动播出相关新闻，总体情况，并配合宣传图片和活动花絮(请注意网站背景一定要有过年的氛围).在酒店外围拉横幅宣传，在大堂外用滚动大屏幕，滚动播放活动时间和内容及电梯广告宣传.

2.5.2宣传册：宣传画册将分为以下几本分册：

分册一 ：整体介绍船舶丽湾大酒店的基本情况、内部设施、机构设置等，为客户提供酒店信息

分册二：着重介绍酒店餐饮和住宿条件，并配以插图等，体现船舶丽湾的豪华与舒适，阐释船舶丽湾的文化信息

分册三：集中、全面地展示“银鼠辞旧岁，金牛迎新春”20xx春节活动.介绍节目内容与安排并给每张宣传画册编号，在活动中抽奖时用.并在小册子内注明票价、适用的范围、节目活动的种类、时间的安排以及抽奖的规定;中英文对照，精美印刷，由销售人员和各部门促销人员大力向外界派发.

2.5.3春节贺卡：

贺卡具有收藏价值，并且自制的贺卡是酒店文化符号的重要表现形式，能渗透酒店对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待.贺卡请于十二月二十五日前印刷完毕，用营销部门实施派发，邮寄工作.派发、邮寄对象以在店消费的大户、常客为主，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起.

2.5.4印制宣传单：

利用宣传单对活动进行宣传，其长处在于直观、快捷、受众广泛，对扩大知名度、引起关注有着举足轻重的作用.

2.5.5礼品制作：

提前打好预算，确定所要订购的礼品种类、数量.由营销部货比三家后，将最后的选择和价位以书面的形式递交给财务部，由财务部协商后呈领导审批，审批通过，方可由营销部继续实施.

2.5.6内部宣传：

由人事部将酒店节日宣传策划活动以店报的形式向各部门领导进行宣传，再由各部门领导开会以口头形式向本部门下属员工进行传达(一月五日前完成);

各部门下属员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训(一月十日前完成)

由人事部挑选一对服务员扮演小金牛，并进行适当的培训(一月十五日前完成);

总机负责在春节期间播放背景音乐，以烘托整个酒店的节日气氛.

三、春节酒店的布置及装饰：

3.1酒店外围：

3.1.1在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理).

3.1.2在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼.外围草坪上斜拉彩旗.

3.1.3大门口悬挂“船舶丽湾大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅.

3.1.4大门口两侧玄武岩贴对联“金牛奔盛世”“紫燕舞新春”横批为“恭贺新禧”.

3.1.5酒店大堂两侧玻璃门贴牛年生肖剪纸图案

3.1.6酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工) ，穿小牛服装戴小牛头套，负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支) ，水果糖(2粒).

3.1.7三楼、四楼阳台栏杆插彩旗.

3.2酒店大堂：

3.2.1大堂顶棚每两角为一组拉上细铁丝，在细铁丝上缠绕拉花(注意尽量让铁丝被拉花覆盖，不要露出铁丝) ，并在每组绕有拉花的铁丝上挂上宫灯和中国结(注意穿插的要有顺，数量要得当，间隙要匀称).

3.2.2在总台收银的接待桌上用红灯笼架一个坐立的拱门，拱门两边分别安放在接待桌的左右角接近尽头处.

3.2.3总台两边立两棵大金桔盆栽，上面绕满天星，挂红包袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结.

3.2.4总台接待桌上摆放元宝塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰.

3.2.5大堂吧在原有的绿植上缠绕上丝带，墙上贴一两幅抽象的生肖剪纸图案.

3.2.6后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案.

3.2.7循环播放春节背景音乐，从大年二十八开始.

3.3酒店餐厅：

3.3.1包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯(注意穿插的要有顺，数量要得当，间隙要匀称).

3.3.2宴会台背景墙装饰一春节图案.

3.3.3餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，所有植物暂时改成金桔盆栽.

3.3.4中餐厅背景按婚宴设计(底铺绒布，顶和旁边用窗帘装饰)，中间挂一春节装饰图案.顶棚用红、黄两色彩带做弧形波浪装饰、中间挂一塑料宫灯，所有大株植物上挂红包袋、洒彩花和小元宝.

3.3.5迎宾处通道门贴财神图案.

3.3.6播放春节背景音乐，大年二十八开始播放.

3.4酒店夜总会：

3.4.1大厅舞台背景用春节图案喷绘.

3.4.2夜总会通道挂塑料灯笼，吧台装饰些拉花.

3.5酒店楼层：

3.5.1各楼层通道口吊顶挂中号塑料宫灯.

3.5.2各楼层电梯口挂红灯笼，电梯口正面墙贴春节装饰图案.

3.5.3电梯内部暂时全部换成带福字的红地毯，迎面梯壁倒贴大红福字，将两侧宣传报暂换成酒店春节期间优惠活动及价位.

3.5.4各楼层写字间和办公室贴福字和对联至正月十五(正月十六取下).

3.5.5播放春节背景音乐，大年二十八开始播放.

四、春节优惠活动：

4.1春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票

包括：

4.1.1餐饮：666元/桌(含服务费，仅限三楼餐厅)

4.1.2客房：288元/间.天(含双早)

4.1.3娱乐： 12 ：30—16 ：30赠送包房3小时16 ：30—02 ：00赠送包房2小时.

4.2客房：

4.2.1自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间.天

4.2.2凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份.

4.3餐饮：

4.3.1大年三十(18 ：00—21 ：00)推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十(21 ：00—12 ：30)推出“富贵”年夜饭：

888元/桌1080元/桌1288元/桌(0 ：00赠送吉祥如意饺子一份)

提前预定年夜饭，有小礼品赠送.预定专线： 0411—21236516

定餐满1000元，赠送大抱枕一个(抱枕价值20-30元左右，抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一 ，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在).将不同生肖吉祥物藏在抱枕里，客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品.生肖为牛的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个.

4.3.2春节期间宴会厅推出春节套餐：

金玉满堂宴： 688元/桌

富贵吉祥宴： 788元/桌

五福临门宴： 888元/桌

4.4中餐厅：

中餐厅是您的私人美食花园，杯斛交错中享受浪漫的海鲜盛宴.畅享船舶丽湾美酒世界， 3楼午市、晚市自酿鲜啤免费， 4楼消费赠红酒1支.

4.5二十三楼西餐厅：

西餐厅诠释精致细腻的品位，让怡然自得在优雅里攀缘.午餐人均消费百元赠红酒1支，晚餐自助三人同行，一人免单，持西餐会员卡二人同行， 一人免单.

4.6一楼大堂吧：

凡在春节期间在此消费者，均可享受8折优惠，并增送果盘一份.

4.7四楼明月府：

四楼明月府典雅的室内装潢，完备的现代视听， 一流的音响设备，专业的舞台灯光，是生日PARTY ，亲朋聚会的选择.春节期间(正月初一至正月十五)包场8折优惠，并赠送红酒、香槟各一支.

酒店销售方案6

八月十五中秋节日趋临近， 一年一度的“月饼大战”随之即将拉开帷幕。根据去年酒店的.月饼销售情况及今年的市场预测，确定本年度月饼销售预案。

一、计划销售任务： 10万

二、销售指标分解：（不包含送礼部分）：

市场销售部： 200盒

餐饮部：300盒

客房部：80盒

三、广告制作

1、制作宣传布条，悬挂大厅人流量较大的显眼位置；主题是“花好月圆人团圆，唐人街与您共渡中秋、国庆佳节”。感受秋天带来的收获与成熟的风韵。

2、设计并印制3000份宣传广告单，用于销售人员外出洽谈业务时提供给顾客并用于住店、用餐客人的宣传。

3、在大厅布置月饼展厅。

四、完成各项任务的时间：

1、广告制作在9月6日前完成；

2、月饼销售数量于8月25日与供应商确定并签定合同，月饼于9月5日到位；

3、9月16日开始领取月饼；

4、 10月7日停止月饼领取；

五、月饼的种类、数量及包装由餐饮部结合去年情况8月24日前定出。

吸取去年教训，在所有内外包装及手提袋上均要印有酒店标志，凸显度假村风格。注重实惠，避免华而不实，可以多推出月饼套装，除了包装内有月饼没那外，可以包装上红酒、巧克力等，以增加卖点！

销售部建议销售品种及定价、提成：

月饼种类进价（每盒/元）售价（每盒/元）提成（每盒/元）

中秋伴月65

港台精品月

富贵中秋月96 5 118 158 10 143 188 15

精品礼品月203 258 15

月之味46 69 5

团圆月69 98 5

酒店销售方案7

一、销售目标任务：

职务销售任务

运营总监、店总50000元

销售经理50000元

大堂经理、楼面经理20230元

楼面主管、门迎主管10000元

吧台主管20230元

二、会员卡充值：

1、会员卡充值以5000元起充，不设上限。

2、充值≥5000元，≤50000元的，给当事会员返充值额的10％ ,并可直接表达在会员卡里面。

3、充值≥50000元的，给当事会员返充值额的额度可在10%以上适当上浮，上浮比例须请示店总。

三、会员卡销售管理方法：

1、所有会员卡统一由酒店人员进行销售，财务部〔收银〕管理。

2、销售人员先到财务部〔收银〕交款，收银负责充值和制卡后，然后把会员卡交给顾客。

3、顾客资料由销售人员提供，并由收银做全面的登记。

四、会员卡销售奖励政策：

1、销售人员每售出一张会员卡，提会员卡值的1%。

2、会员卡里的金额用完续充值的，同样算上一次销售人员的业绩。

3、本次售出的第一张会员卡，在现有提成的根底上，另奖励100元。

4、本次售卡的第一名，另奖励200元。

五、会员卡销售考核方法：

1、楼面经理、主管考核方法：以前的考核换成会员卡考核，以完成销售任务的`百分比乘以500元，最终计算出考核所得。

2、其他岗位：其他岗位的考核为在原来工资里面，单独拿500元来做考核，方法同上。

六、会员卡使用细那么：

1、顾客购会员卡后，如需发票，直接一次性付给顾客与充值额等值的发票。

2、顾客消费时使用会员卡，不再开具发票，也不再享受任何折扣。

3、顾客当日购会员卡当日消费的，必须为当日消费额小于当日购会员卡值的50%。

4、顾客每次消费，由顾客出示会员卡，并由收银台打印相关的消费账单由顾客签字确认。

5、本会员卡只限本酒店使用，不挂失，不兑换现金。

酒店销售方案8

为更好地做好餐饮销售，充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，从而提高餐饮营业收入、 增强赢利能力，现对餐饮销售提成方案做出以下规定：

一、婚宴、宴会预订

指酒店员工介绍客人来酒店预订或客人报服务员姓名预订桌数在十桌以上（含十桌）的宴会，以交押 金员工姓名为准，提成比例为消费额的2%（不含酒水）；此提成方案执行范围：酒店所有员工。

二、餐厅员工推销红酒提成

指价格在200元以上的红酒每瓶可提成5元/瓶的开瓶费

。 餐厅员工提成

指餐厅每月完成经营指标30万后，可给服务员当月每个进客包厢3元提成（宴会厅按一个包厢算）。东 毛老鼠和蛇肉可提成5元/份。其中70%平均分配给服务员， 30%平均分配给收银员，传菜员，洗碗工。

茶吧员工提成

指茶吧每月完成经营指标8万后，服务员当月推销的产品可给予的提成如下：（以茶吧茶单和菜单为标 准）

价格在200元以上的红酒每瓶可提成5元/瓶。

价格在18元或以上的咖啡和茶可提成0。5元/杯。

价格在58元或以上的菜可提成1元/份。

价格在58元/斤或以上的海鲜可提成3元/份。

价格在48元或以上的果盘可提成1元/份。

东毛老鼠和蛇肉可提成10元/份。

其中提成由茶吧全体员工平均分配。酒店宴会在30桌以上，其它部门来餐饮部帮忙的员工每次给予15元奖励。同时帮忙要把收尾工作做完否则不记入奖励。

三、相关规定：

主要数据来源：由收银员登记每天餐厅营业收入和进客包厢数后交经理和部长签名确认，如在日常服务工作过程中造成宾客投诉者将取消其个人当月全部提成。宴会预订必须如实、准确的进行业绩登记，要求在前台登记本上必须详细记录客人的'资料和销售人员的姓名，不允许事后对业绩进行补录和更改；负责运行流程的监督和检查，有义务根据客户资料对销售人员的业绩登记进行抽查式电话回访，但是要注意措辞。

如发现有利用职务之便营私舞弊的，如果是餐饮部员工， 一经发现立即开除处理并在酒店范围内进行通报，酒店不给予任何补偿；对于餐饮部之外的工作人员，将知会其所在部门负责人并取消其当月提成；执行时间： 20xx—X—1起；如有调整将提前一周通知个相关部门、相关人员。在收到此提成方案时，请各部门负责人在原稿上签字确认，以方便日后方案的顺利执行，谢谢！

以上制度望大家严格执行，餐饮部将一如既往的为宾客提供优质的菜品和服务，最终达成部门、宾客、员工的三赢！

酒店销售方案9

活动主题：元宵佳节送大礼春生万象好运来

活动目的：

1、迎接新春开门红，给美容院促销带来广泛的人气。

2、给美容院拓展新客户，同时联络和老顾客的感情，增加顾客对美容院的黏着度。

3、拉动春节后美容院消费市场，鼓励新老顾客前来美容院消费，给新年里增加一把旺火。

4、提高美容院品牌知名度，增加美容院在顾客心中的形象，为美容院做好新年的宣传。

活动内容：

元宵闹闹闹，惊喜多多多

在20xx年元宵佳节，美容院也可以推出“元宵闹闹闹，惊喜多多多”的活动。给我们新老顾客不断送出意外的惊喜。在活动期间，只要顾客在美容院消费达到388元，就可以免费办理VIP会员卡一张，同时还能活动美容院送出的神秘礼物一份。同时，消费的时候享受八折优惠!

元宵佳节时，团圆共此时

“元宵佳节时，团圆共此时”
，元宵佳节，是团圆的时刻，一家人坐在一起享受一顿丰盛的大餐，把酒赏
月，何其乐哉!在这美妙的时刻，美容院适时推出团圆节的活动，只要顾客在美容院消费达到888元，就可以获得美容院送出的高级酒店团圆餐一席!让顾客享受和家人团圆的美妙时刻。

猜灯谜，赢大奖

在正月十五那天，凡是进美容院的顾客都可以参加“猜灯谜、赢大奖”的'活动。只要猜中灯谜，就有机
会活动价值100元的代金券一张。没有猜中的顾客也没有关系，美容院也将提供价值50元的体验券一张。

注意事项：

一、要有周详的活动计划

常言道，不打无准备之仗。既然想做元宵佳节促销活动，就要有周详的计划，无论是流程，礼品，宣传，人员配置等都要做好安排。千万不要等顾客进店了还没有任何准备，而只是盲目的活动，否则促销活 动只会是无疾而终!

二、要有明确的目的

美容院要在活动之前就对市场和客户进行详细的调查和了解，同时也要清楚美容院自己的特色项目和卖点是什么，然后结合起来制定一个促销目标。究竟是为了做品牌宣传?还是为了提高销售业绩?还是为了其他什么目标?都要做好安排。

酒店销售方案10

一、活动主题：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/338057110100006140