

最新个人销售月工作总结(实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

个人销售月工作总结篇一

（一）落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为9.8%。

（二）抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1. 健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结

会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降低估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当日估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火

锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

企业个人销售总结

汽车销售个人总结

个人销售总结精选

销售个人总结【推荐】

销售年终总结个人总结

品牌销售个人总结模板

个人销售月工作总结篇二

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实习。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期半个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，.一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实习机会！

企业个人销售总结

汽车销售个人总结

个人销售总结精选

销售个人总结【推荐】

品牌销售个人总结模板

最新的销售个人总结

服装销售个人年总结

个人销售月工作总结篇三

尊敬的所长、政委，宾馆领导，亲爱的各位同事们：

春去冬来，转瞬间，在销售部工作已有将近两个年头。在这段时间中，宾馆领导及部门经理都给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感宾馆领导和同事对销售新人无微不至的关怀与温暖，感受到了销售人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售人作为宾馆核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会能成为销售部的一分子而感到荣幸。

每年中秋月饼销售，是宾馆的头等大事，领导们给我们作动员工作，给我们鼓气加油，给我们提供良好的销售政策。今年是我第二次销售月饼了，有了去年的经验，我很快理清思路，寻找客源。销售月饼前，就跟客户保持联系，给客人做工作，以真诚感动客人。给亲戚、朋友打电话，帮助销售月饼。

九月的天气，依然很炎热，跑客户，送月饼，每个新天人都忙碌着。为了能销售更多的月饼，我接连两次回到娄底涟源去登门拜访以前的领导和朋友，不拿到订单绝不放弃，努力之下，终于把单拿下了。高兴的回到宾馆，高兴的准备发货时间，结果等来的却是对方工程临时出了纰漏，不得不取消发货。一时之间，失落、懊恼、茫然充满了整个脑海，心里不停的重复着怎么办？怎么办？但看到所长，宾馆领导们深夜还在忙碌的身影，身边同事们，不管货多货少，依然在执着跑单的笑脸，我觉得我没有理由消极，新天人向来都有吃得苦，耐得烦，霸得蛮的精神，我应该重整思路，另寻客源，焦急之中，想到以前有位领导，刚调到乡镇当镇长，也许有他的帮忙，可以找到新的客户资源。但我这人最大的毛病是爱面子，一时之间犹豫不决，是文经理及时做思想工作，鞭策我，鼓励我，忐忑之下，我鼓起勇气给他打了个电话，给他介绍了宾馆的月饼制作流程，没想到对方对我们自产自销的月饼非常感兴趣，立刻就下了订单，并答应帮我联系其他的朋友帮忙销售月饼。

订单拿到了，接下来就是发货了，由于是临时订单，没有提前给书记报告，安排车辆。但当我跟书记讲明情况以后，书记立刻在送货车辆紧张的情况下给我调车送货。车有了，可还缺一个送货的人，这笔订单要在客人指定的时间送货到南站发货，离客人指定的时间越来越近，我急得像热锅上的蚂蚁，不知如何是好。这时，肖经理把当天正在休息的颜泽良调过来帮我送货。终于在客人指定的时间到达了，但由于是班车拖运，所以没有师傅搬运，在这种情况下，颜泽良又当司机，又当搬运工，帮我把货一箱一箱的扛到班车上，累得

汗流浹背，没有一句怨言，在此，我要真诚的向他们说一声：谢谢，你们辛苦了。

今天能够取得好的成绩，不仅仅靠我个人得来的，后面还有许许多多的同事加班加点，给我们保障货源，给我们搬货运货。在月饼货源极其紧张的情况下，所长从干休所调来可爱的战士，跟我们一起同心协力。其实我要感谢的人很多，既感谢所领导和宾馆领导们给我们鼓劲，还要感谢同事给我的帮助。

20xx年的中秋已成过去，这次的成绩也只能代表过去，展望未来，我将更加努力工作，学习销售技能技巧，提升自己，开拓新的客户资源，为明年的月饼销售打好铺垫，拿出一份好成绩，回报宾馆领导和对我的厚爱。

最后，祝愿我们的宾馆蒸蒸日上，财源广进。祝愿所领导和宾馆领导还有亲爱的同事们，身体健康，万事顺意。

个人销售月工作总结篇四

新的一学期开学也快有一个月了，新的学期，新的风气，新的现象。在新的一学期中，我们大家都有着许许多多的目标需要去完成，去达成。

新学期的一开始，并不如大家所想象的那样的轻松。我们即将迎来江苏省计算机一级的考试，督促同学们按时到机房进行上机训练以及及时背诵复习理论知识部分的内容成了我这个月的主要任务。因为计算机考试恰好是我们开学后一个月的时间考，所以上机集训的时间就安排的比较紧凑了，基本上都是晚自习的时间，有时也会占用同学们周六或是周日下午的时间。所以，对于这一点同学们多多少少都有一些异议，有些同学会抱怨自己没有了周六，周日的休息时间。这时候，身为学习委员的我就应该安抚同学们的情绪了，我和那些同学静静的解释，平时大家没有共同的时间可以调来练习计算

机，只有晚自习的时间和周六周日的时间，而且也就是这么短短的一个月，咬咬牙就坚持过去了，积极认真的上机练习只有对自己有好处而无敝处，如果现在你偷懒，可能这次的考级你就没得过，以后就要花比别人更多的时间来完成这个任务。还好同学们都很积极配合我的工作，在这紧张的一个月中，我们计算机上机集训的任务圆满完成。

从这件事上，我充分的认识到身为学习委员和同学们之间有良好的交流的重要性，所以我以后会加强自己这方面的能力，计算机考试结束了，愿我班同学都能取得好成绩。

个人销售月工作总结篇五

回望20xx年，是播种希望，收获丰硕成果的一年。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力合作和全体同仁的共同努力下，我们取得了可观的成绩。

作为一名店长，我感到责任重大。多年的工作经验让我明白了这个道理：一个经济效益好的零售店，必须要有一个职业经理人。二是要有良好的专业知识做后盾。第三是要有好的管理制度。用心观察，用心和客户沟通，你就能做好。

可以总结如下：

1. 认真执行公司的管理方针，同时正确及时地将公司的管理策略传达给每一位员工，起到承上启下的桥梁作用。
2. 做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每个员工的优点，发挥他/她的特长，做到量力而行。增强商场的`凝聚力，使之成为一个团结的集体。
3. 通过各种渠道，了解同行的信息，了解客户的购物心理，知己知彼，心中有数，目的明确，工作才能更有针对性，从而避免不必要的损失。

4. 以身作则，做一个帅气的员工。不断给员工灌输企业文化，教育他们要有大局意识，从公司整体利益出发做事。

5. 以周到细致的服务吸引顾客。充分发挥全体员工的主动性和创造性，让员工从被动的“让我做”变成主动的“我要做”。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，做好日常清洁工作，为顾客创造舒适的购物环境。其次，主动服务客户，尽可能满足消费者的需求。要不断强化服务意识，让顾客带着发自内心的微笑和礼貌文明的语言离开店铺。

6. 处理好部门之间的合作，上下级之间的合作，少一些抱怨，多一些热情。客观看待工作中的问题，用积极的态度去解决。

现在门店的管理逐渐走向数字化、科学化，管理手段的提升对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务会帮助我们实现各项经营指标。新的一年已经开始，成绩只能代表过去。我会以更加精湛和熟练的业务来管理我们的xx店。

面对明年的工作，我感到责任重大。我们要随时保持清醒的头脑，梳理好明年的工作思路，重点做好以下几个方面的工作：

1. 加强日常管理，尤其是基础工作的管理。

2. 对内加大员工培训力度，全面提升员工整体素质。

3. 树立对公司的高度忠诚，热爱本职工作，顾全大局，为公司着想，为公司整体提高经济效益做出贡献。

4. 加强与各部门和兄弟公司的团结合作，创造最佳的无缝工作环境，去除不和谐的音符，充分发挥员工的工作积极性，逐步成为最佳团队。

个人销售月工作总结篇六

虽然我们相处的只是短暂的几个月，担任管理的也只是短暂的3个月，我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事，及领导们给予的厚望，我感到责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。今天，我们又相聚在一起。共同分享我们的成果，分析我们的不足。不断鞭策自己，使我们工作越来越好。现将本人工作详细总结如下：

虽然本人上任不是多久，接触这份事业也不是很长，但也不足以可忽略所存在的问题，这些问题都是来自于客人投诉和反馈意见部门自查，问题之明显，整改之必要，主要体现反映以下几条：

- 1、客服意识不强，客史档案的不健全。
- 2、成本控制的力度不大，绩效管理尚未到位。
- 3、业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、硬件改造、设备维保力度不够，进度太慢。
- 5、满足现状的大有人在
- 6、设施设备不尽完善。

反复出现的问题有：有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着整体的服务质量。

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自

已半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，详细内容请看下文销售总监个人年终工作总结。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过

半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

个人销售月工作总结篇七

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入xxx发展，成为其中一员，不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在xx有做过三级市场，对xx和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助，深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前xx个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。虽然刚开始还有点不习惯，因为正是

楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

xx月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交xx套。总金额xxx万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

企业个人销售总结

汽车销售个人总结

个人销售总结精选

销售个人总结【推荐】

销售年终总结个人总结

品牌销售个人总结模板

最新的销售个人总结

服装销售个人年总结

最新电话销售个人总结

个人销售转正工作总结

个人销售月工作总结篇八

一个学期的推销技巧课马上就要结束了，来回顾一下在这门课上的销售情况吧。

我一直不想干销售，因为我是一个嫌麻烦的人，觉得销售就是一个麻烦的事儿，到跑这跑那的，还要想怎么去把产品介绍给顾客，怎么样才能让顾客买你的产品等等一系列的问题，但是经过这一门课的学习，我学会了怎么样把产品介绍给顾客，学会了怎么样才能让顾客买你的产品。接下来来谈一下在这推销课上学到的和最后一个月老师布置给我们的销售实战情况吧。

我们组的成员有：张海红、张艳芳、王雪梨、史梦艳、余秋花、徐维、许平凡，一共七个女生，一个没有男生的团队，但我们也能撑起一片天！我们销售的产品主要有清风、心相印、洁云、妮飘等抽纸和手帕纸，前期还销售过一些别的产品，这里就这加以多说了。

一开始，我们组的销售渠道不怎么正确——去超市进货，这样，我们的成本就比别人贵好多，主要的'原因是我们投入的钱去存的时候，被atm机给吞了，这样，我们在网上选好的产品也就不能去拍了，因为销售实战已经开始，我们只能去超市进一些打折的纸巾，只能说自己倒霉，但销售的路上总是有难题的，我们既然接受了挑战，那我们必须去克服它，去打败它！我们以为没有人会来买我们的产品，没想到的是去超市进来的东西一下子就销售完了，然后就有了第二次的进货，当然，也是去超市进的，因为钱还没有打回来。三次之后，

钱退到了卡里，我们就以我们原本的计划，去网上拍下了我们原来选好的商品，进入了正常的轨道。几天之后，货到了，史梦艳等人去拿了货，拿回来之后我们先给一些之前预订的人送货上门，然后再去一个个上门推销。我与徐维去了18幢楼和22幢楼。我想，失败总是大多数，没有一个销售人员每次销售都是成功的，我们当然也是一样的。敲了很多门，但要的人并不是很多，因为我们两个去推销的时候只剩下一些存货了，有些同学要的不是我们品牌的产品，有些同学要的抽纸（那时候抽纸刚售完），但我们并没有因此而放弃，我们跟有意向想要买纸巾的同学说了我们的寝室楼和寝室号，她们也很热情的接受了。那时候我们两个人手上还有几个没有销售出去，我们就不甘心，那时候我第一次有了很想销售的感觉，觉得销售就是一种挑战，我生来是不怕挑战的人，我敲门越敲越有劲，越敲越有感觉，虽然每次讲的话都是差不多的，但这里面的乐趣，没有尝试过的人是不知道的。最后，我们带着所剩无几的产品回到寝室。

以上是我第一次上门推销的销售情况，我之所以没有写这一次一起摆摊的销售情况，是因为我觉得上门推销更加的有意义，因为我曾经参加过学校举办的营销大赛，次数多了，就觉得没有意思了，都是叫认识的人来买我们的产品，我觉得这样的销售就失去了老师原本让我们实战的意义了。只有这一次的上门推销，我才知道了销售是有多难。我要好好的学习营销，为将来自己的事业做好铺垫！！

个人销售月工作总结篇九

（一）落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指

标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为9.8%。

（二）抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1. 健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降低估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，

使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。