# 酒店项目介绍范文200字41篇

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-03-13

*酒店项目介绍范文200字 第一篇七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：一、活动时间：20-年-月-日。二、活动名称：情系七夕、相约星际。三、活动内容：)愈夜愈美丽、七夕不孤单大型郎才...*

**酒店项目介绍范文200字 第一篇**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

20-年-月-日。

二、活动名称：

情系七夕、相约星际。

三、活动内容：

)愈夜愈美丽、七夕不孤单大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场-平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值-元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

)客房：

活动当天特别推出七夕特价客房，一号楼高级大床房-元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

)餐饮：

餐厅推出

-元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支)。

-元七夕情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)。

-元七夕情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、-秀典门票2张)。

-食府

凡活动当天，在-食府消费满-元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

)请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

)请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容。请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

)请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页。

**酒店项目介绍范文200字 第二篇**

一、活动时间

1月1日晚21点(征求意见) 。

二、活动主题

“欢庆20XX年元旦，爱我XX”。

三、活动目的

为欢庆20XX年元旦，加强酒店员工之间的沟通，增强酒店的凝聚力。我们酒店办公室决定于20XX年1月1日晚21点，在酒店员工餐厅举办一台以“欢庆20XX年元旦，爱我XX”为主题的元旦联欢会，为我XXX假日酒店员工展示才华提供一个广阔的舞台，也希望通过本次晚会大家一起努力吧我们的工作做得更好， 更地为我们这个”家”做点贡献，也为20XX年xxx假日酒店xx献上一份厚礼。现对联欢会策划与筹备做如下安排。(注：要求酒店各部门出节目) 节目程序单 ：

1、主持人开场白：首先要感谢个位嘉宾的光临，元旦是新的一年的开始，祝大家在新的一年里希望大家在元旦晚会玩的愉快，各位领导，各位同事：大家晚上好!光阴荏苒、斗转星移，光辉灿烂的20XX年即将过去，充满希望和挑战的20XX年悄然来临。我们XXX假日酒店员工欢聚于此，庆祝即将到来的元旦佳节!

2、介绍到场嘉宾。

XXX假日酒店领导讲话(征求意见)。

3、 节目开始：

1、独唱《xxx》 表演者：xxx 道具：麦克风一个

2、 独唱《xxx》 表演者：xxx 道具：小麦克风一个。

3、《xxx》 表演者：xxx。

4、 击鼓传气球。

道具：鼓乐、气球6个，节目纸条。

5、 独唱《xxx》 表演者：xxx。

6、 托乒乓球跑。

道具：12个纸篓、6个气球、120个气球、智力抢答题6道。

7、 动作模拟。

道具：书包、8张凳子。

8、 歌曲接力赛。

道具：六首歌曲。

9、抽奖。

道具：抽奖箱、两副扑克牌、3—4张凳子。

注：第一阶段：以趣味游戏为主的联欢活动。

四、活动内容

5—6个简单、有趣、观众参与较强的竞技性趣味游戏(如击鼓传气球、模拟动作、托球跑、挑战100秒等)，其中穿插3—4个火爆的小节目(如霹雳舞、吉他弹唱、歌曲等)，活动进行中每隔半小时相应抽出一等、二等、三等奖。每一位参与游戏的同学根据其竞技结果奖励相应的奖品。

五、场景布置

1、为了提高游戏的参与性和竞争性，现场将根据桌椅摆放的位置分成六组。

2、晚会进行当中，有服务人员拿着托盘为大家添加水果、饮料和点心。

六、游戏项目

击鼓传气球。进行6次，具体次数由主持人依照当时到场的人数和气氛定夺。现场以激昂的鼓点音乐开始(可以考虑使用现场背景舞台鼓乐)，在观众中手拍传递气球，音乐突然停止，气球传到谁手中或者气球被谁拍爆了，谁就必须上台表演一个小节目。如果过程进行当中出现气球落入场中，形成死球时，则最后一个接触气球的人也需要表演节目(此处主持人一定要高度注意，否则可能会说不清楚)。最后由这6人单独表演节目。

道具：鼓乐、气球6个，节目纸条。

奖品预算：表演节目的人都获得奖品，奖品(毛巾、牙膏、牙刷、香皂、洗发水)。

经费预算：经费预算大约在350到400左右。

注：(以上活动策划方案可能有些地方不全或不周的地方，希望根据酒店实际情况决定。)

A、参与活动的贵宾与书画家的合影。

B、XXX酒店的风采(员工、老板、社会活动，如领导参观、捐款收据放大样、荣誉等)。

C、接受采访的贵宾照片及感言(采访者同意这样做)。

**酒店项目介绍范文200字 第三篇**

恒隆假日酒店位于枣庄市高新区，由山东恒隆科技发展有限公司兴建的具有四星标准的高档涉外酒店，也是我市对外服务的窗口单位。恒隆假日酒店楼高50余米共八层总建筑面积120xx平方米，酒店设有客房、餐饮、大小型会议室等项目，茶座、洗浴、休闲棋牌室、健身房等工程已在规划建设中。酒店客房精致典雅、宽敞亮丽、极尽舒适豪华;餐饮设施中西合璧、美食佳肴荟萃，让您充分领略本地特色。各类户外活动会让您留下难忘的欢乐时光，酒店拥有可容纳300人的宴会厅和设备先进的会议室，可满足不同规模的会议要求，无论您是休闲度假还hi商务活动，都能体验到我们无微不至的关怀。我们将会随时准备为您提供最优质的服务，我们关注您的需求，并力求超越您的期望，酒店全体成员预祝您生活美好、旅途愉快!

**酒店项目介绍范文200字 第四篇**

>一、实习地点

xx市xx花园大酒店

>二、实习时间

20xx年x月x日

>三、实习岗位

酒店厨房小吃部成员

>四、实习内容

今年x月起，我在xx花园大酒店的厨房工作，xx花园大酒店是xx市的一家四星级大酒店，酒店共有三十层，其中第一层为酒店大堂，二三层为餐厅。第二层是负责散客以及小型宴会的地方，而第三层则是举办大型宴会的地方，再之上的第四层到二十九层，则是酒店的客房了，每一层有二十间房。而最顶上的三十层还有一个空中餐厅，顾客可以在这一层一边俯瞰整个xx市，一边吃饭。

我所负责的岗位是进行制作面点小吃。我在之前的厨师学校里学习的也是面点，所以这份工作也算是我的本职了。

进入酒店的第一天，我几乎没有什么动手的机会。因为酒店在xx市非常出名，在附近的城市也是非常有名的一家酒店。人流量非常大，每天都有上百名客人入住。除此外，酒店还承接了不少宴会，而散客食客也不少。整个后厨里的人都在忙来忙去，我穿着厨师服，来到了我所在的面点部。这里的师傅们也在忙碌，我向他们打了个招呼，这时候一个金领的厨师走来，我意识到这应该就是我的上司了，连忙像他问好。他看了看我胸前的名牌，简单的向我介绍了一番，然后让我跟着他们学习。毕竟他们也不放心第一天就把事情交给我来做，对于我他们还不怎么了解。

面点不只是包子馒头这样的东西。我看过酒店里的菜单，里面的小吃面点就有几十道，不同的面点做法不同。包子馒头这样简单的东西，酒店不是没有，但是包子里馅不一样，那包子做出来的效果就也得不一样。比如做肉包，就是正常的普通包子做法，而做柳叶包，就得把包子捏成柳叶状。如果是做核桃包，则需要将包子捏成核桃状，在做面团的时候，就得把面团染成棕色，然后包的时候把一小块核桃放进去，并装入一点奶油。这样的包子吃起来酥软可口，里面的核桃也因为蒸熟了而变软。包子大小和一个真核桃差不多大，一口一个，吃起来颇有风味。除此之外，还有灌汤包。灌汤包的做法需要把皮捏的特别薄，可以用吸管轻易炸透，但是又不能太薄了，否则容易破皮，流出里面的汤汁。一个好的灌汤包，你抓着他的包子尖提起来，皮也不会坏，这些都是需要技术的。

第一天我就看着师傅们在做面点，学习他们的手法，同一种包子做法相同，捏出来形状也相同，但捏的人的手法就不一定相同了。我就一直观察着，比较着，也正是我这样的细致入微观察，让我在面点的技巧上有了很大的进步。

>五、总结

实习不易，我在xx花园酒店里工作了x个月，每天上班都累的不行，手酸腿酸，而且后厨又热，每天在蒸笼附近热的汗流浃背的。但是想想我做出来的面点，能让客人吃了开心，我就又有动力继续工作了。

**酒店项目介绍范文200字 第五篇**

一、策划的总体思路

全面把握：首先是建立在对当前最优产品设计与操盘策略的全面把握之上的，全面掌握他人犯下的错误，避免重蹈覆辙----先求不败而后求全胜。

项目对接：强调对项目所在区域及个性特点详尽深入的调查与研究，并对项目的资源优势和劣势进行判断与整合，从而实现最优模式与项目自身进行完美对接。

创新超越：每一个地产项目都需要超越自我、超越同行业的最高水平，通过在未来领域的积极开拓，不仅为项目自身创造出竞争优势，还可以为地产企业奠定行业地位。

二、 项目背景

用地概述

l 地块位于苏州市朝阳区长安西路南侧，西临华美商城，东接苏州市邮电局，南近苏州商厦，北与苏州饭店一路之隔，属城市核心商圈内的绝版地块。地块周边休闲、购物、娱乐、医院等生活设施配套齐全，交通便捷。

l 该地块整体呈xxx品xxx字状，沿长安路东西面宽米，南端东西面宽米;南北最大进深米，最小进深米，地块占地㎡(合亩)。

项目规划

商业形式：独立商铺布局+大开间框架自由分割商业布局，约㎡l

住宅形式：小户型酒店式公寓布局，约㎡l

办公形式：可自由间隔式写字楼布局，约㎡l

停车形式：地上81个，地下326，合407个车位(地下两层停车布局，约㎡)。l

建筑密度：42%l

绿地率：25%l

容积率：

规划设计要点

《苏州世景国际方案设计说明》(略)

用地红线图

(略)

三、项目资源分析、项目目标的界定

---效益和品牌

项目销售按目标计划顺利完成

第一阶段销售必须成功，以顺利渡过项目风险期，实现资金流的良性运作，确保后续开发资金。l

总销售额、回款额、销售进度、利润目标的合理实现。l

项目对企业品牌及后续项目的拉动和贡献。

借助项目运作的成功，苏州世景置业发展有限公司确立在苏州房地产行业的地位和影响力。l

综合提升世景置业发展有限公司的品牌知名度、美誉度和扩张力。l

四、核心目标--树立品牌

原理：达到商业房地产的三赢境界

品牌时代需要有品牌时代的房地产开发经营的游戏规则，需要有品牌时代的语言与消费者对话，这种全新的沟通语言与游戏规则，就是xxx房地产品牌语言与品牌运营规则xxx。

品牌时代的消费者需要的不只是房地产产品，而更是需要房地产的品牌服务，品牌时代的房地产开发商需要学会塑造房地产品牌，需要学会运用xxx房地产品牌运营xxx的规则生产适销对路的房地产品牌。

品牌经营与消费者处于动态的平衡，消费者不断将自身的体验反馈给经营者，经营者对房地产品牌进行维护与调整，使品牌体验不断更新，品牌价值不断提升。

所谓三赢是指开发商企业价值、消费者客户价值、项目所处的区域价值三种价值的同步提升。通过对楼盘潜在价值、开发商潜在资源、客户的潜在需求的全方位的挖掘与激活，形成强大的品牌势能：

消费者欲望燃烧、品牌光芒闪耀、区域能量引爆。

最终达到财富涌流、社会进步的全新局面。

五、项目开发总建议

引进先进的商业规划，特别注意引进新业态和设计好项目的业态组合。

通过前期销售与招商的同步进行，引进众多国内、国际知名商业企业和品牌，颠覆现有区域商业格局。

注意引入商业物业和统一运营管理概念，对项目精心包装。

通过超常规宣传，通过项目营销进行造势炒作，让该项目的开发成为当地市民关注的热点，并形成良好的口碑并且节约宣传费用。

通过适当灵活划分商铺面积来控制xxx总价xxx，推出短期租赁政策，尽量降低投资门坎，使项目积聚大量的潜在客户群。

充分利用项目三部分所形成的“生态链”形成优势互补。

六、项目的SWOT分析

项目优势

地理位置优越，商圈人气兴旺l

世景国际位于苏州市中心地带，属于长安路顶级商业中心向商旅娱乐中心过渡的核心地带，距秋叶原、徐家汇、宝皇不超过500米，苏州剧院、苏州饭店、苏州宾馆也是近在咫尺，交通便利。可以说是是目前苏州市城区内最具发展潜力的商业用地。

商业配套完善，商业活动便捷l

由长安路相连的南京路与中心路地段是苏州市朝阳区最为成熟的商业活动区，其中汇聚的商业、酒店、娱乐等均在整个苏州市具绝对代表性。随着近年来来国民经济的稳步发展，居民生活水平的不断提高，大规模新型商业项目的投入使用，令该地段的商业配套越发成熟，各类商业、商务活动业已成为苏州最为频繁的地区。

属于三位一体的商业项目模式，开发潜力巨大l

项目集商场、投资型公寓、写字楼于一体，可形成商业经营、旅游居住与商务活动的优势互补。

项目劣势

周边商业竞争较多，从某种程度上分流消费群体。l

l 虽然街区具有良好商业环境资源，但是临近项目如华美商城、北方商厦目前经营状况不容乐观，容易造成客户的对比心理，为后期销售招商增加压力。

l 目前苏州高档写字楼市场供应量较大，如黄金大厦、国贸大厦、瑞蚨祥、珠玉岛、众成商城等项目。且朝阳地区的高档写字楼租赁情况不理想，中小型写字楼因租金优势较被市场认可。

l 目前市场上写字楼投资回报率较低，缺乏投资者关注，而中、小型公司因为经济实力有限，多以租赁为主，购买意向不强。

机会点

经济发展利好因素l

长安路地位的提升，与其说是近年来各开发商着力打造的结果，还不如说是苏州市经济稳步发展、核心商业圈多元化发展的必然。目前已形成南北以中心路、南京路为轴，东西以长安路为轴的格局。而中心路与长安路也因地处城市轴线中心的缘故，商业地位迅速上升。

地理区位优势l

目前苏州市房地产市场已日渐成熟，该项目的地理区位优势必然会赢得较大的发展趋势。因此，以超前的决策意识，以科学的态度研究“供给----需求”，便可以抢占“先机”。

项目连动实现价值最大化l

本项目对面是苏州剧院、苏州饭店、苏州宾馆等苏州顶级商务娱乐场所，而左边不超过500米又是苏州市几大著名商场的聚集地，因此如何结合项目自身开发特点，能完善和补充市场缺陷就能发挥优势，降低运作成本，实现本项目物业潜在价值最大化，使发展商充分兑现效益。

中心城市的建设汇聚了人气l

随着政府发展“发展中心城市”力度加大，朝阳区对“五区三县”的影响力和知名度的提升，区位优势必然会带来人气的上升，而本项目开发周期估计完全可以“借势造势“，为增加项目开发的安全性打下良好的基础。

风险

市场因素l

可对形成直接影响的超大型项目在本项目开发周期内都将面市时，例如即将开售的珠玉岛大厦和被誉为“苏州地王”的黄金国际项目已于12月18日举行奠基仪式。这些项目均体量巨大、且都是集商业、酒店、写字楼及住宅于一体。同期上市必将对本项目产生竞争。

同时，从目前苏州市的房地产市场看，各类型竞争同质化开始，已引起许多开发商的重视，按我们的开发周期测算，一旦这些开发商都清晰地认识到产品“差异性”的重要性或迅速模仿。那时，本项目还是具有一定市场竞争的风险性。

自身因素l

与本项目一墙之隔的华美商城及长安路的其他大型商场已经有强烈的对比，假如本项目没能在项目定位、经营特点及硬件设施上有所超越的话，销售的风险性和困难度是显而易见的。

综合分析

从市场调研结果分析、本项目的优劣势比较，机会和风险并存。唯一的办法就是尊重市场、适应市场，顺应消费者的心愿，整合与项目有关的各种要素，运用智慧，创造出具有超前性、差异性、引导性、适用性的产品，以合理的成本、利润，达到科学的xxx投入产业比xxx，追求产品供给----需求的完善性，使项目达到预期的市场期望值。从目前各热销的房地产项目以及投资者的区域意向，可以看出投资者的考虑因素主要表现在：

一是地段和人气，地段和人气是决定商铺租金的重要因素，人流量大、道路畅通、能够留住行人和有稳定消费群体的区域等都是投资考虑的主要因素;

二是新的商业模式和经营理念，苏州当前的商业模式开始从条状商业街向集聚式商业区转化，综合性的xxx商业步行街xxx、xxx一站式购物xxx的大卖场等新的经营管理模式所带来的影响是不言而喻的;同时随着市场上产权式酒店、投资型公寓及中高档写字楼等房地产项目的出现，投资物业的多样性也开始逐步形成。因此，同属具备投资型的商业形态，本项目要立于市场不败之地的关键就是如何开发出适合区域今后发展的商业模式和引入先进的经营理念。

三是产品和配套，商业产品的设计和周边资源状况，包括产品本身、产品形象、产品位置对消费及投资者的有效引导，还有商业项目的功能定位、软硬件配套设施、人流走向等技术性内容，以上因素对商业项目的功能影响很大，投资者考虑范围较大。

**酒店项目介绍范文200字 第六篇**

一、市场环境分析：

我酒店经营中存在的问题

(1)目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

(2)广告宣传力度不够，市场知名度较小。

酒店除在开业时做过短期的电视宣传外再没有做过其他广告，这导致我酒店的知名度很低。

周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我酒店的位置有特色，我酒店位于金牛山大街，其位置优越，交通极为方便，附近紧邻滨海大道，西市产业园，站前产业园，沿海产业基地，营口市高科技园区，西炮台风景区，所有过往车辆很多，商务散客是一个潜在的消费群。

竞争对手分析

我酒店淡季最大竞争对手是位于酒店东面万都大酒店，万都酒店开业至今快接近20年，是一家集住宿、餐饮、休闲、娱乐为一体的涉外四星级酒店，总体上看他们的经营情况是不错，但设施和装修比较陈旧，而我酒店的设施和装修崭新、时尚，客房具有自己的特色，酒店周围其他的酒店都是一些小型商务酒店在经营能力上不具备与我们竞争的实力。

我店优势分析

我酒店交通便利，良好的硬件为我们的调整和发展提供了广阔的空间。

二、目标市场分析：

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”

目标市场应具备以下特点：既是对酒店产品有兴趣、有支付能力消费者，也是酒店能力所及的消费者群。酒店应该尽可能明确地确定目标市场，对目标顾客做详尽的分析，以更好地利用这些信息所代表的机会，以便使顾客更加满意，最终增加销售额。顾客资源已经成为饭店利润的源泉，而且现有顾客消费行为可预测，服务成本较低，对价格也不如新顾客敏感，同时还能提供免费的口碑宣传。维护顾客忠诚度，

使得竞争对手无法争夺这部分市场份额，同时还能保持饭店员工队伍的稳定。因此，融汇顾客关系营销、维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买酒店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。

2、减少销售成本。酒店吸引新顾客需要大量的费用，如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等，但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期，顾客可能会对酒店提供的产品或服务有较多问题，需要酒店进行一定的投入，但随着双方关系的进展，顾客对酒店的产品或服务越来越熟悉，酒店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了。

3、赢得口碑宣传。对于酒店提供的某些较为复杂的产品或服务，新顾客在作决策时会感觉有较大的风险，这时他们往往会咨询酒店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样，酒店既节省了吸引新顾客的销售成本，又增加了销售收入，从而酒店利润又有了提高。

4、员工忠诚度的提高。这是顾客关系营销的间接效果。如果一个酒店拥有相当数量的稳定顾客群，也会使酒店与员工形成长期和谐的关系。在为那些满意和忠诚的顾客提供服务的过程中，员工体会到自身

价值的实现，而员工满意度的提高导致酒店服务质量的提高，使顾客满意度进一步提升，形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于周边企事业单位、政府机关、汽车4S店，商务散客在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性：

收入水平或消费能力较高，讲究服务上乘，到酒店消费一般是商务宴请接待客户。

具有高消费能力但对酒店各方面要求高。

关注酒店档次，需要酒店对其VIP接待服务。

三 、市场营销总策略：

进行立体化宣传，突出本酒店的特性，让消费者从感性上对酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供给他的是一个让他有能力享受生活的地方。可以在报章上针对酒店的环境，所处的位置，吸引消费者的光顾。让顾客从心理上获得一种“尊贵”的满足。

采用强势广告，如报纸，以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

四、淡季行动计划和执行方案

(一)销售方法的策略：

规定销售区域和范围。市场部经理配合销售人员规定销售的区域和范围，一包干的方式，积极引导销售人员拓展销售面，销售区域和范围的分配要根据常客消费潜力，客户的地理位置和类别加以分配。

规定销售指标，市场部经理根据酒店的销售目标和政策制定销售目

标。销售指标分为数量指标和质量指标。数量指标有

销售数量，如客房销售的天数，销售额、平均房价、销售收入等。

销售次数，每天或每月应进行的销售访问次数。

销售费用的指标与控制，每月销售人员所涉及的销售费用，如销售和招待费用。

由于销售人员分管的客户需求潜力不同，在规定销售人员达到销售数量时，要确定销售的质量标准，质量标准有销售人员的产品和销售知识、销售访问的效果，销售人员的工作态度，工作能力和以及与客户关系等。

市场部根据酒店客户的地理位置和类别综合考虑，积极挖掘酒店产品的潜力，增加产品的吸引力，吸引宾客消费，招来生意。

公务客人：针对公务客人的特殊服务，如免费在客人房间供应免费水果一份，免费提供欢迎饮料。

会议客户：如在会议期间提供点心咖啡

家庭客户：如单人间供全家住宿，小孩与父母同住在客人需求下可免收加床费，餐厅提供儿童套餐。

蜜月客户：新婚夫妇一般需要漂亮而宁静的客房以及一些的服务，如一间布置漂亮的洞房、免费床前西式早餐，客房里可供应鲜花、水果篮

(二)广告策略

酒店广告是通过购买某种传播媒介的时间、空间或版面来向目标消费者或公众进行宣传或促销的一种手段。酒店广告对酒店的意义体现在以下方面：为酒店或酒店集团及产品树立形象，刺激潜在的消费者产

**酒店项目介绍范文200字 第七篇**

我叫XXX，XX大学酒店管理学院毕业生.现XX岁，在学校里,我一直认真学习星级酒店的全面经营管理已有五年的经验(集餐饮、客房、洗浴、夜总会、KTV、多功能厅等为一体),具有很强的酒店服务意识和丰富的酒店实践管理理论,能制定出适合酒店发展的战略规划和创建品牌知名度的推广进程。

四年大学生涯使我积累了充分的文化知识，社会实践能力有了提高，也让我在心理上有了质的飞跃。在校期间，我遵守校纪校规，尊敬师长，团结同学，态度端正，钻研专业知识。学习勤奋刻苦，成绩优秀;关心同学，热爱集体。有奉献精神，诚实守信，热心待人，勇于挑战自我。具体表现在：

学习方面，我觉得大学生的首要任务还是学好文化知识，所以在学习上我踏踏实实，一点也不放松。我认为好的学习方法对学好知识很有帮助，所以在每次考试后，我都会总结一下学习经验。一份耕耘一分收获，没有什么事是不可能的。光学好书本上的知识是远远不够的。我认为学习是学生的职业，这份职业同样需要有智慧、毅力和恒心。在当今这个快速发展的信息时代，我们只有不断汲取新知识，才不会落伍。

工作上，在大学期间我还担任过团支书，具有很强的组织和协调能力。能在较短时间内适应高压力的工作。强烈的事业心和责任感使我能够面队任何困难和挑战。

大学里，丰富多彩的社会生活和井然有序而又紧张的学习气氛，使我得到多方面不同程度的锻炼和考验;正直和努力是我做人的原则;沉着和冷静是我遇事的态度;爱好广泛使我非常充实;众多的朋友使我倍感富有!我很强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

我期望能在广阔的天地里展现自己的才能，希望能借助这个机会，找一个能展现自己实力的舞台。我自信能凭自己的能力和学识在毕业以后的工作和生活中克服各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标。

**酒店项目介绍范文200字 第八篇**

一、外场

1、升国旗： 10 月 1 日早上八点举行升国旗仪式，全体人员参加，李总致词。可以起到三个作用： 庆祝国庆、对外宣传，塑造良好形象、增加酒店各部门同事之的凝聚力。

2、门口灯笼四个： 10 月 1 日到 10 月 5 日贴“庆祝国庆”; 10 月 6 日到 10 月 10 日贴“中秋快乐”

3、彩旗： 10 月 1 日到 10 月 10 日在酒店前马路边上 50 米内插彩旗， 上面印有酒店的标志和名称。 可以引起行人注意，达到宣传的效果。

4、横幅： ①9 月 29 日到 10 月 10 日和五一期间一样，在主要交通路口挂横幅，内容：准四星 苏沂乐乡大酒店欢迎您(附有地址电话)。主要目的吸引国庆期间游客和过路客人。 ②10 月 1 日到 10 月 10 日酒店门口挂宣传横幅。 横幅内容为：庆国庆、迎中秋隆重推出中秋团圆宴。

5、传单： 印有适量关于中秋团圆宴会的传单，在国庆前和国庆节期发放，特别是国庆期的婚宴， 能起到很大的作用。

二、大堂

1、大厅 10 月 1 日到 10 月 10 日国庆期间做两块大堂立牌： ①普天同庆，迎四海宾客;合家团圆，品乐乡佳肴; ②团圆宴价格标准(内容见样本)

2、电脑显示屏： 视频展示酒店的大厅、客房、餐厅以及菜肴等。内容为摄好的图片资料，最好加入文字 宣传。

3、前台 10 月 1 日到 10 月 10 日，前台放两个果盘：一个里面放糖果另一个放瓜子(质量要好一 点的)，如果可以的话不要放瓜子可以放一些月饼。 4、客房 ①10 月 1 日到 10 月 10 日期间，客人只要入住房间送水果和月饼各一份。 ②10 月 1 日到 10 月 10 日期间，客房电视自办频道播放自办节目，宴传酒店以及国庆 中秋期的酒店各项优惠活动。

三、餐厅

1、10 月 5 日到 10 月 7 日，酒店推出中秋团圆宴，共分个标准档次：288 元/桌、328 元/桌、358 元/桌、388 元/桌，每桌客人送雪花啤酒一箱(12 瓶)。 2、每桌开餐前送糖果、月饼各一份。 3、餐厅走道以及各个区域用汽球点缀。

四、费用预算

项目 灯笼 彩旗 横幅 传单 糖果 瓜子 月饼 汽球 啤酒 合计 规格 个 面 个 页 斤 斤 斤 袋 箱 数量 4 20—30 5 500 20 20 30 1 20 价格 0 150。00 400。00 100。00 200。00 200。00 300。00 20。00 480。00 1850。00 备注 酒店已有 各种颜色、杆子 根据需要做几个 自己印刷 多品种 西瓜子 小包装 大约 200 只 每箱 12 瓶

**酒店项目介绍范文200字 第九篇**

一、公司简介

本公司以“与绿色同行，与自然为本”为企业宗旨，号召广大人民热爱大自然，保护大自然。

本公司以生产绿色产品为主(包括绿色食品，绿色日用品，等绿色系列品)，建立于20\_5年1月，产品一经推出就受到广大市民的好评，此刻，本公司已创立了自己的品牌，产品畅销全国。

二、公司目标

财务目标今年(2\_\_\_某年)，力争销售收入到达1亿元，利润比上年番一番(到达3000万元)。

市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场营销策略

1、目标市场中高收入家庭。

产品定位质量最佳和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

价格价格稍高于同类传统产品。

销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

销售人员对销售人员的招聘男女比例为2:1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

**酒店项目介绍范文200字 第十篇**

11月11日是现代人戏称的“光棍节”，\_\_酒店紧扣“男人节”的活动契机，同时为答谢长期以来光顾和支持酒店的新老客户，特推出“心跳双‘十一’ 欢‘赢’您参与”，送出“11”元摇奖活动，具体活动内容如下：

一、活动时间：20\_\_年11月11日0:00～12日0:00止;

二、活动对象：20\_\_年11月11日在\_\_酒店消费满288元即可参加活动(应持有11日当日以现金、刷卡消费票据方可参加本活动);

三、消费项目：客房、餐饮、娱乐;

四、在摇奖机上摇出两次“11“号码，即可送出”11“元大奖;

五、摇(抽)奖方式：

1、消费达288～688元，可摇奖一次;

2、消费达689～1288元，可摇奖一次，未获奖则另赠送价值88元自助火锅券一张;

3、消费达1289～3288元，可摇奖二次，未获奖则另赠送价值620元商务房券一张(房券有效期：20\_\_年12月31日止);

4、消费达3288元及以上，可摇奖三次(消费达3288元以上任意金额，摇奖次数不再增加)，未获奖则另赠送价值820元行政房券一张(房券有效期：20\_\_年12月31日止);

中奖说明：

1、一次摇奖机会可摇两遍，两遍均摇出“11“的号码即为获奖。二次摇奖机会中可摇两轮，共4遍，其中一轮摇奖中两遍均摇出“11“的号码即为获奖，依此类推。

2、如当次实际消费满288元即可获一次摇奖机会，该轮摇奖中须摇出两遍“11“的号码(每轮摇出结果不累计)，即为获奖，则当次消费仅需支付11元(先支付当次消费账额，中奖后当场返现剩余部分)。

3、客房消费应凭11日当日结算单或当日入住的押金单，根据实际消费金额参与摇奖。

4、赠送奖项均不折现。

六、宣传方式：

1、20\_\_年11月1日～10日酒店对外公众平台发布活动信息;

**酒店项目介绍范文200字 第十一篇**

一、市场分析:

咪依噜大酒店是一家多元化迅速启动并且发展的企业，是目前为止的“大姚第一酒店”，在众多竞争对手当中可算是脱颖而出，势头迅猛，业务范围甚广，是各大酒店无法与之媲美的。借助我酒店的多元化，在业务上更可以互补互助，彼此带动，弥补不足，这也是其他酒店无法比拟的。对外宣传可以大造声势，对内培训可把我酒店的实力及发展前景进行灌输，从而无论是社会效应还是内部员工的认可都会起到很好的宣传效果。

二、环境分析:

我县整体环境消费水平并不高，尤其我县是一个以农业为主体的城市，群众基本消费水平也几乎趋于大众化，如果单纯的走高端消费路线也不太现实。我酒店所处的地理位置在南永线上，是攀楚高速的必经之路，这个位置的周围也没有成熟的集中居民区和商场。我们可以以民族特色，比如原生态左脚舞队每日在酒店表演，以吸引沿路经过的外埠周边城市经过的潜在消费群体，而我们周围有很多正在开发的小区，比如核桃产业文化园等，这样的条件就给我们带来了很大一批的潜在客户。

三、竞争对手分析:

我酒店周围没有与我类似档次的酒店，只有不少的中小型酒店，虽然经营能力与规模上不具备与我们竞争的实力，但其以大众化的消费，也吸引了不少附近的居民和散客。

四、优势分析:

我酒店是大姚明辉实业有限公司投资新建的第一大酒店，本酒店标准为四大酒店，设施齐全，功能齐备，因此在做细致规划时也应该充分利用我们的品牌效应，充分发挥我们的巨大内蕴，让消费者对我们的产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品。另外，我酒店硬件设施良好，而且有自己的大规模停车场以及大面积的可用场地，可以吸引更多的潜在顾客以及用来开发中大型活动来吸引消费者。

机会点:1、便利的交通和巨大的潜在客户群;

2、一流的硬件设施及已有的高素质工作人员为我们的发展提供了广阔

的空间。

五、市场定位:

中高端酒店。中端为主高端为辅。

六、市场营销总策略:

1、“大姚人民的四酒店”

独特的文化是吸引消费者的法宝，先在文化理念上进行定位。虽然是中高端酒店，但是高端为辅，中端为主，但并不意味着我酒店降质降价，我们所提供给顾客价廉的优质产品和高品位的服务，决不用低质换低价，这也是我酒店对顾客的尊重。

2、立体化宣传。

突出本酒店的特性，让消费者从感性上对咪依噜大酒店有一个认识，让消费者认识到我们提供给他们是一个让他有能力享受生活的地方。

3、采用强势广告宣传。

以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而引起大量的消费者注意，建立知名度。宣传途径:报纸、广播电台、市场大屏幕、宣传彩页、出租车LED顶灯广告。

七、行动计划与执行方案:

1、首先通过黄页或适当的方式整理齐全的客户资料，然后通过短信平台在节日、休息日、特别的节日向所有的客户送去祝福问候。

2、了解客户公司及个人的相关资料，在亲情上给客户以关心，如:在生日时，邮寄生日卡。

3、经常走动拜访，使销售员在客户心中的地位逐渐清晰化，客户对销售员及酒店的能力、环境得以认可。

4、投其所好，学习各方面知识、培养自己的特长，来培养与客户之间的感情，寻找共同兴趣、共同爱好。

5、定期对大客户进行宴请，向客户介绍酒店的变化。

6、综合性会议，根据淡旺季，一会一议，让客户真正感受到酒店与其合作的真诚态度。

7、整理会议客户的资料，将全年会议消费总额达到一定数量的客户，可以采取赠送场地、住房等优惠政策，吸引客户带来更多的消费。

8、重要客人、会议代表、公司总经理、政府领导等VIP客人到店，各岗位实行VIP服务标准，并致欢迎信(卡)等服务，如:大型企业会议，有贵宾(重要领导)参加，酒店相关负责人可在酒店门口迎接贵宾到店。

9、酒店的忠诚客户到店，需要在前台电脑备注中(如酒店系统可以操作)清楚的记录客人的姓名、喜好、习惯等要求，体现细节服务，赢得客户的心，赢得

长久支持。

八、提供建议:

1、将一些房间设为特价房，以方便接待低端客户所需求，也为酒店补充大量房间空缺。

2、可否在酒店设旅游中巴或金龙旅游车对旅游团队或会议人员短途接送，因为我酒店地处位置在顾客没有车的情况下极为不便，基本上打不到出租车。

3、建立短信平台，将我酒店的一些相关信息及政策发布给顾客，因我酒店客源结构相对比较分散，所以利用短信平台会更直接方便一些。利用短信平台，向所有商务客户发送消息，出差住宿入住本酒店“可报销当天在本县来酒店途中的交通费”(打车费等，在入住前出据，仅限当天来酒店路途上的相应车辆票据)

4、零点用餐

开发周边消费者，让更多客户了解到酒店的消费情况。利用广告电子屏，短信平台等手段，向所有的客户发布餐饮的相关优惠政策，并给予用餐客户当天入住七折优惠;或可享受会员折扣。

5、利用资源再生

各大政府部门，机关单位等，无论是入住、餐饮、会议方面是给予酒店支持的，可以给予他们的职工、子女、亲属在酒店消费给予尽可能的优惠。

6、对等消费

针对一些广告媒体，可采用对等消费的办法，进行宣传、发布招聘等相关酒店的信息，如:云南广播电视报楚雄版、大姚金点子广告等，让这些单位将我们酒店的代金券、代金卡等(对等的)，送给他们的客户，以增加客户流动量，促进客户来消费，扩大人脉，增加人气。

九、全员销售:

酒店每位员工都是酒店的义务推销员，从上到下都要树立全员销售意识，一可提高酒店整体收入;二可使员工认识到酒店的兴衰与员工是密不可分的(酒店兴我荣，酒店衰我耻);三可发现销售人才，给所有员工发挥的空间。只要把员工的积极性、主动性调动起来，建立完善的、健全的激励制度，将会产生意想不到的效果。

十、维护客户:细节决定成败

就目前的市场情况来看，我酒店的地理位置虽然在南永沿线，也是攀楚高速的必经之路，可是这个位置的周围没有成熟的集中居民区和商场，交通也不够便利、客户群体比较分散，大姚又没有什么的景点，几乎没有什么旅游团队，除非有什么政府组织的大型盛会，比如“孔子文化节”，“核桃美食节”等，所以，这些外在的环境是我们无法改变的，可变的是我们的服务，我们只能尽量的维护好准客户，并想办法挖掘新客户，可维护客户不仅仅是打个拜访电话，或者是登门拜访一下，而是要真心诚意的与客户交朋友，把他们当朋友，当家人，想他们

之所想，急他们之所急。了解客户所需，让客户真正感受到我们是真心提供其服务的，也就是运用信任营销。所以，我们一定、必须做好客户的维护工作。

这需要从两方面着手，一方面与参观或入住过酒店的客户，保持不间断的沟通、联系，通过每次的沟通了解客户需要、消费心理，认真检查并分析，客户不到酒店入住、召开会议的原因，并且要做好详细的记录，以确定是我们硬件还是软件的问题，以方便酒店进行合理改进，迎合客户需求。酒店营销部要建立客户资料库(档案)，包括:政府、驻军部队、商务公司、散客、餐饮客人等。每位营销人员收纳、整理自己负责的客户资料，统一备份到酒店保存。要求对所接待过的所有客户，都要逐一建立客户档案资料。详细资料:单位名称、地址、电话、联系人，客人的特殊要求、生日等。在酒店领导的支持下，将客户的入住资料整理好，计划在淡季赠房(根据入住率)、调整入住价格、或是在入住时赠送牛奶、果盘等服务。如得到会议信息，及时在会议举办前一、两个月做好相关工作，联系并拜访客户，同客户进行有效的沟通，以优质的服务赢得客户，使客户举办会议时，首选我酒店。

十一、客户的意见反馈:

填写客户意见反馈，目的在于发现问题，随时掌握客户对酒店各营业场所的满意程度，只有发现问题，才能及时解决问题。客户有哪些意见或更好的建议为我们所用，被投诉的部门应该针对问题首先深刻认识，然后认真整改，不流于形式化。让客户真正感受到酒店时刻在改变，时刻给客户新鲜感。如果不能正确认识及看待客户提出的问题，将造成某种问题存在的恶性循环，不利于酒店的经营、发展。

意见解决方式:一般情况由本部门负责人对其问题，进行了解、调查，并由营销部经理、大堂副理、房务部经理、餐饮部经理或是相关部门人员出面处理，协调解决;特殊情况由主管副总经理出面处理，本着实事求是、客观公司的态度，不损害客户的利益、不损害酒店的利益为前提的原则，达到客户满意为目的，圆满解决客户提出的相关意见。要使顾客选择我们，我们就必须善于站在顾客的立场去考虑问题、解决问题;理解服务，预测服务，设计服务，提供服务，并且不断改进服务。

十二、工作要求:风平浪静，训练不出良好的水手。

1、每人每月都要有外出拜访客户的数量，20-30家，其中必须有10-15家新客户，外出时必须先登记出访时间。返回后上交完整的销售访问报告。

2、每天拨打15-30个客户电话，寻找新客户、与以往老客户取得联系、拜访客户，进行面对面沟通，详述酒店概况及优势。

3、规模大的公司，先电话拜访，沟通预约后，再登门拜访;否则，没有预约，不会被接见，浪费时间;规模小的公司采取陌生拜访，上门直接与其沟通。

4、通过老客户介绍新客户，做延伸销售，挖掘潜在客户。

5、与外埠酒店销售，建立关系，通过资源共享，开发本省市客户来此地旅游，以带动酒店客户。

6、拜访老客户时，穿着职业正装(配带好酒店店标)、带好酒店宣传资料、

营销人员的名片、记录本等，方可出门。出门前再次确认，准备是否充分。

7、拜访新客户时，在与客户约好见面的时间后，需要将新客户资料整理好，将酒店的相关资料、信息准备好，简单制定一个初次见面的销售计划(包括开场白、销售的内容等)，在出行前，再次检查是否有遗漏。提前到达约见地址，必须守时。

8、定期了解鹤岗酒店会议情况(或上门走访、或电话询问)，获取客户名片或详细的资料，方便的发展成本酒店的长期客户。

9、对每天的工作进行总结，将遇到的难题，难解决的客户，难解决事，拿到部门每天的会议上，大家共同进行分析，找到解决的办法，以迎合客户的需求，达到客户满意。

10、在每天的会议中，将客户对酒店的意见进行收集。促进酒店的改进，部门间更好的合作，为客户提供、质的服务。

11、每位营销人员，每周五上交本周工作总结，下周工作计划;休息日要有至少一名营销人员在酒店内值班，对电话咨询、上门参观的意向客户进行营销服务。

12、每位营销人员，接待的所有会议，无论大会、小会，都必须全程跟办，第一时间为客户解决问题，营销人员对客户直接负责，避免出现沟通不顺畅，影响接待。

13、每个月初，部门召开月销售会议，要求汇总的情况:从销售情况、人员情况、客户情况、周边市场情况、成本控制情况等方面进行认真总结与分析。与前期销售进行对比，找出不足，以便日后将销售进行得更好。

14、营销人员对于客户的到店入住，第二天必须要以电话、短信或传真形式表示问候。

15、每位营销人员都是代表酒店的形象外出销售，针对专业知识，部门将定期进行培训。

十三、培训方面:销售人员必须具备极其良好的素质

1、酒店培训

1)服务质量在酒店工作中的作用

2)人力资源管理

2、部门内训

1)销售工作认识:

2)协调和建立良好的关系:如何完成自我介绍、表明来意、建立和谐的关系，如何建立和谐关系、坚强的意志、重要的销售理念、拜访基本流程

3)了解价值:关注价值、服务价值、人员价值、形象价值

4)了解需求:够买需求、发掘需求、扩展需求

5)销售人员与顾客沟通的技巧:

6)电话销售技巧:

3、自身学习

首先，不断学习，不断实践，多学习行业内的实践案例、多了解最新的营销理念，参阅营销的经典书籍，借鉴其典型案例，吸取精华。将自己培养成为优秀的职业经理人。

其次，多接触其他酒店销售能力强的人才，多与酒店的客户沟通，多与酒店

相关部门工作人员沟通，多向身边的老师学习，了解本酒店相关的工作程序，方便营销工作，方便团队发挥。

十四、部门配合、密切合作，主动协调

营销部在一个酒店的整体营销中，占有很重要的位置，是企业的龙头部门，担负着为酒店创造更大价值的重担。、协作最多、最直接的部门。因此对营销部和营销经理的综合素质、专业素养要求很高。这也就意味着，营销部和营销经理不能脱开其他部门的协作与支持而独立工作，因此，需要得到酒店各个部门及部门领导的积极配合与支持。

营销经理要了解酒店相关部门的规章制度和基本运行情况，本着相互理解、相互包容、营销部也是与各个部门沟通相互帮助、相互协作的精神，妥善的解决问题，强调团队精神，营造一个和谐、积极的营销团体，为酒店创造更大的价值。

**酒店项目介绍范文200字 第十二篇**

\*\*\*项目

目 简 介

二0一三年九月

1 项

第一章 总 论 ................................................................................................................................................... 3

第二章 项目提出的背景和市场分析 ............................................................................................................. 3

第四章 工艺技术方案 ..................................................................................................................................... 4

第五章 建设条件、公用工程和辅助设施方案 ............................................................................................. 4

**酒店项目介绍范文200字 第十三篇**

一、活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1)有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

(2)载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

(3)穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励(100元或50元消费券)。

(4)拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

(5)饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

二、媒体的选择：

以《闽西日报》、单为主，海报等其他为辅。

三、广告宣传口号：

天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

天天：数词，代指9月6日——11日

正好从饭店、酒店、餐饮周年庆典到中秋夜。

符合逻辑性。

四、宣传内容：

1、周年庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

五、注意：

1、时间性：9月5日一期《闽西日报》。dm单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

媒介费用10000元户外布置\_\_元现场布置3000元其他宣传5000元总计：\_\_0元整

**酒店项目介绍范文200字 第十四篇**

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费;

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力;

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。酒店端午节营销方案四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，毎現金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部傾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心万元/天。总计万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用XX元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料(material)。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

2、新锦江新口味美食城毎款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新裝修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的`较量

5、“开心唱歌、畅心用餐”锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动”来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情团圆家万兴”锦江预定酒宴送ktv下午场

九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2、ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3、ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

锦江大酒店办公室

**酒店项目介绍范文200字 第十五篇**

透过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的好处，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去应对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的推荐，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手潜力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我明白工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作推荐虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的明白应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，职责心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则:要么不做，要做就要做。

为期一年的实习结束了，我在一年的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，收益非浅.此刻我对这一年的实习做一个工作小结。

回想自己在这期间的工作状况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。此刻发现了这个不足之处，就应还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

**酒店项目介绍范文200字 第十六篇**

一、市场分析

本酒店的顾客以政府机关单位与事业单位为主，但其中也有部分是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上也必须兼顾私款消费者的利益，因为他们是的口碑宣传者。

二、营销方案

1、餐饮部推出中秋节特色自助餐，价格在每人20—30元间(不含酒水)可搭配果汁。酒水价格可根据酒店实际情况灵活变动(但要依据成本及利润来制定)。

2、娱乐部在中秋节期间，凡生日是农历8月15日的凭借有效证件(身份证和驾驶证)在娱乐KTV消费可享受七折包房的优惠(时间定为10、11、12三天时间)。

3、同样的手机号码尾数是815的可凭有效证件，在酒店KTV消费包房享受七折的优惠，住宿也可按酒店协议价给予优惠。

4、活动期间定于农历8月13—15日。

三、活动方案

1、印制一部份宣传折页，内容以活动方案为主。

2、大堂内制作喷绘一块，加大视觉宣传力度，还可以尝试手机宣传，群发人群以酒店老顾客和协议单位为主，主要介绍酒店的最新活动。

3、各营业场所餐厅、娱乐可根据顾客消费金额和人数，赠送果盘或酒店自制的月饼。

4、各营业部门要主动向顾客介绍中秋节活动内容。让顾客知道明年中秋节自己还有可能在酒店消费成为幸运者。

5、大厅内作适当的布置，不需要豪华，只要体现中秋节的感觉就可以，并播放一些高雅的音乐，增加节日气氛。

四、活动目标

中秋节活动目的在于增加收入的同时宣传酒店，为国庆节宣传提前给消费者在脑海里形成消费意识。让更多的消费者了解酒店，最终通过活动找到我们的优质顾客。

**酒店项目介绍范文200字 第十七篇**

>一、解决问题

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成80%。

4、其它工程：完成外围栏、别墅中间艺术长廊、酒店广场、店标石。园林工程、海边休闲凉亭完成90%；酒店停车场完成90%；酒店喷水池完成90%；草地照明完成90%。

>二、广布信息，开展各类招标活动

对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约x份，合同总额达x万元。

>三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘

保证人员储备，加强人员培训。20xx年x月，酒店确立全体人员编制为x人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

>四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

>五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度

以上为本人在本年度任俱乐部及海湾大酒店总经理期间负责的各项工作。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

**酒店项目介绍范文200字 第十八篇**

为期四个月的实习，于20\_年3月4号正式结束。我的实习主要是在\_饭店完成。经过了严格的体检，我被分派到了餐饮部下的西餐厅做起了一名小小的服务员。还记得刚来到这里时，内心兴奋而又紧张，毕竟第一次在五的饭店里做服务员，我们面临的是与平常不一样的服务对象，还是有点小忐忑，生怕出什么乱子。就这样从刚开始怀着这样一份心情，到四个月后的我熟练操作着自己的工作流程表明我已经完全融合在了这个环境中。四个月，不长不短的时间，乐趣颇多，感受颇多，受益匪浅。

虽然在此期间我们以实习生的身份入驻酒店，但酒店还是对我们认真进行了正规员工的系统培训，培训工作大致可分为三块：第一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大致的了解;第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，教会我们如何使用灭火器，并让我们进行现场模拟，使我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解;第三是业务技能的培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人为我们进行不间断的，这一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

我们工作的西餐厅相对中餐厅来说是比较轻松的，可毕竟实习生不太熟悉工作岗位，所以酒店并没有立即给我制定具体的岗位职责和工作描述，这也导致了我在刚刚走进工作岗位的前几天就像无头苍蝇一样，完全不能熟练操作工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工都挺友好的，不管是哪个部门，他们并没有因为我是实习生而对我冷漠生硬;在劳累之余，同事们的一个简单的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人分外感动;在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人，而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还是会对没有做好工作的下属发发脾气。我们主管专门为我安排了一名师傅，负责引导我工作。在后面的日子里，我的师傅帮了我很多忙，从她那里我学到了好多关于酒店的一些别的知识，比如打牛奶泡，做拿铁咖啡，调酒等等。

其实我们服务员的工作除了协助客人点餐，上菜，结账之外也得兼职勤杂工，扛桌椅、拖地、铺地毯等一些脏活、重活。我们上班时间是8小时工作制，每周休息一天，主管根据我们的需要进行每周一排班，这样以来大家的工作时间就分配的比较公平。但是要经常根据实际情况加班加点，加班时间会有记录，适当的时候会有补休，超过两个小时的时候会给加班费，虽然有时候很累，但是能加工资也算比较合理吧。

此次的实习让我收获了很多，首先就是学会了自强自立，俗话说：“在家千日好，出门半“招”难!”在外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，别人给的终究是指引，真正去实行的时候靠的是我们自己。我们要不断学习不断积累，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行就虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。其次体会最真切的是工作的不易、赚钱的辛苦!以前知道钱很难挣，但不知道有这么难挣，在工作期间我切切实实体会到了，真是每一分钱都是拿汗换来的。这也更加坚定了我以后坚决靠脑力生活的信念。再次，让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了的才会懂，社会上的人形形色色，大家为了工作走到一起,，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，有时候既然我们不能改变一些东西，那就得学着适应它，我们要做到喜怒不形于色，学会尊重他人的想法，尊重别人也是尊重自己。懂得了这个道理后在待人接物、如何处理好人际关系这方面就会有很大的进步。尤其是面对我们所从事的服务行业，这对待人接物方面的要求就更高了，服务态度面临着我们是否被投诉，随之牵涉到的也就是与工资挂钩，我想这个大家都懂的，对，扣工资。就在我们很努力的做到时也曾招受客人的投诉，因为，林子大了什么鸟都有!

在酒店实习期间也发生过意外，一次，一位客人喝醉了要去洗手间，然后服务员就引领他到了洗手间门口，可是没想到洗手间的灯没有打开，然后客人就滑到了，昏迷在地上，送往医院经检查后说是脑溢血，好几天都没有醒来，客人的家属就起诉酒店，索要赔偿，那个指路的服务员也被带到了法庭上做口供，客人的家属后来还到酒店来“闹事”，为此，还公司还专门请他们到酒店来谈判，谈判的时候需要敬茶，倒霉的是哪天刚好轮到我值班，然后经理一个劲儿的嘱咐我

要小心，害的我手都发抖了，心里扑通扑通的生怕一个不小心打碎了什么。不过这个事业给我们大家长了个记性，以后做什么事都要谨慎、认真负责一点，尤其是面对那些喝醉的客人，我们不能轻易马虎，还好那位客人最后醒过来了，如果不醒，那酒店的损失就大了。

遇到任何事情的时候，我们都要做到处事而不惊，这点我体会最深刻，因为每次宴会厅客人多的时候，我们就会被喊去支援“大部队”，这时候客人们左一个服务员，右一个服务员的，我就会手忙脚乱的，这时候我就特别慌张，好几次摔破东西都是由于自己的不淡定造成的。不过经历几次罚款赔偿后就好多了，或许人就是这样，不经历点什么你总是长不了记性。其实生活中也是如此，不把你逼到最低谷时，你就不知道什么叫做知耻而后勇。因此，当你觉得你处在最低谷时也不要害怕，因为无论怎么走，你都是向上的。

总之，经过四个月的磨砺让我多了一份淡定与成熟，在面对困难和挫折时，我少了很多好高骛远，多了些许脚踏实地;让我少了些许肤浅，多了一丝成熟。这次实践也为我苍白的大学生活增加了几笔亮色，让我的生活丰富多彩起来。同时，这次实践也让我的目标更为清晰，让我的信心更加坚定了。蒙田说：“灵魂如果没有确定的目标，他就会丧失自己。”俞敏洪也说过这样一句话，认准了一件事情，投入热情与兴趣去做，你就会成功。而今，我更加清楚的认识到了学习的重要性，我的灵魂有了追求，我会收起那颗脆弱敏感的心灵，我誓要用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗!我坚信那溅在路上的滴滴汗水，将是为我的成功奏响的旋律。

**酒店项目介绍范文200字 第十九篇**

一、活动主题

\_\_大酒店开业庆典仪式

二、活动时间

20\_\_年6月 日

三、活动地点

南阳理工学院、文法学院、10 117室(待定)

四、活动背景

如何将“\_\_大酒店”的认知影响最大化，把品牌所营造的“势能”，转化成其南阳市同行业中的推动力，并利用这次开业大典的契机，扩大本酒店的知名度，增加本酒店的美誉度，从而给自己一个好的开端，是新店开业要解决的核心问题。

五、主持人

六、参与人员

1、大酒店董事会人员以及全体工作人员。

2、南阳市各大媒体相关人员。

3、南阳市相关领导嘉宾、宛城区相关领导嘉宾。

4、其他相关生意合作伙伴。

七、策划思路：

1、 精心营造开业庆典现场的活动气氛，对目标受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对该银行的认知和记忆。

2、 加大广告整合宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、 开业庆典现场力求大气、时尚、活跃，极力渲染开业的喜庆气氛。

八、活动目的及意义

正式宣布酒店开业，引起南阳市场同行、目标消费者以及媒体朋友的关注;

让南阳市场的目标客户以及竞争对手的潜在用户进一步充分了解提供的独特服务，创造出对体验的强烈欲望,进一步加强与南阳媒体的互动和交流，为在区域市场的销售和推广营造一个良好的舆论环境;借助开业机会，建立起与南阳市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。让人们对\_\_大酒店有一个初步的了解、认识。参与人员：市、县级相关领导、公司领导、外界友人、相关媒体。

九、现场布置

包括场外布置和场内布置：

1、在酒店(10 117)大门两侧设立迎宾两名，用气球等用品适当布置。

2、酒店大门上沿挂横幅一条，内容：\_\_大酒店开业庆典;

3、在酒店(10 117)大厅里设置迎宾台，设迎宾一名，旁边有身着喜庆旗袍(可视情况而定)的 名礼仪小姐，在活动现场引导来宾签到、佩带贵宾花、典礼开始引导来宾入场、配合仪式;

4、现场礼仪服务人员 名，负责现场秩序的维护、给嘉宾倒茶等事项。

5、主席台两侧放置户外远程音响一对，活动开始活动期间播放喜庆音乐和活动开始主持人及相关领导嘉宾发言讲话扩音。

十、相关庆典布置人员安排

十一、开业典礼实施流程

20\_\_年X月X日：00酒店工作人员到达现场做准备工作，保安人员正式对现场进行安全保卫。

十二、庆典活动流程

\_\_:00 活动各项准备工作就绪，播放喜庆音乐;

\_\_:00 礼仪小姐迎宾(佩带贵宾花、请领导签名并引导相关领导和来宾至休息处);

\_\_:00 主持人介绍相关活动情况， 邀请相关领导和来宾至主席台前就位;

\_\_:00 主持人宣布\_\_大酒店仪式正式开始，介绍到场领导及嘉宾。

\_\_:00 第一项： 鸣炮(下载鞭炮音乐代替)

\_\_:00 第二项： 邀请省南阳市相关领导讲话;(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

\_\_:00 第三项：邀请宛城区领导致恭贺词：(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

\_\_:00 第四项：酒店董事长或总经理表态发言,企业介绍;(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

\_\_:00 第五项：主持人邀请相关领导为\_\_大酒店剪彩;(礼仪陪同、放礼花炮、喜庆音乐)

\_\_:00 第六项：主持人宣布开业大典胜利闭幕，由酒店董事长或者总经理送别相关领导以及嘉宾。

十三、预期效果

1、使\_\_大酒店开业的消息得到广泛的传播，吸引更多的目标消费群体来参加此来次活动。

2、加深\_\_大酒店在消费者心目中的印象。

3、不管是从前期策划还是从后期执行上，都要力争做到使这一开业庆典达到空前轰动的效果。

4、增强内部员工对公司的信心。

5、在同行业中做到后来者居上，成为行业内一匹黑马

十四、活动预算经费

1、现场布置：条幅、气球、礼炮、礼花等共\_\_元。

2、请相关领导赴会的车费以及其他花费共\_\_元。

3、活动结束给相关嘉宾以及记者赠送的礼品等共\_\_元。

**酒店项目介绍范文200字 第二十篇**

岁月如梭，转眼间，来xxx酒店已有一年多了，回顾在这一年里的工作中，我在领导和各位同事的支持与帮助下严格自己，按照酒店要求较好完成自己本职工作，通过这一年的学习和领导的指导有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将在这一年工作情况总结如下：

>一，日常工作管理：

作为一名楼层领班要有协调的作用和配合经理做好楼层管理工作。

>二，加强自身学习和提高业务提高：

虽然我是一个领班也要做到优秀要向经理和书本学习提高自己的素质，要在下一年有一定的进步管理能力有进步保证楼层各项工作正常运行。

>三，存在问题：

在这一年里也存在一些问题和不足主要是：

1、有些工作不够认真如查房，设施设备及卫生检查不是十分到位。

2、对员工不够关心也没及时沟通不太了解员工心声自己责任不到家，还队员工松懈。

3、自己管理水平和理论水平有限。

>四，下一年计：

1、划积极认真配合经理搞好楼层日常工作。

2、加强设施设备认真检查和维护，给客人使用过程中以和谐舒适之感。

3、对客房卫生质量要严格要求，合理安排好计划卫生。

4、加强节能检查，多给员工讲节能知识努力第二次检查

5以、后要对新员工和工作不规范的员工手把手教，提高员工业务水平。

在接下来日子里，我要认真勤奋工作，改进不足之处发扬优点，较好每一个员工把宾馆创造更高的\'价值。

今年，承蒙酒店领导与同事们的爱戴，推举我当选酒店客房领班，酒店客房领班作为经理的助手，我会认真、妥善地安排具体工作，严格要求自己做好本职工作，积极努力协调客房相关各部门之间的关系，为经理分忧，为酒店创造效益。

在这里，我就下半年的工作计划，制定如下：

一，认真学习、努力提高自身素质。

作为酒店客房领班，我从普通员工晋升为中层干部，跨越不小。今年是我需要锻炼的重要磨合期。因此，我需要学习相关工作知识，清醒地认识自己，不仅要加强自身修养，加强实际工作能力，还应该学会举一反三，争取在工作当中取得成功。

二，积极进取，使自己的工作水平有所提高。

我相信，通过自己的努力，我会不断增强自身的管理、协调能力，在处理事务方面获得一个质的飞跃。

三，细节决定成败，要做好日常实际工作，要细心、耐心与用心地处理工作当中的每个细节。

作为领班，官不大不小，职权不大。如果平时工作还不做细做精，那么就会失去在基层员工中的威信。因此我平时工作当中，应该不厌其烦地根据工作中出现的种种问题加以处理，理顺各种工作关系。

**酒店项目介绍范文200字 第二十一篇**

六个月的哀怨诉苦期就这样被时光偷走了，结束后是兴奋，是轻松，是坦然，是离愁。。。然而，还许多人在自己岗位上坚守着，我想他们不仅是为了生活，更是有了一种信念，一种不离不弃的信念。不过在社会注意初级阶段，信念这玩意算个毛啊，哎，感叹一声金石人口流动率之高啊，总是离职无穷大于就职，唉，长叹人力资源压力之大啊!

六个月实习期大致可分为六个阶段：无知懵懂培训期，诉苦抱怨开荒期，纠结郁闷期，安于现状期，逃避休假开业期，恢复奋斗期，接近尾声。

一、无知懵懂期培训：初来工作，什么都是陌生空白的，任由这个企业圈圈点点，培训老师整就是个忽悠，我们都被忽悠了一个星期，学习了企业文化，英语共性应知，体能训练(军训)等，在我看来这些都是践踏之前的安抚工作，我能意识到这一点，并不是说明其忽悠能力不行，我这是后知后觉。金石的背景是这样的，中南控股集团有限公司下设金石世苑酒店有限公司，即是金石国际大酒店的东家，金石又是由青岛海景花园大酒店管理的，青岛海景花园大酒店又从属于青岛和景酒店咨询管理公司，额~好像有点晕~我们的董事长是陈锦石，20\_年荣获“全国五一劳动”奖章，1988年初来创业，那时相当于白手起家，东拼西凑了5000块，整个团队也只有几个人，文化的是高中没毕业，这个人当然不是我们董事长，董事长是小学没毕业，记得董事长在一次答谢会上说他在复旦教授给了他零分：“我没多少文化，但是我敢想，敢做，敢当。我这一生得了无数个零，最终在前面加了一”。掌声~~~最后一句话的那个气场和魄力啊~

二、诉苦

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！