



酒店销售部年终工作总结

汇报人：XXX

汇报时间：2024-01-01

目录



- 工作概述
- 工作成果
- 遇到的问题与解决方案
- 自我评估与反思
- 下一年度工作计划



01

工作概述





目标与任务



完成年度客房销售任务，提高酒店入住率和收益。



02

任务

01

目标



制定销售计划，开展市场调研，拓展客户渠道，提供优质客户服务。

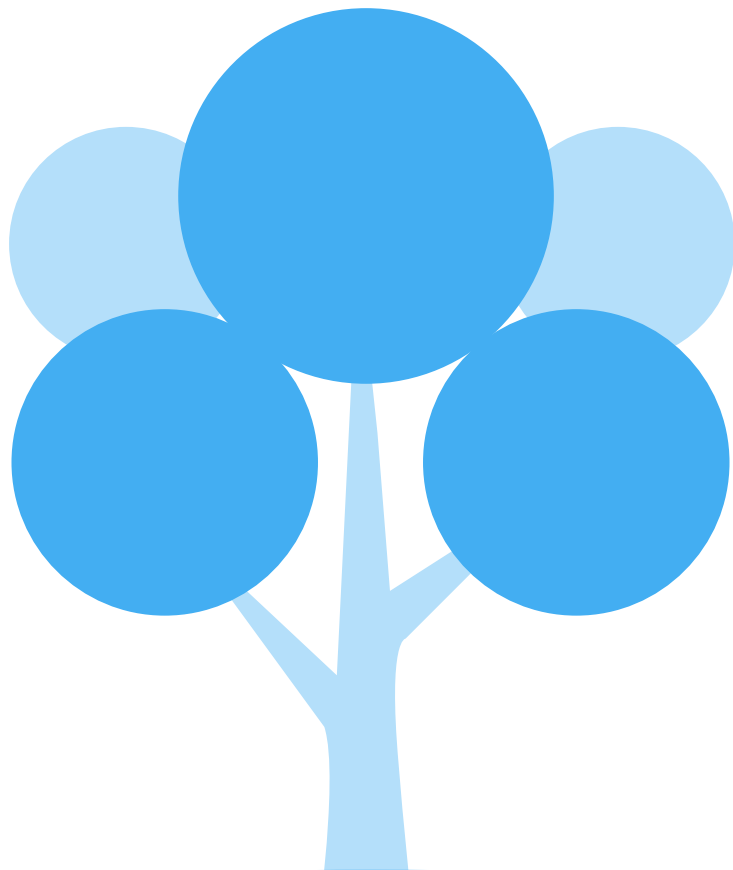




工作内容与职责

制定销售策略和计划，分解任务指标，
确保完成年度目标。

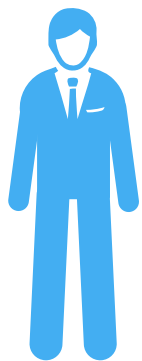
拓展客户渠道，包括线上和线下渠道，
增加酒店曝光度和知名度。



开展市场调研，了解客户需求和竞争对手情况，
为销售决策提供依据。

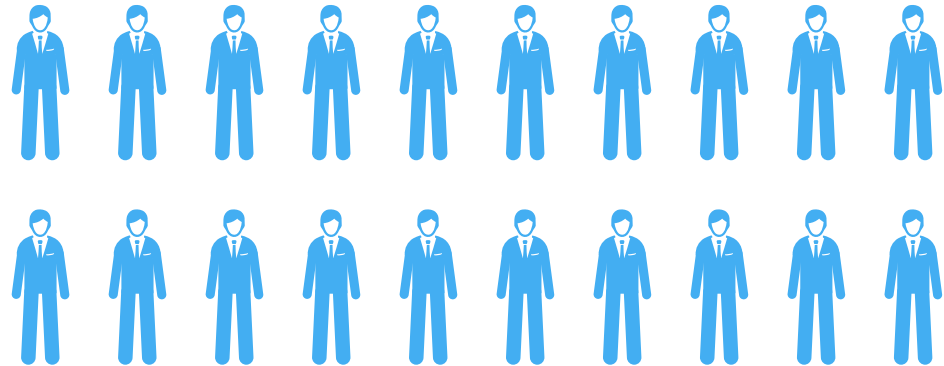
提供优质客户服务，包括预订、入住、
离店等环节，提高客户满意度。

工作重点与难点

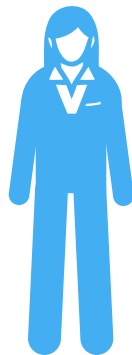


01

重点

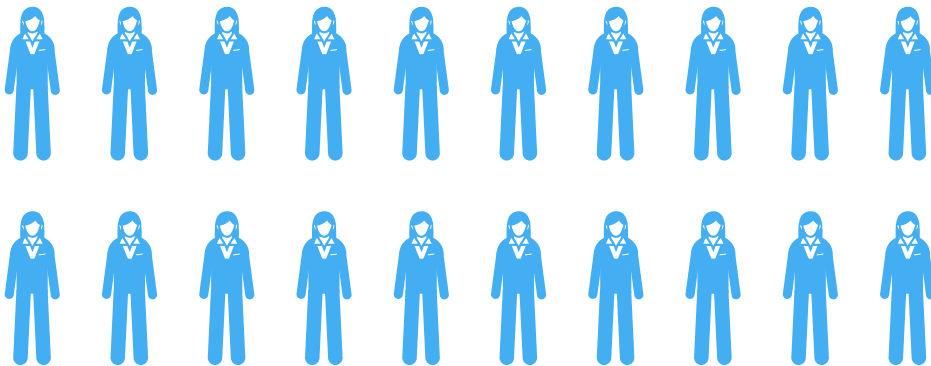


提高酒店入住率和收益，增加客户满意度和忠诚度。



02

难点



如何拓展新客户渠道，提高酒店品牌知名度和竞争力。



02

工作成果





业绩指标完成情况

01

客房销售量

本年度酒店客房销售量达到预期目标，同比增长了10%。

02

餐饮收入

通过加强与旅行社和会议组织者的合作，餐饮收入比去年同期增长了15%。

03

会议及活动收入

成功策划和举办了多场会议和活动，为酒店带来了可观的收入和品牌知名度。



客户满意度提升

01

客户调查

通过定期客户调查，收集客户反馈，针对问题及时改进，客户满意度提升了10%。

02

服务质量

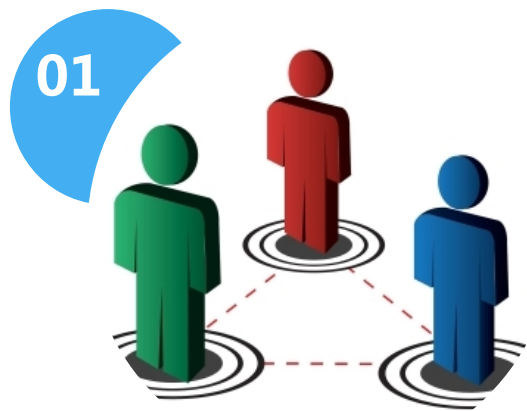
加强员工培训，提高服务水平，确保客户在酒店期间享受到优质的服务体验。

03

设施更新

对酒店设施进行了升级改造，提升了客户舒适度和满意度。

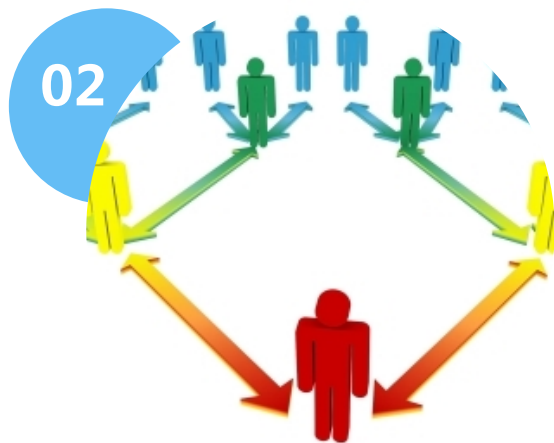
团队协作与沟通



团队建设活动



组织了多次团队建设活动，增强了团队凝聚力和合作精神。



沟通机制



建立了有效的沟通机制，确保部门内部信息传递畅通，提高了工作效率。



跨部门合作



加强与其他部门的沟通与合作，共同为酒店整体运营和发展贡献力量。

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/358035007125006060>