

# 2023年大学生团员推优发言稿(大全8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 酒店经营计划包括哪些内容篇一

依据全国餐饮经营状况，就xx酒店经营现状，做如下计划方案：

近几年来，由于受国内外经济(我们一定会做的更好w)增长放缓、食品安全等不确定因素增多等影响，餐饮业营业收入增幅也相应降低，与前几年的高速增长相比，已出现明显放缓迹象。另外，中央“八项规定”、“六项禁令”的深入推行，多地出现禽流感，食品安全问题的日益突出等几大不利因素齐聚餐饮业□20xx年餐饮业拐点出现！餐饮行业经营面临困境，尤其是高端餐饮面临破产、倒闭及转行，面临这一系列的问题，我们职业经理人需思考和探究，寻求餐饮行业尤其是高端餐饮的未来发展出路。

a市餐饮业近几年竞争日益激烈，消费者也变的越来越成熟，随着全国餐饮业陷入低谷，受影响最大的是中等规模以上企业，品牌店不再一枝独秀，特色餐饮正与之分庭抗礼。面对门庭冷落车马稀，经营业绩下滑的境况，皇宫酒店等众多高端餐饮企业也不得不放下身段走起了亲民路线。这就对我们饭店的服务经营管理、市场营销、目标市场定位提出了更高的要求。

(1) 酒店位于a市cbd商务外环与西二街交汇处，地理位置优

越，环境优美，交通便利，商务办公楼较多，目标客户群较大。

(2) 酒店装修豪华，设施设备新颖齐全，能较好的满足中、高消费群体的需求。

(3) 酒店内布局合理，功能分区相对明确。

(1) 市场定位不太理想，公馆主营高端菜，价位稍微偏高，与郑州现在实际消费市场存在出入，菜品质量有待提高，菜品品种有待开发。

(2) 附近几家餐厅价位略低，对部分目标客户存在一定吸引力，对酒店经营造成威胁。

(3) 销售人员不够熟悉酒店产品，推销力度不够。

(4) 管理人员偏少，管理水平有限，力度不够，专业知识需要“充电”。

(5) 由于人员流动较强，培训不到位，服务意识需要加强，员工素质有待提高。

(6) 人员配置不太科学，需要完善组织架构及人员定编定岗。

备注：总费用支出包含投资摊销45万；工资费用为47万；酒店总人数137人。

分析如下：

1、从上表数据可以看出，本酒店第二季度处于亏损状态。人均日产值元，每日人均工资成本为元，人均创造价值偏低，人员臃肿，有待冗简人员。

2、如要使酒店处于保本或盈利状态，需要每天的营业收入达

到50633元以上，故需要加强营销，扩大消费群体，提升管理服务水平。

## 销售方法和策略

- 1、改变经营的菜系，重新确立菜品市场。根据消费市场需求，提供口味菜系，除主打菜品外，建议引进部分各菜系中的“精华菜”，将其选入菜谱。
- 2、根据季节淡旺季制定菜肴滑动价。
- 3、面向附近居民及商务办公人员提供婚宴、寿宴、商务宴服务，成立酒席公关小组。
- 4、菜品经常更新，每周推出几款特色菜。
- 5、制定各个节假日开展促销计划及营销活动。
- 6、加强销售培训，并制定销售指标，业绩与绩效挂钩。
- 7、加强宣传力度，做好公关销售，维护好消费群体。

加强企业文化建设。

企业文化是酒店经营的外在卖点，更是企业可持续发展的强大精神动力和可靠地智力支撑。建立企业文化的实质就是制定体现人文主义的价值体系、经营目标、管理制度和服务流程。良好的企业文化可以稳定员工队伍，增强员工的归属感。

## 酒店经营计划包括哪些内容篇二

身为前台的一名值班经理，我首先致力于自身素质的完善与学习，其中最重要的是性格方面，印度就有一句谚语：“播种性格，收获成功”，也就是说：一个人性格关系

到事业的成败。所以我时时严格要求自己，待人正直，公正处事，要求严于律己，宽以待人。同时注重培养自己的观擦能力，因为在我看来，做为一名前台人员，必须拥有灵活的头脑和敏锐的洞察力，在工作中能举一反三，由此及彼。另一方面，为丰富自己的业务知识，我经常得用休息的时间，来查找有关于酒店管理方面的资料，给自己不断地充电。对于酒店及部门开展的各项活动都积极参加，通过加强自身学习，让我提高了整体能力。在服务上缺乏灵活性和主动性；营销力度不够，营销意识欠缺；节能降耗有待加强。

下半年的工作有以下主要计划：

- 1、 继续加强培训，提高员工综合素质，提高服务质量
- 2、 稳定员工队伍，减少员工的流动性
- 3、 “硬件”不足“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足
- 4、 加强营销宣传
- 5、 加大节约能耗，防火防盗等安全防范工作

## 酒店经营计划包括哪些内容篇三

2016酒店销售年度工作计划一

### 1、情人节营销计划(2月14日)

以中、青年为主题，推出情侣套餐、情侣洗浴，情侣客房、大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收夜总会门票费用，并评选出当晚最佳情侣奖，最佳默契奖，最佳人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

## 2、三八国际妇女节营销计划(3月8日)

举办妇女节酬宾活动，如：被评为优秀的“三、八”红旗手，可免费洗浴，并赠送一定数量的美容产品。举办大型的文艺演出活动，庆祝节日，并慰问工作在一线的妇女，以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

## 3、植树节营销计划(3月12日)

主动参与政府组织的植树活动或自行组织〈以绿色、健康、环保为主题，突出公司的经营理念〉，参与公益事业，以此来提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

## 4、五一国际劳动节营销计划(5月1日)

以餐饮为主题，推出五一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

## 6、端午节(又叫“女儿节”、“小孩节”、“娃娃节”)营销计划(农历5月5日)

随着“餐饮美食节”同期推出“粽子风味大赛”，设置奖项：评出最佳造型奖，最佳口味奖，最佳组织奖，最佳参与奖，最大的粽子和最小的粽子奖。以此来带动酒店的餐饮发展和其他配套设施的盈利。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。

## 7、母亲节营销计划(5月的第二个周日)

评选最优秀的母亲活动，前十名有不同的奖励。邀请优秀母亲到酒店参观并入住酒店，以次来表达酒店对员工劳动成果

的肯定，以此说明酒店的员工对母亲的尊敬、崇拜。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

#### 8、六一国际儿童节营销计划(6月1日)

以儿童为主题，推出“儿童夏令营活动”，从各小学选出年度最优秀的学生共计100人，由公司出费用组织带领儿童旅游，举办篝火晚会活动，并免费洗浴一次。随团记者随时报道有关活动情况，以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

#### 9、父亲节营销计划(6月的第三个星期天)

以“我最敬爱的父亲”为主题，做一期有奖征文活动，获奖作品将免费刊登在媒体上。并举办以“父亲”为主题的一台诗歌文艺晚会。并评选出最优秀的文章，前十名分别有不同的奖励。

#### 10、七<sup>v</sup>的生日营销计划(7月1日)

以“党的生日”为主题，庆祝中国<sup>v</sup>成立82周年，举办大型的文艺演出活动，并给予被评为“优秀的<sup>v</sup>员”的同志免费提供洗浴门票及节日礼品。此次活动需政府配合。以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

#### 11、八一建军节营销计划(8月1日)

以“军人”为主题，以庆祝中国人民解放军建军为契机，举办大型慰问武警战士活动，如消防支队，通过赠送物品或提供厨师上门服务等活动，从而提升酒店的社会形象，酒店的

社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

## 12、七七中国情人节营销计划(农历七月初七)

以“中国人自己的情人节”为主题搞台文艺晚会，以中、青年为主，推出情侣套餐、情侣洗浴，大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收洗浴门票费用，并评选出当晚最佳情侣奖，最佳默契奖，最佳人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

## 13、教师节营销计划(9月10日)

以“我最敬爱的老师”为主题，推出有奖征文及诗歌比赛。对被评“年度优秀教师”的，给予免费提供一次洗浴门票及其他节日礼品。获奖作品也有相应的奖励。并与几家大专院校合作搞一台别开生面的师生联谊会。以此体现公司尊师重教，以获得免费的新闻宣传。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

## 14、中秋节营销计划(农历八月十五)

以“迎中秋、庆团圆”为主题，举办歌舞冷餐酒会来答谢酒店重要客户，以次来维护酒店与客户的关系。同时推出中秋月饼系列，中秋礼包等，并在楼顶花园赏月。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

## 15、重阳节营销计划(农历九月初九)

“九九重阳登高处，每逢佳节倍思亲”。以“思乡”为主题，酒店给你家的温暖，搞一次郊游活动。针对酒店离家在外的人士。以次来表达酒店对员工的关爱，提升酒店的企业文化

和员工对酒店的凝聚力。

## 16、国庆节营销计划(10月1日)

以餐饮为主题，推出十一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

## 酒店经营计划包括哪些内容篇四

配齐配强一支保安队伍后，坚持“安全责任重于泰山”的原则。一是以身作则，当好表率。身为保安带头人，我将认真执行总经理的指令，做好总经理在保安工作的参谋和帮助，配合有关部门做好消防等方面工作，还坚持每月做到“四个必须”（即必须自始至终坚守岗位，树立模范；必须向总经理和其他部门经理汇报当月的工作情况；必须对分管的工作做到目标、措施、绩效“三落实”；必须组织开展一次调研，上好一堂辅导课，写好一篇文章。）二是建立队伍长效机制，管好保安。定制组织学习《日常法律法规知识》、《治安管理处罚条例》及《门卫值班管理制度》、《消防安全管理制度》、《客人登记入住制度》等制度内容，在工作中不断完善和遵循各项规章制度，以制度管人，使全体保安员在实际工作中逐步实现思想上的升华和观念上的突破，为开展各项保安工作提供强而有力的保障。

本着我们保安“干什么，练什么”的原则，坚持在“干中学，学中干”。一是通过言传身教，督促引导保安员在业余时间培训保安礼仪与训练部队“三大步法”、擒敌拳及军警擒拿攻防战术技能，练习指挥车辆停放、消防措施的运用及突发事件疏散顾客等常识（到时具体拟定细则）；二是强化管理抓落实。在工作中强化保安员树立“三大意识”（即大局意识、法制意识、服务意识），弘扬正气，落实“奖惩制定”，不断提高酒店的“顾客回头率”。多与保安员沟通谈心，掌握他们思想状态，使大家时刻感到心中有热流，工作有干劲，



时刻保持良好的精神面貌和热情的工作状态。

合理安排配置保安员按时上岗，做好交接班工作。一是将现有的10保安员，根据国家规定8小时/日工作时间，按三班倒制，每班安排3人（即大门停车场、后门停车场各1名，另一保安员不停地在各个部位巡防，如此而来每天有1名保安员休假，每月保安员人均休假时间有3至4天，必要时还安排1至2名备勤保安员）。二是坚持把车辆管理作为首先要任务来抓。当班的保安员负责指挥车辆进出，落实“五防”（即防火、防盗、防抢、防破坏、防治安灾害）措施，并制定表格做好登记，对进出的车辆做到心中有数，万无一失。

积极鼓励全体保安员争当优秀员工，踊跃参加酒店各项活动，与顾客及员工构筑好和谐友好关系。和睦相处同事、文明规范语气，对顾客的光临有迎声有走有送声。着装整洁，朴素大方，树立不可侵犯的形象，兢兢业业积极工作，先们酒店之忧而忧，后我们酒店之乐而乐！在团体中与大家一道为铸造我们怡和园大酒店的辉煌明天而勤勤恳恳，恪尽职守工作。

最后，建议一是能够在酒店内安装摄像头，将原安排巡防的那名保安员在监控室上班；二是酒店能够为保安员购置人身安全保险，从而体现出组织的关怀，让组织的`关怀打消个的思想顾虑。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。虽然我没有从事酒店工作的经验，但是我也会将酒店保安员建设成一支召之能来，来之能战的队伍。我相信，在总经理的正确带领下，10名战友荣辱与共的奋斗下及全体员工的支持和配合下，我会将这支保安队打造成酒店员工放心，广大顾客满意的队伍。为广大青睐光临的消费者提供一个祥和、舒适的消费环境。

## 酒店经营计划包括哪些内容篇五

- 1、根据不同对象、不同宾客适时推销。

- 2、既是项顾客提出合理建议。
- 3、根据不同顾客推销菜肴、饮品。
- 4、结合菜肴加强酒类饮品的推销。
- 5、主动询问。
- 6、现场演示吸引顾客。
- 7、适时向宾客推销饭店的其他服务项目。
- 8、推销工作注意事项
  - 1) 严禁强迫推销；
  - 2) 推销要有针对性