

酒店营销实训总结报告

汇报人：XXX

2024-01-19



RESUME

目录

CONTENTS

- 实训概述
- 实训过程
- 实训成果
- 问题与挑战
- 总结与展望

RESUME



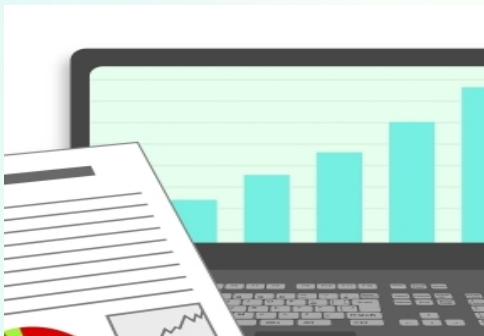
01

实训概述





实训目标



01

掌握酒店营销策略和技巧



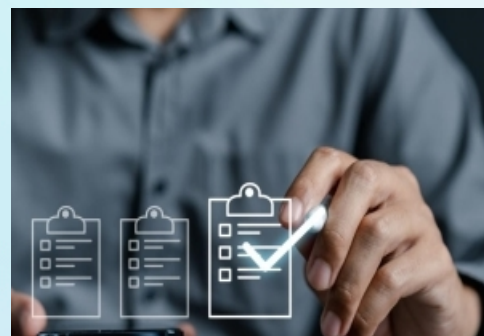
02

提高团队协作和沟通能力



03

了解酒店客户需求和心理



04

培养解决问题和创新思维的能力



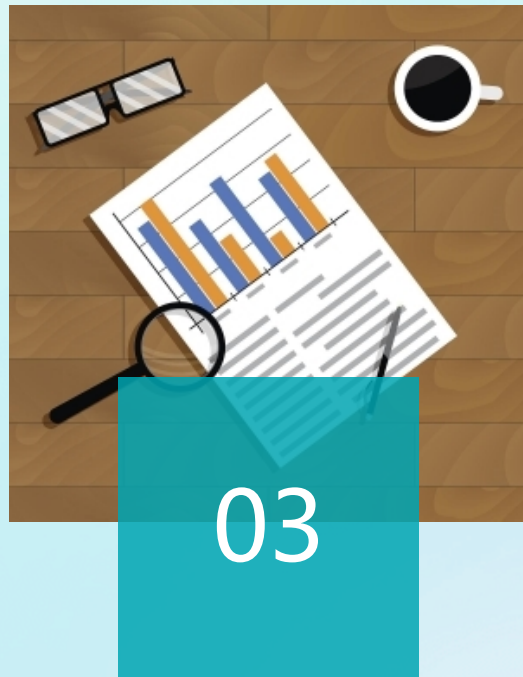
实训内容



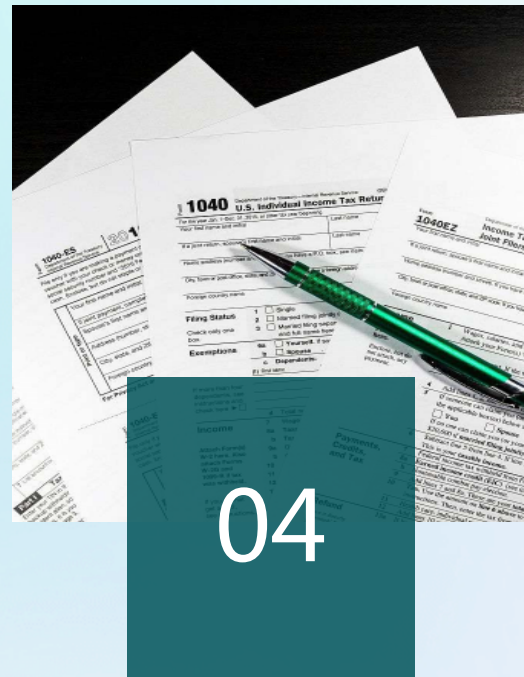
酒店市场调研与分析



营销策划与方案制定



团队协作与沟通训练



客户沟通与服务技巧培训



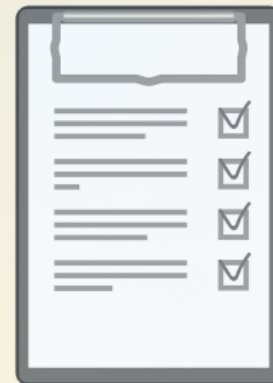
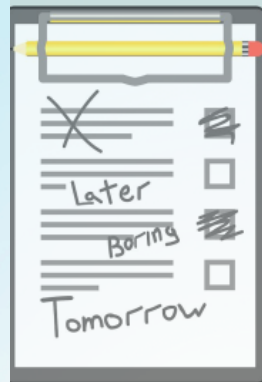
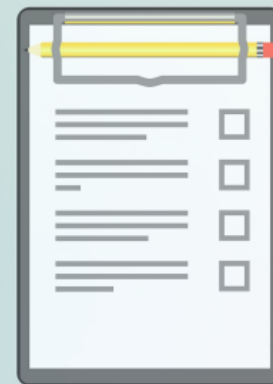
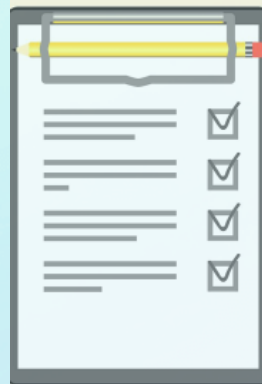
实训时间与地点

时间

2023年5月1日至5月7日，共7天

地点

某五星级酒店会议室及周边区域



RESUME



02

实训过程





营销策略制定

目标市场定位

通过市场调研，确定酒店的目标客户群体，包括客户年龄、职业、消费习惯等特征。



产品策略

根据目标市场的需求和酒店自身的特点，制定酒店的产品策略，包括房型、设施、服务等。

价格策略

根据酒店的市场定位和产品策略，制定合理的价格体系，以吸引目标客户并保持利润。



渠道策略

选择合适的销售渠道，如直销、代理商、在线预订平台等，以提高酒店的市场覆盖率和预订率。



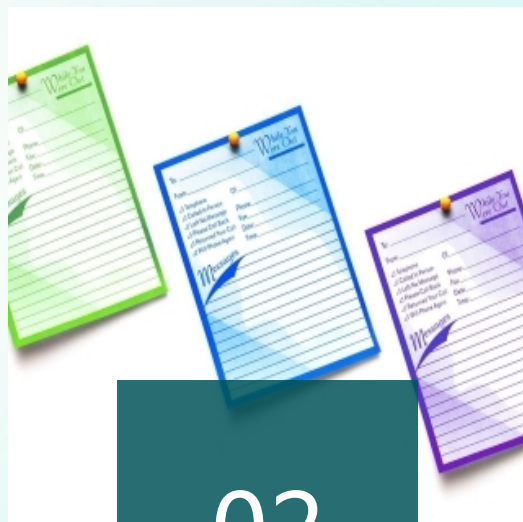
营销活动执行



01

促销活动

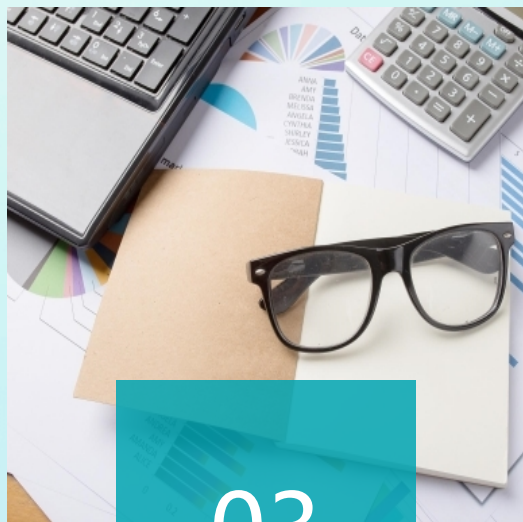
根据市场情况和酒店需求，制定各种促销活动，如特价房、免费升级、赠送礼品等。



02

客户关系管理

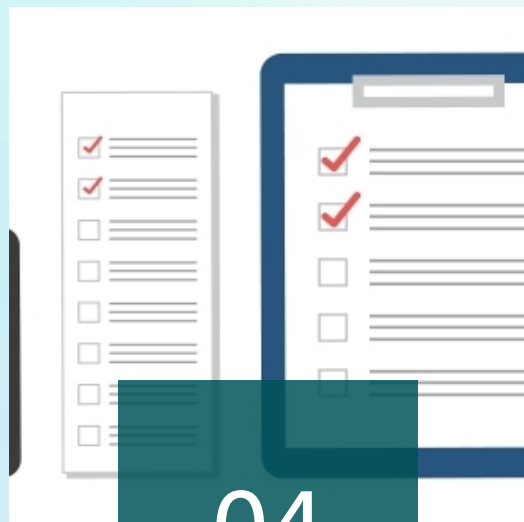
建立客户信息管理系统，定期与客户沟通，了解客户需求和反馈，提供个性化服务。



03

品牌推广

通过广告、公关活动等方式，提高酒店品牌知名度和美誉度。



04

内部营销

提高酒店员工的服务意识和营销意识，让员工积极参与酒店营销活动。



营销效果评估



销售业绩分析

分析酒店的入住率、平均房价、预订渠道等销售数据，了解酒店的经营状况和市场竞争能力。

客户满意度调查

通过问卷调查、客户反馈等方式，了解客户对酒店的满意度和忠诚度。

营销活动效果评估

评估各种营销活动的投入产出比，总结活动成功和失败的原因，为未来营销活动提供参考。

竞争环境分析

定期分析酒店所在市场的竞争环境，了解竞争对手的营销策略和优劣势，制定相应的应对措施。

RESUME



03

实训成果



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/987144056043006060>