

关于酒店的商业计划书（精选6篇）

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们的工作又将迎来新的进步，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家整理的关于酒店的商业计划书（精选6篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

酒店的商业计划书1

一、 创业目标

发展以“和谐社会”为注册商标的酒店品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型绿色酒店连锁公司。

二、 市场分析

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，酒店市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的酒店市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式酒店发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为酒店业今后发展的主题

。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后酒店业的发展趋势。绿色酒店的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的酒店文化理念。在未来几年内，我国酒店业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色酒店必将成为时尚，这无疑给投资绿色酒店业带来了契机。

三、实施方案

1. 绿色酒店服务业的模型。

以顾客为中心，周到服务，以顾客满意为目的，笑脸迎宾，以诚待客，积极倡导绿色消费，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

中高收入者能接受的酒店业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) 酒店公司经营策略

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色酒店是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

(2) 酒店公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

酒店的商业计划书2

酒店营销是酒店经营的龙头，其工作绩效直接关系到酒店的运行发展。特别是我们酒店即将盛装开业，营销计划完满与否更是关乎酒店开业初期的成功运营，因此急需营销部及早投入运作，现草拟营销部开业前期运行计划一份，请各位领导审批，待调整后实施。

一、市场调查及分析

每个酒店都有其目标市场，例如我市的××××饭店的销售对象就是政府党政机关等。只有明确了目标才能根据目标市场确定酒店在宾客及社会大众心中的形象。我们必须使自己的形象及产品区别于其他同类酒店，设法在宾客心中树立起鲜明独特的形象，为此我们应先有一份清晰的市场调查报告，在市场分析给酒店定位。

以下是总结后的市场调查：

1、分类：我市的酒店可做如下分类：

A 高档酒店：××饭店、迎宾馆、平原宾馆

B 中高档酒店：通汇假日酒店、锦绣花园酒店、天运大酒店

C

中档酒店：川汇大酒店、×棉宾馆、永光宾馆、荷花宾馆、中银宾馆等。

2、价格：价格分别为：

A类：总统套房6800元；豪华套房2800—3200元；商务套房1200—1600元；普通套房320—800元；标准间（二、三人）270—380元；餐厅包间400—800元起。

B类：豪华套房1400—2800元；商务套房188—800元；标准间：138—388元；餐厅包间无底价或300—688元。

C类：商务套房168—288元；标准间120—138元。

3、经营模式：

A类：该类酒店的入住客户主要为政府机构、市直机关及一些大型企事业单位，多为协议单位及公务型客户。另有少量商务型客户及散户，其产品也主要为公务型政府间互访及企业接待等提供。

B类：该类酒店的主要客户由各大企业单位、县乡政府行政部门以及较多散客组成。该类酒店档次较高，硬件等不次于A类酒店且价格比A类实惠。

C类：其客户群主要为商务型散客，穿插少量协议单位，经济实惠。

二、市场定位：

1、定价：我酒店地处交通繁华地带，交通便利，受众面广。硬件装修也已定位为三星级酒店，档次较高。现以利润、销售量及竞争为目标，建

议将酒店房价定为（可讨论后修改）：

豪华套房：2600元；商务套房：580元；标准间320元；单人间300元。

餐厅包间消费300元起或无底价。

2、市场形象：根据上述各项以及我们为客人提供的利益、我们的价格质量、我们的产品类别等，建议可将酒店定位为最为方便舒适、经济实惠的商务旅游型酒店。

三、促销手段：

1、与总办配合在有关媒体上发布广告（具体时间、策划等事宜依总办计划行事）。

2、距开业 天时定做客车座套，并与客运公司联系做好配换工作。

3、与出租车公司联系，长期为送往我酒店入住客户的出租车司机师傅现金回扣。具体操作时可为司机发放签有其车牌号的我酒店折优惠券，若有客人登记时持该卡享受打折即可为该车主元现金提成，月底结帐或立即兑现。

4、与各大型娱乐场所联系做好结盟工作，互惠互利。
具体操作如下：协商达成协议后持我酒店房卡到结盟单位消费即可享受门票及消费优惠（视各单位协议不同而定）。持结盟单位消费单据来我酒店住宿可享受 折，就餐可享受 折。具体折扣率待协议后依据单位不同另行确立。

5、鉴于我市将于十月十七号召开××××节，届时预计有大量游客，可与本地旅行社提前联系，以佣金等形式吸引其为我酒店引进客户。

6、酒店销售时有“80/20法则”，即80%的营业额是来自于其中20%的忠实顾客群的重复购买或消费，而其他20%的营业额才来自于那些80%的游离顾客。因此我们应大力发展忠实客户群，即推行会员制，发放贵宾卡：

（1）凡在我酒店消费××××元以上（餐饮、客房）即发放VIP金卡，享受住宿4.5折，就餐9.5折优惠。到本店结盟娱乐场所消费享受协议优惠价；

（2）凡在我酒店预存现金××××元以上即可获赠充值会员卡。会员除享受与VIP客人相同的优惠条件外还可享受每月为会员推出的打折、优惠、赠送菜肴、时尚礼品等活动。

7、合作人员：对于代表各单位与我酒店直接联系的合作人员可采用多开发票（须扣税金）、赠送时尚礼品或根据要求提供合理返利等手段抓牢回头客。

8、开业后十天或一月内推出凡入住本酒店都可享受5折优惠并获赠时尚礼品等优惠活动，就餐享受8折或赠菜一道。

9、每月评出客房及餐厅消费前十名，给予赠送礼品、合理返利或本酒店客房全额免费消费券。礼品及赠券可为其消费金额的%左右，全额消费可为其消费金额的%左右。如无贵宾卡可免费赠送，在以后消费时享受优惠。

10、推出各种组合产品，增加客户消费额，抓住市场机会：客人一旦入住即免费赠送时令水果一盘，鲜花一支。

酒店的商业计划书3

一、 招聘目的：

为酒店的顺利开业和开业以后的正常运作提供充足的人力资源保障。

二、 招聘原则：

品德优先、保证素质、理念认同、控制成本

三、 招聘岗位：

以经酒店业主方批准的组织加构及各部门管理架构为基础，各部门根据开业筹建所需要的用人条件、任职要求、到岗时间等，填写《人员需求申请表》，经总经理批示后下发行政人事部，由行政人事部统一组织招聘。

四、 计划期：

自20XX年X月X日至X月X日

五、 所有岗位基本任职要求：

- 1、良好的品德；
- 2、有志于从事服务行业；
- 3、勤奋，合作，热情、适应性和灵活性强；
- 4、掌握一定技术或技能；
- 5、富有团队精神；
- 6、形象、气质较好；

7、一线服务部门面客员工：男170CM至180CM，女160CM至170CM，非面客员工男168CM以上，女158CM以上。

六、 招聘主要途径：

1. 网络：

A、 对象：吸引综合素质相对较高且经常上网的求职者。

B、 网站：XX网

C、 时间：

D、 预算：全年共约XXXXXX元/年。

2. 学校：

A、

对象：以大中专旅游专业学生为主、其他专业人员为辅，包括实习生及毕业生，以满足酒店基层服务人员的用人需要。

B、

学校：分别与XX职业技术学院及XX地区周边城市多家学校建立长期合作关系，签订合作协议。

C、 时间：

D、 预算：元/次*次=元（交通、餐饮、宴请学校领导等）。

3.

酒店户外宣传广告：

A、

目的：以目视广告的形式告知所有经过酒店的路人，通过他们进行广泛的宣传，以期招聘潜在员工；

B、 时间及规格：具体如下表；

C、 费用预算：共约XXXXXX元。

4. 报纸广告与人才市场专场招聘会配合实施：

A、

目的：以《XXXX报》等媒体为主，刊登招聘广告，以大型人才市场为平台，面向XX地区所有《XXXX报》等的读者群体，主要在XX市本地区范围内招猎人才，随后到其他城市进行招聘，具体计划如下：

a、根据广告内容规定的日期，用三天时间在XX市人才市场进行一次大型招聘；随后将招聘地点改设为酒店行政人事部进行长期招聘；

b、根据招聘的结果，如果岗位空缺较大则及时与市人才市场沟通，用一周的时间与XX市人才市场及XX地区相关学校进行联系并确定，随后到XX市进行人员招聘，XX招聘预计需用时五天；

c、若上述两次招聘结果结果人员缺口依然较大，根据本地区务工人员来源的特点，则需考虑去省外地区一些经济欠发达城市进行员工招聘，此地区招聘预计需用时30天左右。

B、

预计费用为6万元（含去上述城市的交通、住宿、餐费，如去疆外招聘

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/446120043041010
231](https://d.book118.com/446120043041010231)