
酒店营销方案合集六篇

酒店营销方案 篇 1

为提高营销部的销售意识，充分发挥部门的作用，主动开拓和维护客源市场，提高酒店的竞争力，增加酒店经营业绩及员工收入，特制定本营销部绩效考核方法：

一、查核人员：

除销售总监、美工、文员之外的营销部全体人员。

二、客房月查核指标：

净房费收入。

净房费收入包括协议单位、团队、集会等房费收入，但应剔除转应收款部分，加上钩月应收款收受接管部分。即净房费收入=除散客外房费收入〔含早〕—应收款发生应收款收受接管〔按收受接管期折扣〕

三、人事福利政策：

各种假期参照旅店相关规定执行，享受旅店员工同等福利；各种违纪违规举动按旅店规定处置惩处。

四、本方案实施底薪工资查核，薪资〔嘉奖〕按净房费收入的完成状况计提；执行本方案后，营销部原则大将不再享受旅店的其他嘉奖。

五、查核嘉奖要领。

〔一〕房费查核。

1、营销员底薪每人为 1400——1800 元。

2、新员工必需到达每人每月 5 万元营业额，如不到将缺乏部份乘以 20%在底薪中扣减（指新员工前三个月，凌驾不提成）。

3、三个月后，每人每月必需到达 10 万元营业额如不到将缺乏部份乘以 10%在底薪中扣减，凌驾按 2%提成，超过 50 万以上以 3%提成（但不包括 10 万元营业额）。

（二）餐费查核。

1、餐饮提成：餐饮消费（优待部分不计），按 1%提成；客房及其他提成：按 2%提成。

2、西餐厅（自助餐券按推销一张嘉奖 3 元提成）、大堂吧、均不作提成。

3、喜宴及市政府的消费不作业绩查核。

4、原则上营销员须将餐饮预订单提前通知文员下单到餐厅收银台，时会可以电话先告知，事后半天内补单，收银员依据该单做好营销员的营业链接，现实营业发生后在预订单上列明食品、酒水等现实消费金额状况，以便财务后台统计和汇总。

六、销售员用度。

1、每月通讯费销售员补贴 200 元/人。

2、市内交通费销售员补贴 200 元每人，市区 5 公里内不派车，在销售用度中列支；

3、出差标准按旅店既定标准执行。

七、营销部个人薪资嘉奖的安排。

财务部在次月 10 日前，依据本查核方法计算营销部及各销售

员上月的薪资嘉奖，并准时将查核成果通报营销部和人力资源部。审核后的安排方案经总经理审批，审批后在每月 15 日旅店其他员工工资同步发放。八、违纪违规及其它申明：

1、营销人员在工作中呈现违纪违规举动并引起客人投诉、造成旅店经济或其他损失的，将取消该单业绩查核，并视情按每次 200——500 元扣款，月累计发觉三次以上的将调岗处置惩处；

2、如营销人员将不该属于本人的营业通过不正值途径占为己有的，不管金额大小，查实一次即视为严峻违规，取消当月查核奖金，情节严峻的将予以辞退；

3、对营销人员的日常工作举动查核按《员工手册》执行，处分扣款按保功底资执行。

九、关于 AR 账：

1、全部 AR 账原则上必需在账目发生 2 个月以内收回，超过 2 个月提成方案详见附表。

项目 2 个月内，2——3 个月收回，3——4 个月收回，4—6 个月收回，应查核业绩基数。

2、特别单位消费款需放宽收受接管期的，则由销售部提出申报，经财务总监、董事长审批后执行响应的收受接管款折扣率。

3、如在催账过程当中发生坏账损失，营销人员将负全部责任。

十、如需修改本方案条款或有其它未尽事宜，旅店领导班子在管理人员集会上讨论协商并确定。

酒店营销方案 篇 2

一、目标市场分析

恩师，与学子共度一千多个日夜，赐予学子终身受用的启迪，给予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。近年来“谢师宴”特别红火。依据调查：谢师宴已经成为一般家庭操办喜事其次大宴席，重视程度仅次于婚宴。

二、定价策略

1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆气氛，以博得同学和家长们的好感。

2、针对价格高的菜肴，建议采纳减量和出新菜品想结合的方法。

3、谢师宴(下面有说明)的价格要分为高、中、低等档次，合理拉大消费层。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可依据酒店的实际状况敏捷变动(但要针对酒店的纯利润来制定)。

三、营销策略

1、制作特地谢师宴套餐，可以依据实际的状况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，表达出浓浓的文化气氛(详细菜单见附件)。

2、状元及第宴，豪情相邀。特殊邀请高考

状元(文、理科各1名)，汇聚酒店共畅将来;赠送每位状元精致求学用品作纪念;金榜题名宴(请领导们充分发挥人脉关系，制作邀

请函)。

3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采纳“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们预备优待券。建议采纳“双赢”方式，营销、财务及公司主动主动参加。

4、桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不管消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿 52 度白酒水一瓶(价值 128 元/瓶)。凡惠顾十桌(含十桌)以上奉送相同档次餐标一桌;消费五桌(含五桌)以上奉送同学求学用纪念品等等。

5、免费供应停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6、饭后赠送参与宴席的老师们精致小礼物一份(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

酒店营销方案 篇 3

一、目的

调动员工全员营销意识，提高服务质量;

二、操作方案

适应对象：各部门员工。

1、提成方案

凡自己顾客在酒店任何部门消费都按实际消费金额提成 2%算做个人业绩提成;

2、业绩确认

员工客户必需由本人亲自向消费部门经理在客到之前提前预定有效;

适应对象二：各吧台收银、接待、预定员、DJ、足浴技师、部门主管、部门经理

1、提成方案

凡自己的客户除去本部门消费外，在酒店其它部门消费都按实际消费金额提成 2%算做个人业绩提成；

2、业绩确认

员工客户必需由本人亲自向消费部门经理在客到之前提前预定有效；

三、操作规定

1、当日员工业绩统计，由各营业部门经理次日在上班之前，将统计表交到陈玲处；

2、员工业绩提成月底统一在财务室领取；

3、同一批顾客在酒店的消费由第一预定人负责接待究竟，其他接待人全力帮助接待；业绩算第一预定人的；

4、各营业部门经理必需仔细履行好自己的职责，如消失不公、渎职、处理不好各种协调工作或给员工解释不到位等状况，将受到相应处理；

5、顾客主动打电话到酒店任何部门预定都不算做个人业绩；

6、远大公司客户均不算业绩；(集团公司、工厂、贸易、房产、酒店内部)

7、以下几种行为将受到酒店严峻调查处理；

(1) 适应对象二利用职务之便将本部门业绩倒卖或馈赠给其他

部门员工的；

(2) 接受他人利用职务之便馈赠业绩者；

(3) 因抢客户造成顾客不适应、不满足者；

(4) 因利益或者私人恩怨怠慢顾客者；

(5) 以任务为借口或者透露酒店营销方案，从而给社会带来对酒店不良评价者；

四、以上方案未尽之处以行政人力资源部通知为准；

五、以上方案自 20__-8-1 日起正式试行。

酒店营销方案 篇 4

鱼跃龙门、大展宏图、金榜题名……这样洪亮的高考养分套餐的名称。

为了餐厅的经营，高考结束后的“谢师宴”“升学宴”也是必不可少，许多餐厅也为了吻合市场的需求，极力研发出新的菜谱，在许多饭店等都推出了相应的套餐。

高考前，同学们在精神高度紧急的状态下去学习，高考过后，必不可少就是让自己足够的放松，餐厅应当抓住这样的一个客户心理，在餐厅供应必要的餐点之余，还可供应一些可供考生玩嬉戏的器具，这样才会更好地促进餐厅的经营。

为餐饮淡季带来了小秋收，许多酒店餐厅都以各种不同的方式来抢攻潜力无穷的“谢师宴”市场。做好“谢师宴”营销应当是一个很好的商机。

一、目标市场分析

恩师，与学子共度一千多个日夜，赐予学子终身受用的启迪，给予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。近年来“谢师宴”特别红火。依据调查：谢师宴已经成为一般家庭操办喜事其次大宴席，重视程度仅次于婚宴，“谢师宴”“火”有n个理由：

理由 1（学子）：别的同学都在饭店办宴席，我不能不办，否则很没面子。

理由 2（家长）：别的家长都为孩子办了谢师宴，不谢师孩子有心情，不能委屈孩子。

理由 3（家长）：谢师宴要宴请亲朋好友，参与别人谢师宴随了钱，为了捞回点也得办。

理由 4（社会）：孩子考上学是大喜事，亲朋好友聚宴庆贺可增加喜庆气氛，也可联络感情。

理由 5（商家）：生意火了，收入涨了，能聚集人气、喜庆气，又能增加营业额和酒店知名度，为啥不办。

二、定价策略

1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆气氛，以博得同学和家长们的好感。

2、针对价格高的菜肴，建议采纳减量和出新菜品想结合的方法。

3、谢师宴（下面有说明）的价格要分为高、中、低等档次，合理拉大消费层。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可依据酒店的实际状况

敏捷变动（但要针对酒店的纯利润来制定）。

三、营销策略

1、制作特地谢师宴套餐，可以依据实际的状况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”XXX元一桌、“金榜题名宴”XXX一桌、“状元及第宴”XXX元一桌三个档次，菜名要经过合理包装，表达出浓浓的文化气氛。

2、状元及第宴，豪情相邀。特殊邀请高考状元（文、理科各1名），汇聚酒店共畅将来；赠送每位状元精致求学用品作纪念；金榜题名宴（请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函）。

3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采纳“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们预备优待券。建议采纳“双赢”方式，营销、财务及公司主动主动参加。

4、桌桌有礼品，场场有惊喜。

凡在酒店举办谢师宴的学子，不管消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒水一瓶（价值XXX元每瓶）。

凡惠顾十桌（含十桌）以上奉送相同档次餐标一桌；消费五桌（含五桌）以上奉送同学求学用纪念品等等。

5、免费供应停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6、饭后赠送参与宴席的老师们精致小礼物一份（上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址）。

四、广告策略

1、酒店的大门口放置一些户外广告（讷牌，条幅，喷绘）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

广告词：“数载师恩永难忘，一杯清酒表浓情！”至此桃花李芳香时，xx 酒店隆重推出谢师宴（十年寒窗宴、金榜题名宴、状元及第宴），表达莘莘学子一片感恩之情。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，留意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、在一些协议网站上做个弹除框广告或者比较大的 FLash 动画广告或者是 banner。网页动画和图片的处理必需要和营销的内容相符合。

5、也可采纳传单广告，印制活动宣扬单 10000 份，但传单的制做用必需要精致，配菜品展现图。

留意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点社区或学校。

五、其它相关的策略

保安必需要保证酒店的平安；对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的主动性（以后可以细化这个内容）；在大厅里放一些品位高的音乐；服务语言技巧；上菜的速度必需要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出尊师重道的人文文化。

六、效果预报

1、直接效果：假如推广和相关的服务到位，月增接客 100 桌，平均 1000 元/桌，即 100000 元，增净利润约 4 万元；总收入至少比去年同期上涨，力争再次突破百万关。

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/587125112154010002>