

六一儿童节酒店营销方案(精选10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

副总经理述职述廉报告篇一

各位领导、各位同志：

三年来，我经历了空管设备的前期安装调试、导航设备的投产校验、国航的试飞、首航以及维护稳定和保安审计等航站的重大事件，这些不平凡的经历使我渐渐的由一名通信导航技术人员转变为一名基层管理人员。现将我xx年的思想工作学习情况总结汇报如下：

思想作风端正，工作作风踏实，我能够坚持x的组织原则和工作原则，始终与x组织保持高度一致，在大是在非面前能够坚定立场；“其身正，不令而行”，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现部门管理的重要方法。在工作中不吹牛拍马，不弄虚作假，做老实人，办老实事□xx年航站组建以来，由于种种原因我还没有休过一次年假，对此，我没有一句怨言。

平时工作我能以“安全第一、预防为主”的工作方针为出发点，认真履行自己的职责，突出安全生产管理，完善相关工作制度，利用制度的激励和自身的表率作用充分调动员工的工作积极性和创造性，能团结和关心同志，能较好地处理与各部门之间的关系。

20xx年我还主要负责完成了以下任务：

1□x月份配合完成了总局x本地站的实验工作；

2、应急救援电台的安装调试；

3□x月x日组织处置了对空台x故障，对空台x通信全部中断事件；

4□x月x日组织处置了气象自观无数据事件，并成功修复了故障设备，为单位节省了约x万元维修费。

副总经理述职述廉报告篇二

省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：大家好！今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天，在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下三个方面汇报：

一、主要工作和关键举措 非车险业务发展工作。在市分公司年初全市工作会议的基础上和省公司各个专业会议精神的推动下，于4月主持召开了全市财产险、责任险、意外险业务发展专业会议，并在会议上作了题为《回顾过去展望未来努力实现非车险业务新跨越》的工作报告。会上，为贯彻省公司提出的“非车险业务发展年”确定的目标任务，下达了全市非车险业务收入增长14%以上，实现保费3313万元的奋斗目标；确定了对各支公司领导班子成员实施“按季考核，与绩效工资挂钩，年终调整兑现”的考核办法；提出了非车险业务发展的工作重点和关键举措。

非车险业务经营取得了可喜的成绩，在此，将自己做的几项主要工作汇报如下：

地安检部门的要求设定；费率应执行总颁标准不得下浮；我司份额应力争达到50%，确保市场份额的提升。第三，做好向安检部门支付费用的相关工作。力争说服安检部门出据行政事业发票，在承保费用中支付防灾费或安全教育宣传费。若安检部门不能出据行政事业发票，应积极给他们引荐保险专业代理公司，确保费用支出合规。第四，做好共保各方现场查勘出勤协调工作，确保为被保险人提供查勘理赔服务承诺事项的落实，引导客户选择在我司投保。三是为加强与县市安监局的沟通、协调和合作，促进业务发展，在7月全市半年工作会上提出了三条措施：第一，主动向当地安监局汇报半年矿山责任险的承保、理赔工作情况，进一步把握主动权，未达到50%份额的公司力争提高份额；第二，主动做好费用结算工作；第三，提出非矿山高危行业参加保险的方案，能启动则启动，不能启动则为明年责任险营造一个良好的外部环境。

截止10月，全市责任险保费收入1508万元，同比%，净增保费507万元。其中雇主责任险保费收入1114万元，同比增长%，净增保费602万元。责任险提前两个月完成省公司下达的1450万元的保费收入计划，承保利润由于增提未决赔款准备金的影响，亏损万元。

公司能开的条件我们同样能开，其他公司能保的业务我们同样能保，在竞争业务上实施的费用政策。“零和博弈”建意险市场，充分应用“责任险与意外险保障互补”的特点，稳步推动团意险业务。四是全力拓宽驾意险的承保领域。抓住摩托车两年一审的时机，充分利用摩托车交强险承保能力优势销售驾意险；借助摩托车驾意险在驾车人群中的影响，努力将edd□eda扩展到汽车驾驶人群。主张各支公司将驾意险保费指标分解到人与工资挂钩，充分运用分公司高市场费用投入政策，借助总公司开展驾意险四季度劳动竞赛的东风，提高了支公司及业务人员销售积极性。由此，在总公司9月模拟

获奖名单中，月保收入金额排列全国地市级第22位。

净增保费234万元；建意险保费收入78万元，同比增长33%，净增保费20万元。意外健康险提前五个月完成省公司下达的830万元的保费收入计划，实现承保利润135万元。

司下达的738万元、净增保费200万元的任务压力。为了完成上级公司下达的任务，小水电是我市企财险增长点，但做好分保则是前提。全市小水电业务除总公司20%合约分保外，必需加入省公司35%小合约分保，分散风险、提高承保能力。今年石棉、汉源支公司承保的小水电三个电站出险，初估赔偿450万元，但有了大小合约分保，加之分保手续费摊回，自负赔偿成本也就200万元左右，有力地保障财产险的稳定经营。三是加强非车险重点业务的把关力度，培养精通业务承保的人才。工程险和建意险是我多年来把关的业务，在上下沟通承保方案的同时授以业务人员承保经验与智慧，要求他们掌握要并应用新型的出单方式，高效地为承保签单提供支持。

可能是公司财产险业务发展的低谷期，剩下一个多月时间，还有267万元任务缺口，在此我也只有急呼：在座的各位支公司经理们，加把油，为荣誉而战！

手续费支出的效能。

截止10月，按分险报表口径的手续费率：企财险%，货运险%，家财险%，工程险%，意外健康险%，责任险%。非车险业务总手续费率为%。

农险业务发展及理赔工作。年初，制定印发了《政策性农险考核办法》，下达了农业保险1035万元的保费任务。截止10月，农业保险保费收入976万元，完成自编计划%，已完成上报省公司计划数。其中政策性农业保险业务收入884万元，同比增长84%。农业险实现承保利润125万元。到年底，预计政策性农险过1000万元，农业险保费达到1100万元，翻开了五

年来光辉的一页。主要做了和实施了以下工作和相关举措：

财政、市农业局的相关人员到分别到了遂宁、南充学习，让外地市的政府部门亲历的工作经验帮我们说话，有力地推动了政策性农险发展。

副总经理述职述廉报告篇三

尊敬的领导、各位同事：

大家早上好！

20xx年，是我就任党校酒店副总经理的第一年，也是新党校酒店经营发展的第一年。虽说仅仅xx个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在党校领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力酒店品位的提升。通过全酒店员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，酒店从xx月xx号试营业，经营业绩稳步上升。

在党校领导的带领下，党校酒店人连续奋战xx个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，酒店人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。酒店经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进酒店持续长远的健康发展，确保酒店利润、增加员工收入、提升酒店品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。现在，我向各位领导和同事述职，请予以审议。

我自从20xx年x月xx日来到党校酒店，首先制订了党校酒店工程进度表倒计时，每天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。

其二，制订了管理人员岗位职责和 workflows。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。

其三，与星级酒店接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。现在我们基本完成了筹备工作，已经完全可以完成大规模的接待任务。

1、人员管理制度化：

从xx月下旬开始，我们酒店结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了积极向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效：

xx月xx号以后，我们酒店积极展开营销力度，把握各种人际关系，并且在济源日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使党校酒店提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，酒店入住率达到8%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待4人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情况下，积极发扬主人翁精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们党校酒店发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”：

众所周知，厨房是一个酒店的“心脏”，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。党校酒店厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节约降耗：

酒店设备设施最佳运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节约水电气，是酒店人员应尽的义务，做到分片负责制，制定责任人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了一定的效果。

5、讲文明，树形象，抓思想：

强化服务，文明礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了酒店下达的服务标准。文明从我做起，我的形象代表酒店等形象工程，员工很好的贯彻落实酒店思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师杨月棉拾到5元现金和数张银行卡及身份证，范佳拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到酒店部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到济源日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才：

酒店在发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工

培训，组织全体员工学习最新酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在郑州结盟1家朋友酒店，全年计划外出学习1余人次，组织集中学习2余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理能力。

7、存在的问题：

(1) 信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强；

(2) 上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化；

(3) 员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高；

(4) 工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高；

(5) 突发事件的处理预案不完善，应变能力有待加强。

1、需要尽快提高综合竞争力：

20xx年，xx市新增的酒店有xx快捷酒店□xx快捷酒店□xx商务酒店□xx商务酒店这些大型酒店将对济源酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化：

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以党校为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证酒店规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，

提高酒店效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧：

坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作环境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到酒店对员工的关心和重视。酒店经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

1、根据酒店工资、奖金、津贴管理制度，完善酒店绩效考核办法。

在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强酒店的日常经营管理，为酒店发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个酒店的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成党校下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全酒店的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。

阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达党校有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使酒店有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度。

阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情况。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查

收支情况，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情况，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强酒店的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的酒店形象，并代表酒店接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使酒店有高度的凝聚力。

最后，再次感谢党校领导和各位同事给予我工作的支持，酒店也将始终遵循党校为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续保持数月来这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好党校酒店，充分发挥酒店对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为党校酒店的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

谢谢大家！

副总经理述职述廉报告篇四

各位领导、各位同志：

2019年本人在6月份由省公司关于干部任免的安排，从纪委书记兼工会主席岗位调整到副总经理岗位，虽说岗位变化，但全年工作、学习等指导思想没有变化，主要是贯彻落实科学发展观精神，认真学习党的十八届四、五中全会精神，紧密结合公司“1369”工作思路，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。主要情况表现在以下几个方面：

一、重点指标完成情况

上半年工作岗位调整之前：

- 1、组织落实党风廉政责任制和“五个一”工作，公司范围内未发生违纪违法事项。
- 2、组织开展职工住宅楼及调试综合楼建设安全管理效能监察项目，稳步推进。
- 3、组织启动、落实了标准化班组建设工作，“争创工人先锋号——让业主满意”劳动竞赛活动，促进了工作，得到业主好评。
- 4、组织完成工会职工之家建设细则、职代会工作办法等相关5个制度的制定工作，开展了多项职工喜闻乐见的文体活动，职工维权到位，队伍稳定、积极向上。

上半年工作岗位调整之后：

- 1、协助完成全年安全生产目标，截至目前未发生安全生产事故。
- 2、主要管理的项目质量、进度可控、在控，业主满意度较高。

副总经理述职述廉报告篇五

各位领导：

本人自20xx年x月担任xx公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

1. 发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

2. 发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

3. 转作风，增强凝聚力□20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探索新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

1. 积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的x个区域□x个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了□20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2. 强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3. 适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4. 深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5. 强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

（1）为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与xx跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。（2）积极推进与xx公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6. 强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资

金链不断裂□20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履行。

7. 把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

总结回顾20xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提升自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

回顾一年来的工作，本人在公司的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1. 在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。
2. 在增强执行力方面下功夫。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。
3. 在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。
4. 在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日