# 2024年酒店企业标语汇总

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-12-19

*20\_年酒店企业标语汇总一至20xx年底，企业的开业年数为5年及以下的占32.9%；6至10年的占42.3%；10年以上的占24.8%。也就是说，被调查企业开业6年以上的占了67.1%。开业年数的中位值为7年。20xx年调查时，这个数值是7...*

**20\_年酒店企业标语汇总一**

至20xx年底，企业的开业年数为5年及以下的占32.9%；6至10年的占42.3%；10年以上的占24.8%。也就是说，被调查企业开业6年以上的占了67.1%。开业年数的中位值为7年。20xx年调查时，这个数值是7.04年。考虑到这次企业调查报告范文有一半是通过工商局向一般私企问卷的，不同于上次仅仅调查代表性企业，所以不能得出私营企业存活年数下降的结论。

根据企业调查报告范文中提到的开业年数、企业开业时的实收资本、企业20xx年底所有者权益三个数据得出企业的资本年增长率，其中位值为8.8%。

企业利润略有回升，销售利润率趋于平稳。上次企业调查报告范文中发现，由于市场竞争日益激烈，私营企业的销售利润率有逐年下降的趋势。此次调查发现，销售利润率已经逐渐趋于平稳。

20xx年底，工商局调查企业的税后净利润的中位数为7万元，与前面的销售额中位数相比，可得出销售利润率约为3.5%。工商联调查企业的税后净利润的中位数为25万元，与前面的销售额中位数相比，可得出销售利润率约为3.9%。两者数据相差不大。

与前几次工商联企业调查报告范文中的数据相比，企业利润略有回升(1997年销售利润率为7.9%，20xx年为5%，20xx年为3.6%)，被调查企业的税后净利润(中位数)从20xx年调查时的21万元上升到25万元，但销售利润率只回升了0.3个百分点。

行业利润差距拉大。此次企业调查报告范文中发现，房地产业的利润大大高于其他行业，税后净利润的中位值比处于第二位的“电力煤气业?的利润高一倍多。其他利润较高的行业还有电力煤气、卫生体育、建筑业、采掘业、科研技术业，而利润较低的行业为交通运输业、社会服务业、商业餐饮业。可以看出，科研技术业虽然资本规模处于平均水平之下，但其利润中位数却是高于平均水平的，这与其技术含量高有直接关系。商业餐饮业资本规模不大，技术含量较低，而且行业竞争激烈，行业利润低。

三是雇工人数基本稳定。工商局调查企业20xx年全年雇工人数的中位值为24人，而工商联调查企业的全年雇工人数的中位值为60人。从企业调查报告范文中纵向来看，私营企业的全年雇工人数基本稳定。本次企业调查报告范文的企业的全年雇工人数的中位数与20xx年调查企业的全年雇工人数的中位数持平，都是60人。

除了全年雇工之外，企业还雇用一些季节性工人。工商局调查企业雇用半年以上不足一年的工人数的中位值为5人，工商联调查企业中这类雇工人数的中位值为8人。

近两年来私营企业行业和地区分布呈扩张之势

一是主营行业出现多元化趋势。被调查企业的主营行业有两项的比例为16.73%；主营行业有三项的比例为6.42%。也就是说，在调查企业中有近1/4的企业主营行业已经多元化了。

二是行业分布随着市场准入的放宽而延伸。被企业调查报告范文中调查企业中以制造业和商业餐饮业所占比重：制造业比重达到38.2%；商业餐饮业达到24%，这两项合计超过了60%。与上一次调查相比，这两项所占比例基本未变，商业餐饮业的比例略有提高。

与上一次企业调查报告范文的内容相比，农林牧渔业和交通运输业都略有上升，采掘业比重基本未变。值得注意的是，社会服务、科研技术等新兴行业的比重增长迅速。如社会服务业从5.6%增长到了11.1%，几乎增长了一倍；科研技术业从2.1%增长到了5.5%，几乎增长了一倍半。建筑业虽然算不上是新行业，但增长率也较高，从5.9%增长到了9.1%，增长了近一半。房地产业的比例不小，达到了8.5%。把教育文化与卫生体育作为主营行业的企业也占了4%；还有1.6%的企业将电力煤气等公用事业作为主营行业。这些变化说明，近两年，民间资本的进入领域有明显的拓展和延伸。

三是企业的总部和生产经营场地逐步从农村和集镇向大城市转移。这是同企业规模的不断扩大、企业涉足行业的不断调整以及企业的发展战略相关的，也是同大城市不断改善投资环境，吸引投资者的努力分不开的。

服装企业考察报告范文

艺术与设计系副教授、高级工程师谭立平老师，于20xx年1月9日带领首批7名20xx届服装设计与工程专业毕业生赴惠州真维斯公司进行企业挂职实践。之后考察、访问了惠州、深圳、东莞虎门、佛山、中山等地的服装公司。1月21日返回学校。现将有关情况汇报如下：

一、惠州真维斯公司情况

旭日企业是东南亚地区的服装制造和出口企业之一。拥有休闲服品牌“真维斯”。“旭日企业”是香港交易所的上市公司。目前拥有1100多家专卖店，其中国内专卖店900多家，在休闲服品牌中，无论是销售总额，还是店铺数量，均居国内首位。澳洲专卖店200多家，居澳洲第二位。真维斯（惠州）总部共600多职员，500多台电脑，拥有专门的局域网。

真维斯在国内的知名纺织服装院校均有投资。董事长杨钊、总裁杨勋先生担任东华、北服、西纺、天纺等多所院校的客座教授。真维斯与西纺惠州服装学院共同培养ao生（企业中高级管理人才）的合作，已经进行了九年，取得了成功的经验。每年大约20~30人，时间6个月，从大三的本科生、或大二的专科生中选拔。大约10个学分的课程（主要是企业管理、纺织品贸易等课程）由旭日企业研究会承担。该研究会设在西纺惠州服装学院内，由香港理工大学教授、西纺惠州服装学院教师、旭日企业高级管理人员组成，课程也由他们承担。学生毕业后即成为旭日企业的中、高级职员。这次从广西工学院选拔的7名毕业生应该说是准ao生，她们与西纺惠州服装学院的21名毕业生一起纳入了旭日企业的人事计划中。

二、深圳昌兴公司情况

深圳昌兴胸围杯公司人事部负责人李国林先生，1月10日，在我们乘车前往惠州的途中给我打了一个电话，告诉我公司将停产放假，原定本学期赴该公司进行毕业实习的时间改为下个学期。1月11日，我对该公司进行了考察。该公司是一家女式内衣专业生产厂，500多人，厂址位于深圳龙岗镇爱联村。该公司在东莞新建了一家内衣企业，目前还没有启用，预计5月份启用。录用后的服装专业毕业生主要安排在东莞的新建企业内。与该公司签定了实习协议。仍然承诺下学期接收毕业生实习、就业。该公司条件一般，规模较小，管理并不规范，作为校外实习基地建设并不合适，但作为学生就业选择仍然不失为一条门路。

三、惠阳真美公司情况

1月12日，我对惠州市惠阳真美公司进行了考察、访问。惠阳真美公司是一家大型港资企业，主要生产甲克、羽绒、衬衫、压胶服，目前拥有员工2500人。该公司新购置了5万平米的土地，新建了6万平米的厂房，80%的基建工程已经完工，从20xx年2月起将陆续迁入新工业园生产。与该厂的洽谈取得了实际性的进展：从无意接收学生实习、就业到春节后考虑接收部分学生试一试，但对英语应用能力要求较高。该公司发展空间较大，迁入新工业园区后，估计生产能力将翻一番。新工业园区是一个现代化程度较高的服装园区。通过努力可以发展成为校外实习基地，今后工作重点是加强与该企业的联系与沟通。该公司可以作为我院重点实习基地建设的企业。

四、惠州富绅公司情况

1月13日，我访问了富绅公司。此次访问富绅的目的主要是修补因毕业生问题带来的负面影响。富绅公司是我校去年建立的校外实习基地，已于20xx年5月迁入了新的工业园区。约3000台（套）国内、外先进缝纫设备，拥有美国进口的全自动裁床、服装cad系统，西服生产线正在安装。富绅品牌最近获得了“中国产品”称号，成为广东省第一个获得如此殊荣的企业。20xx年富绅公司录用了广西工学院6个毕业生，目前仅一个毕业生韩冬冬留在富绅工作，其余5个毕业生均于试用5个月以后离开了富绅。究其原因，企业和学生的说法不完全相同。企业认为，广西工学院毕业生缺乏积极、进取精神，能力平平。毕业生则认为，企业产品单调，下半年经营淡泊，只能用裁员的办法降低成本。离开富绅的本科生除了冯苑苑外，唐继梅、司鑫收在深圳平湖天宇饰品厂实现了再就业。专科生丁荣芳、冼献晓在佛山溢达公司实现了再就业。

由于企业正处于裁员中，暂时不接收毕业生实习和就业。我和富绅行政部经理盘国华先生的个人关系仍然如故。

五、佛山溢达公司情况

1月17日，我对佛山市高明区的溢达公司进行了考察、访问。佛山溢达公司是一家特大型港资纺织、服装联合企业，目前拥有职工2万多人，其中杨梅分厂（服装部分）就有员工1万多人。该公司是一家生产纯棉衬衫等纯棉成衣的全能企业集团。该公司每年10月左右都要到十几个纺织服装院校去选拔应届毕业生。院校有天纺、西纺、安徽机电学院、广东纺织职业技术学院等。尽管已经有两位广西工学院的大专毕业生最近加入了该公司，但公司人力部的负责人仍然说：没有听说过广西有个工学院，工学院有服装专业，还将我错当广西纺校的老师。

该公司录用办法也很特别，求职者首先遇到的是一份类似英语四级考试的试卷，或直接用英语进行面试。专业考试时十分注重纺织与服装的联系，如服装求职者要能够鉴别基本的面料疵点，分析产生的原因。这样要求是为了让进入中高层的管理人员具备全方位的能力。

与该公司的洽谈也取得了实际性的进展：总公司及分公司均表示，20xx年的人事计划已经完成，一般到4月份时有部分实习生会放弃，到时与我联系补充事宜。20xx年的人事计划可以考虑广西工学院。今后工作重点仍然是加强与该企业的联系与沟通，同时鼓励考研的学生选择该公司就业。通过洽谈，该公司可以成为我院实习基地，争取让该公司20xx年10月进校选拔学生。

六、广东中山新金纺织时装公司情况

中山新金纺公司对我院服装专业的毕业生很感兴趣，目前已经初步录用了包括高职学生在内的13名毕业生进行试用，主要从事跟单、设计、打板工作。通过洽谈，该公司可以成为我院实习基地。

七、中山美丽华、霞湖世家、利生、恒茂等公司（浙江秘书网）情况

1月18、19日两天考察了中山市的美丽华、霞湖世家、利生等公司。除了霞湖世家外，其余公司均为港资企业。除了美丽华位于黄圃镇外，其余公司均位于中山市沙溪镇。沙溪镇是国内知名的休闲服生产基地，已经举办了5届国际休闲服装节。以上公司均为大、中型服装企业。尤其是位于沙溪镇隆兴工业园的霞湖世家、利生、恒茂等公司均为外表装修豪华的现代化服装企业（业内人士称“五酒店”）。

中山美丽华公司希望学生投递简历和相片，根据情况录用。该公司可以作为实习基地建设的企业考虑。

利生公司表示只接收英语过四级，会粤语的学生，对服装艺术设计的学生不感兴趣，认为“这些学生做不了事情”。

霞湖世家是广东纺织职业技术学院的实习基地，已经选拔了一批广东纺院的学生到企业就业。该企业表态目前只能够接收愿意下基层的学生。霞湖世家也是可以作为实习基地建设的企业考虑。

中山恒茂制衣厂是一家外表装修非常豪华的现代化服装企业。该公司表示愿意选拔几个学生试试，目前该公司已经和李海燕等同学联系过了。该公司可以作为实习基地建设的企业考虑。

以上公司均对应聘者的英语应用能力提出了较高要求。除了中山美丽华、霞湖世家、恒茂外，其余公司均表示不愿意采用先实习后录用的办法，顾虑经过培养后学生不愿意效力本公司，因毕业设计断档而影响公司工作的连续性。

八、虎门面料市场情况

1月15日对虎门的服装市场、面料市场进行了考察。虎门富民布料大市场、兴裕布料辅料市场，集中了全国流行的各种布料、辅料。我收集了今年冬季流行的全棉珠帆格、蜜丝绒、cvc等面料小样。在的富民布料大市场对面，另一座布料市场——虎门国际布料交易中心已经拔地而起。广东的虎门、浙江的绍兴、广东的西樵，已经成为中国的三大布料市场，主宰者中国布料市场的半壁江山。

九、几点建议

1、加快步伐调整专业方向和课程体系

我系20xx级服装设计与工程专业的教学计划，几易其稿，但仍然感觉不足。西纺惠州服装学院根据广东的情况，在服装设计与工程专业的教学计划中设定了服装贸易方向，目前，又在调整原有的教学计划和课程体系。在目前的情况下，建议在20xx级服装设计与工程专业的教学计划中，合并设计与工程方向，增设管理与贸易方向。课程体系要根据企业的实际运作需要进行调整，淘汰作用、效果并不明显的课程（这是个敏感问题，我暂时不发表看法），增设能够反映企业运作所需要的纺织品贸易、以及企业管理等方面的课程，加大专业英语的教学力度和英语四、六级的的工作。

2、加大专业品牌的包装、宣传力度

我院服装专业的品牌问题是我这次考察感受烈的问题。访问原来没有打过交道的企业，没有一个知道广西有个工学院，工学院有个服装专业的。象佛山溢达那样的特大型公司，竟然还将我当成广西纺校的老师，真是尴尬。此次考察，除了名片和毕业生的资料外，没有任何宣传资料，和象富绅、真维斯、利生这些公司的精美宣传资料相比较，确实感到相形见拙。如何进行包装、宣传，建议召开专门的会议研究。

3、更改系名

用人单位往往是输入“服装院校”几个关键词进行搜索。“艺术与设计系”这个系名不便于企业搜索，同时也易产生混淆。有的公司说：“我们不要搞艺术的学生”。有的公司说：“艺术系怎么还有工程师？”服装是艺术与设计系的专业，然而系名中却没有“服装”两个字，容易造成服装这个专业在该系只是权宜之际或不起眼的地位。国内服装院校的竞争，基本上是规模的竞争，系名对专业发展的作用不可小视，建议在系名中冠以“服装”两字。

4、从有企业运作经验的本科毕业生中引进师资

这些年来，我们总从服装专业的应届本科毕业生中引进教师，由于毕业生缺乏企业实际运作经验，授课内容枯燥，对学生的吸引力不大，建议从有三年以上大公司运作经验的优秀本科生中引进教师，改善我系现有的教师结构状态，不失为一种事半功倍的办法。有三年以上大公司运作经验的优秀本科生，从教学效果的角度来说，比刚毕业的硕士生要强得多。

5、对挂职实践的同学给予更多的关心与支持

广西工学院的7名毕业生刻苦、勤奋、谦虚，全身心地投入了工作，基本上进入了工作状态。同时，她们也感到了来自各方面的压力：一是与西纺惠州服装学院ao生之间的差距，尤其是英语、专业能力的差距；二是首批准ao生的压力，她们是否成功关系到广西工学院的品牌，关系到师弟、师妹的前途；三是进入到一个现代服装企业后要面对许多从未接触过的领域、知识。真维斯公司，尤其是陈经理给予了她们许多鼓励和帮助，加上旭日企业员工的团队精神、人文关怀和科学的培养机制，相信她们不会让艺术与设计系的老师和同学感到失望。建议系领导、老师们经常与她们沟通，鼓励她们在实践中成才，帮助她们消除一些心理上的障碍。

6、与广东大型服装企业建立校企联系制度

广东的服装企业是我系毕业生就业的主渠道。广东的服装院校均与本省的企业建立了经常的联系制度。如聘请知名企业的为客座教授，请有成就的企业家到学校作报告，带学生到企业去参观，亲身感受企业的文化、形象等等。当然，我们离得远，但只要我们真诚地付出，我们仍然能够把广东的知名企业请进来。

7、在学生中大力提倡回报母校意识

广东的服装院校毕业生就业渠道、信息，除了学校主动与企业联系外，其中有个很重要的原因就是校友提供就业信息。我们的毕业生回报母校的意识比较淡薄，参加工作了，让他们寄一个单位证明都非常不情愿。我们应该在在校生中大力提倡回报母校的意识，让他们毕业后给母校提供就业信息，使更多的师弟、师妹在毕业前实现就业。

**20\_年酒店企业标语汇总二**

一、指导思想

以饭店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，认真学习深刻领会当今培训工作的重要性，带动员工整体素质的全面提高。

二、酒店的现状

当前酒店员工服务技能及服务意识与我店四目标的标准还有很大的差距，主要体现在员工礼节礼貌不到位，对客服务意识不强，员工业务不熟等方面。

三、当前的目标和任务

201x年度的员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身改革的自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断提高的智能型员工。

四、培训方法和内容落实

以各部门为基本培训单位，贯彻营销服务理念和技能相结合的培训原则，组织实施岗位补缺、一岗多能的培训方法。拟在三个方面进行针对性的培训，不断提高员工的岗位技能。

1.专业技能培训

(1)管理工作的全新理念和思路，已成为包括管理人员在内的饭店员工迫在眉睫的知识需求。因此今年我们准备加大对管理人员专业知识的培训力度，定期组织由酒店总经理、副总或资深经理人培训的关于提高管理技能培训课程。

(2)总台、房务中心等作为饭店优质服务的重要窗口，旅游外语水平的不足，势必会对饭店的经营工作起到至关重要的影响。因此，为提高以上各相关部门员工的外语水平，酒店将于近期开展英语培训课程。具体计划

①时间：拟于2月份起开展，以3个月为一个周期，每周安排两节培训课(共计24课时)。

②目标：提高员工外语基本会话能力开展，达到能用外语与外宾进行基本交流的水平。

③对象：前厅部全体员工、及房务中心、总机员工强制要求参加。其它岗位员工允许自愿报名参加。

④考核：培训期间人事部将以小测试的方式进行不间断地考核，借以考察员工掌握程度。培训结束后，人事部将进行一次大考核，考核主要针对口语测试进行。

⑤激励与处罚机制：a、激励、对于考试成绩优秀的员工给予工资晋级，b、设定一定的英语津贴，c、在年度评选优秀员工时给予优先评选;处罚、对于考核不合格的人员给予补考机会，不合格人员将考虑延缓晋级。

(3)员工业务技能培训：以部门为培训单位，部门每月制定员工培训计划(上交人事部)并落实执行，人事部负责跟踪监督，并对培训提出合理建议。

**20\_年酒店企业标语汇总三**

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩 。最突出的例子是失去20xx年xx市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

20xx年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具（网络、报刊、杂志及短消息的应用）加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益

a、会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b、会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c、由营销部带来的餐饮收入突破40万

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

20xx，我们一起努力。

**20\_年酒店企业标语汇总四**

在xx国际大酒店的毕业实习生活,自己学到了很多东西,也品尝到了许多的辛酸与快乐.但我始终牢记,实习不是正式工作,而是一个学习过程,是“从做中学”.不管是喜是忧,也不管是经验还是教训,任何一点认识、一个心得、一种感受都是收获.经过一年的实际运用,使自己对酒店的经营运作有了一定的了解,通过实践,受益匪浅.我在实践中学会了很多技巧,包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧;体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性,得到了很多宝贵的经验财富;了解到自身的不足,总结了经验和教训.在以后学习生活中我将明确自己努力的方向,不断地进行自我增值,为以后策划自己的职业生涯垫定基础.

牡丹国际大酒店 ——

厦门牡丹国际大酒店位于厦门莲前大道,与富山莲坂商区 、国际会展中心相联 ,相依厦门岛内最高峰旅游景点云顶岩,总面积近五万平方米,其中近3000平方米的国际会议厅群,配备国际最先进的视听、同声传译系统;聘请国际知名酒店设计公司设计,并参考国内、外最新落成的五星级酒店设计风格,严格按照国际五星级标准兴建;酒店配套设施完善,服务项目齐全,整体建筑线条流畅、布局合理、风格华丽时尚,豪华气派,是一座具有很强时代感的国际五星级商务旅游酒店.

牡丹企业创立于1997年,十年的发展历程,铸就了牡丹品牌,牡丹人以“创新务实,开拓进取”的企业精神,以“先做强,再做大”的发展理念,经历十年的风雨兼程,缔造了福建餐饮一个又一个奇迹,目前在福州、厦门拥有五家大型连锁餐饮企业、一家准四星级宾馆,总营业面积五万多平方米,日客流量稳居同行前列,拥有员工近三千人,是福厦市民心目中最理想的用餐场所.企业于03年进军酒店业,成功地从纯餐饮业转向多元化、集团化经营;十年的努力,牡丹荣获“国际餐饮名店”、“全国百强餐饮企业”、“全国优秀企业”、“中国十佳酒家”、“市文明单位”等几十项国际、国内殊荣.今天,牡丹国际大酒店,一颗璀璨的国际酒店新星正在升起!

餐饮部包括：中餐部和西餐部.西餐部,包括奥兰朵咖啡厅,特色餐厅,大堂吧,池畔吧,行政酒廊等.内设有经理、主任、厅面领班、迎宾员、厅面服务员、吧员、收银员、布菲员、客房送餐员等.

奥兰朵咖啡厅服务员

1、熟悉并掌握本餐厅的工作情况;

2、做好上班前后的厅面准备工作,积极检查备用餐具是否齐全,餐台上器皿及需用品是否整洁和齐备;

3、工作时要做到口勤、眼勤、手勤和脚勤,并及时了解客人心态、需求,为顾客提供服务;

4、要有牢固的业务操作知识,掌握及记得客人需要的每份饮料及食物的用餐规律;

5、接待顾客应主动、热情、礼貌、耐心、周到,使顾客有宾至如归之感;

6、迎宾员带客到位.服务员应主动上前为客人拉椅子,做好接待工作;

7、善于运用礼貌语言,为客人提供最佳服务,做到文明有礼、掌握原则、有问必答、言简意赅;

8、善于向顾客介绍和推销本餐厅饮品及特色菜点;

9、有较强的工作责任心,有独立处理事务的能力,发现问题及时上报,善于班前或班后会提出问题.及时转告客人提出的意见;

10、配合领班工作,服从领班或以上领导指挥,团结及善于帮助同事工作;

11、加强业务知识的学习.不断掌握服务技能,提高服务质量.

(1)礼貌问候客人并询问用餐人数.毕业实习总结

(2)引领并为客人拉椅子,打开餐巾.

(3)为客人打开菜单,并介绍单日特色菜品和单日例汤.

(4)点酒水,并服务酒水.

(5)点菜(女士优先,点菜时应站立在客人右后侧).

(6)服务面包和黄油.

(7)结合客人所点食品,为客人换餐具.

(8)服务菜品(同上同撤).

(9)巡视餐桌并时常更换烟灰缸或剩余食物的餐盘及不用的餐具.

(10)询问客人对主菜质量是否满意.

(11)当客人吃完后,清除桌上所有的盘子,连带剩余食物及用过的餐具,用一件干净的餐巾把桌上的碎屑扫到一只碟上,并收去餐桌上的调味品,建议客人饮用餐后酒或其他种类的酒水.

(12)建议甜品并记下订单.

(13)服务甜品、咖啡或添水.

(14)询问客人是否需要其他东西.

(15)确认客人的账单,结帐服务.

(16)感谢和欢送客人的光临.

(17)整理并摆台.

a.绝大部分工作在开餐前要准备妥当,如摆位、工作台的补充、放调味品等.

b.在布菲台周围要有较宽的地方以减少客人排队,其次布局要合理,如客人从门外进来,布菲台的分羹、刀、匙、碟要合理放好.

c.对食品质量要求比较高,要统一规格,如排骨的厚薄等,否则客人要挑选,造成不卫生和不整洁.

d.要及时补充食品,但要注意卫生,不要给客人感到这是剩余食物.

a.当引座员带人入座时,应帮助拉凳并告知服务员客人的用餐人数.

b.服务员为客人打开餐巾,斟冰水或询问客人需要何种酒水.

c.开单并写上人数、台号、经手人的名字.

d.当客人去取食物时,提醒客人带好自己的贵重物品,并将客人的餐巾折好.

e.客人取食物回位时,要替客人拉椅.

f.要不停地替客人斟冰水及换酒杯.

g.客人食完的餐碟要立即撤走.

h.当客人去取甜品时,要收走主餐刀、主餐叉,并将台面上的面包碎渣等用净布扫干净.

i.客人用甜品时,要主动询问客人是否需要咖啡或茶.

j.买单时要看清台号,并重复检查一次客人人数是否有误.

k.结账后要谢客,并欢迎再次光临.

a.做好餐前的准备工作,预备足够的服务餐具.

b.特别注意食物的保温,尤其是中餐,如汤、饭、面等要保持热量.

c.食物的花色品种要常更换和翻新,使客人确实感到价廉物美,品种多样.

d.要及时补充餐具,如大餐碟、甜品碟等.

e.自助餐台的服务餐具要经常更换,保持干净.

f.餐台要时常保持干净.

g.留意布菲炉的水是否足够.

h.自助餐完了之后要立即通知厨房收回食物台剩下的食物,由厨师处理.

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象. 通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习,锻炼了自我的服务意识,养成了面对客人面带微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性.

经过了一年的酒店实习,使我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解,礼貌是一个人综合素质的集中反映,酒店更加如此,要敢于开口向客问好,在向客问好的过程中还要做到：口到,眼到,神到,一项都不能少.对于客人的要求,要尽全力去满足,尽管有些不是我们职责范围的事情,也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到,都要用委婉的语气拒绝,帮他寻求其他解决方法.

在五星级的涉外饭店中,英语的实际应用能力包括听、说、写的能力是特别重要的.在接触来自世界各国的客人的过程中,英语作为国际通用语言发挥了它的重要性,没有它,我和客人就没法沟通,更提不上为他(她)服务.石材展期间,客人们从世界各地赶过来,对厦门对牡丹国际大酒店都不熟悉,就要我们用英语为他们介绍,接受他们对会馆、天气、地理、购物等信息的咨询,及时向客人推销和宣传酒店的形象.

实习占用了我们大学里的最后一个学期的时间,但是这和以往打的暑期工不同,在工作过程中,我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬,而是当自己是酒店的一员,和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益.

实习过程中,我们不会因为还是在读生而受到特别的礼遇,和其他心员工一样,从酒店基本知识和本职工作开始了解,偶尔做错事,也不会有人偏袒.

通过这次实习,我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务,接触了形形色色的客人,同时还结识了很多很好的同事和朋友,他们让我更深刻地了解了社会,他们拓宽了我的视野,也教会了我如何去适应社会融入社会.

作为酒店的一员,穿上了制服,就要处处维护牡丹国际大酒店的权益,要把自己和酒店紧密联系起来,要熟悉酒店的信息,要时刻注意到自己的一言一行都代表酒店的利益,时刻为酒店做宣传,提高酒店和自己的形象.

实习过程中,让我提前接触了社会,认识到了当今的就业形势,并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划.通过这次实习,我发现了自己与酒店的契合点,为我的就业方向做了一个指引.另外,牡丹国际大酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会,为我们提供了就业机会.实习实际上就是一次就业的演练.

初步接触了酒店业和牡丹国际大酒店,发现人员流动量大是整个行业的问题.酒店业的从业者素质参差不齐,从中学文化到研究生甚至更高文化的都有;同时,员工的年龄跨度很大,小的刚满18岁,但是有的部门普通员工已经年过半百了.年龄和文化程度的差异,决定了酒店在效率上的差异,如：客房服务员的英语水平普遍不高,在客人需要某些客房服务时,他们往往听不懂其要求而要前台或者服务中心同事的帮助,将电话转来转去耽误了时间,还会造成客人的不满.

酒店业是一个很需要团队精神的行业,任何一位客人需要的服务都不可能由一个人帮他完成.从客人订房的那一刻开始,我们就开始为他服务,从预定到接待到入住到餐饮康乐到退房离开哪一项都离不开各部门的沟通和合作.

牡丹国际大酒店是一个新生的准五星级酒店,是一个以餐饮起家到向酒店业发展的牡丹集团新建的,于20\_年12月28日正式对外试营业,当时正值经融海啸.引用牡丹集团老总的一句话“经历过苦日子的孩子,才经得起风浪.”初次步入酒店业,可以说是与一个新生的准五星级酒店一同成长,从酒店的筹备、开荒到正式对外营业,一路走来,看到并体会到酒店在管理上或多或少存在一些弊病.酒店内部职权不清,管理混乱,容易引起部门纠纷.“例如客房送餐部与客房部,都可以送水果给客人,客人入住没收到水果打电话来询问或投诉时,经常因为追究责任而引起争吵,破坏部门间的关系又影响了效率.”

沟通不灵,团队凝聚力不够.酒店一些部门不是24小时工作的,诸如订房部、销售部……各部门之间恰好又没有一定的默契和相适应的应变机制,以至造成了客人资料没有及时更新,耽误了接车接机服务、行李运输等等事件的发生.

酒店资料不统一,没有完善的培训制度.由于人手紧缺,各个部门的员工都可以调到餐饮部去帮忙,由于不熟悉造成服务质量跟不上,客人投诉等.酒店的资料都是各部门自行整理出来的,难免在一些内容上有些出入,比如酒店到机场的空港快线的运行时间,礼宾部和管家部的资料显示的时间就有不同,在实际运用中,又临时通知最近改了时间,有了新的时间表.有些员工在入职一个多月之后才进行人力资源部的入职培训,当时酒店仍然没有提供统一的培训资料,培训没有针对性,在礼仪礼貌方面花费了相当多的时间,但当时我们已经在部门内部组织的会议里面重复多次了.此外,人力资源部组织培训的时间正当各部门任务繁重的时期,培训4天时间里,天天有新同事请假工作而不能参加培训,培训效果大打折扣.

当然,自己在这次酒店实习中也有不足,在工作过程中对其它部门不够熟悉,不能快速为客人提供准确的信息.粗心大意的毛病在我身上还是时有发生,在酒店工作最重要的就是细心耐心,所以这是很致命的缺点.自己的英语水平仍需要提高,方便和客人沟通交流,另一方面,适当了解其他外语和外国文化也是非常必要的.

牡丹国际大酒店已经有了很完善的储备干部制度,只有继续该制度,提高酒店的入职门槛,才可能发掘有能力有素质的员工.这就可以使本身质量不齐的人力资源状况得到改善,整体素质提高了,员工积极性提高了,工作效率才可能提高,酒店收益才可能最大化.

酒店的人力资源部可以统一收集各部门的营业资料制作完整的培训资料和酒店信息,在员工培训时派发并及时更新.酒店各部门多交流,在酒店信息和资料上尽量统一并及时送达,以免造成信息不通或信息迟到的情况出现,这是提高酒店服务质量,改善工作效率、化解部门纠纷和营造酒店形象的必要措施.

在培训方面,针对员工流动性大的问题,希望人力资源部可以根据每月新入职的员工情况和当月酒店的营业状况安排培训时间,专人进行培训工作并在员工工作后跟踪新员工的工作生活情况,强化新员工的业务素质.

酒店有很很多英语、日语、礼仪方面的专家,希望酒店能定期安排员工参加相关的应用英语、日常日语和国际礼仪强化培训,提高员工服务质量,为客人们提供更周到的服务.

在毕业实习期间,成功地完成了个人角色的转换及整个人际关系的变化.并且在心理上适应了酒店行业与全新的生活环境,清楚的认识到,学历只是一个方面,它与最终的能力有关联,却不是绝对的.所以,在实习期间我虚心地倾听前辈们的指点和教导,记录下每一天的工作内容与收获,不时地温习,熟悉并掌握餐饮部门的相关情况,一步一个脚印,从小事做起,关注每一个细节.虽然对待酒店行业,还有很多东西要学习,很多教训要吸收,但我想我已经做好了足够的准备,无论在心态上还是技能上.现代社会的竞争是残酷的,但只要努力地付出,我的职业生涯就必定会开出希望的花,结出成功的果——我相信.

酒店服务人员实习报告

**20\_年酒店企业标语汇总五**

1、未按酒店规定着装，仪容仪表不符要求者，每次扣5元。

2、在客人活动区域或工作场所没有保持”三轻”(走路轻，说话轻，干活轻)，每次扣5元。

3、下班后无故停留在楼层，工作场所等，每次扣5元。

4、工作期间用电话谈与工作无关的事者，每次扣5元。

5、工作效率或服务态度欠佳者，每次扣10元。

6、没有执行工作指令或不服从工作调配者，每次扣20元。

7、客人遗留物未按程序处理者，每次扣5元。

8、维修项目未及时报修或不经验收签字者，每次扣5元。

9、未经批准私乘客梯者，每次扣5元。

10、超过计划费用支出按超支的%扣，每次扣5元。

11、未按程序工作或操作不规范者，每次扣5元。

12、不服从工作安排者，每次扣10元。

13、工作时间串岗者或擅自离岗者，每次扣10元。

14、工作迟到或早退者(每迟到5分钟扣款1元)。

15、无礼节礼貌，未用服务敬语者，每次扣5元。

16、未经同意擅自换班者，每次扣50元。

17、上班看书，当班嬉笑打闹者，每次扣当事人5元。

18、私用或送给他人饭店物品以及在班期间他人拿取饭店物品时未予制止者，每次扣10元。

19、送洗客衣造成客人物品受损或住客投诉者，每次扣10元。

20、灯与窗帘未按规定时间开关者，每次扣5元。

21、工作期间会客聊天者，每次扣5元。

22、违反有关操作规定者(按员工手册处理)，每次扣50-100元。

23、钥匙保管不善者，每次扣20元，如有遗失或造成严重后果的将另行按实赔偿。

24、未经批准无故不上班者，每次扣50元并作旷工处理。

25、发表影响员工团结言论或影响正常工作者，每次扣30元。

26、对考核结果有意见，没有按正常渠道申诉而发表与事实不符的言论者，每次扣30元。

27、在班期间所负责的区域出现质量问题或住客投诉者，每次扣50-100元。

28、因工作疏忽，服务质量低劣或其他原因引起他人投诉者，每次扣50-100元。

29、服务员在客房内洗澡，每次扣100元;洗衣服，每次扣50元。

30、未经批准擅自开门用房的，每次扣100元。

**20\_年酒店企业标语汇总六**

一、举办“深蓝·宜宾企业峰会”的意义

举办“深蓝·宜宾企业峰会”，乃集中宜宾企业家之智慧，高举宜宾经济发展之大旗，共谋宜宾人民之福祉，是一件利国利民的大事、好事。

（一）、峰会的举办，将促进宜宾经济、科技、文化的发展，改善城市形象、提升城市知名度，有助于确立宜宾——四川新城市中心地位。

1、拉动城市建设，促进城市功能的充分发挥，带动宜宾旅游、商业、交通等硬件设施的发展。

2、提高城市知名度，提升都市形象。峰会的举办，将成为全川乃至西部地区人民议论的话题，吸引全国人民的眼球。

3、改善投资环境，推动宜宾经济发展与国际接轨，提升宜宾经济发展的内涵与层次，促进信息、技术、资金的流动。

（二）、峰会的举办，将开阔宜宾企业家的视野，改变企业经营管理思维，提高企业经营管理水平，建立科学的企业管理体系，实现企业的永续经营和发展。

我将之归纳为：结识朋友，增进了解，谋求共识，扩大视野，改变思路，共图发展。

（三）、峰会的举办，将对会议的主办方、承办方，带来实在的利益。

在本规划中，峰会的主办方为：宜宾市政府；承办方为：宜宾工商业联合会、宜宾深蓝企业咨询有限公司。

峰会的举办能促进宜宾的全方位发展，对政府的利益，此不赘言。

峰会举办的目的——“协助地方经济发展，实现企业永续经营”，本来就属于工商业联合会的一项工作内容，为宜宾发展献计献策工商业联合会更是义不容辞，峰会的举办将促进和带动工商业联合会工作的开展，其作用是无庸置疑的。

峰会的举办对会议的实际承办方——宜宾深蓝企业咨询有限公司，虽无眼前的实际利益，但在政府和社会各方的协助下，如果运作统筹的好，收支的平衡是有保证的，而且峰会运作过程中积累的政府、企业、传媒的资源，将对深蓝日后的\'发展，起到积极推动作用。

二、前期筹划

（一）、寻找合作伙伴。

主办方：宜宾市政府。

承办方：宜宾工商业联合会、宜宾深蓝企业咨询有限公司。（深蓝具体负责） 协办方：由营销公关情况确定。（须支付一定赞助费，经额暂定1万元）

（二）、此阶段工作流程。

1、深蓝与宜宾工商业联合会接洽，取得其对峰会举办的支持和参与。

工商业联合会的支持和参与，使峰会的筹办由一个企业的单方行为转变成全社会、各行业的共同心声，从而使峰会的举办取得广泛的社会基础。而工商业联合会的半官方性质，也能增加峰会的公信力，扩大其宣传和影响力，起到四两拨千斤的妙用。

2、积极运筹，充分利用传媒和社会资源，将峰会的意图转变为政府的行为。有了政府的支持和参与，峰会的成功就有了可靠保障。

3、在获得政府和工商业联合会的支持和参与后，着手成立峰会筹备组，以全面领导峰会工作。

筹备组人员名单

组长：市长或副市长。

副组长：宜宾宜宾工商业联合会会长，深蓝公司总经理。

秘书长：深蓝公司总经理。（具体负责）

委员：相关机构领导、协助方企业领导。

办事人员：外勤，负责对外联系。（地点、人员、传媒联系，企业拜访）

内勤，负责内部管理。（财务、文案、策划、监督、总结）

三、相关准备

峰会筹划工作一旦进展顺利，在筹备组的领导下，积极进行峰会的准备工作。

（一）、峰会筹备计划书的制订。（时间：一个月）

1、峰会筹备组全体成员，应开会讨论，确定峰会的筹办原则和行动纲领。

2、按照上述原则和纲领，制作峰会筹备计划书。

计划书包含：会议时间、会议地点、会议人员、会议日程安排及所议事项、会议举办条件及硬软件支持、传媒联系、后勤支持、服务人员及培训等等。

3、制定峰会筹备实施网络图。（有助于统筹安排，哪些先行，哪些后行，那些并行心中有数）

（二）、峰会时间和地点：（时间：一个月）

时间建议：四月初举办为宜，议程三日。（天气凉爽，避开长假）

地点选择条件：

1、风景区。

2、三星级以上酒店。

3、交通比较方便。

4、有举办大型峰会的场所和能力。

（三）与会人员：（时间：三个月）

1、政府及工商业联合会作为特邀嘉宾。

2、企业年销售额逾800万元的宜宾企业家。

3、筹备组特邀的教授、专家。

4、传媒人员。

5、后勤支持人员。

（四）、峰会宣传及报名工作：（时间：三个月）

1、峰会有奖征名活动，通过此项活动，吸引公众广泛参与，提升峰会的社会影响力。（该项活动将于宜宾日报、宜宾在线、宜宾新闻网等多家传媒协同进行）

2、筹备组拟定参与人员，寄发邀请函到企业，征询意见，开展报名活动。

3、筹备组与报社联系，进行峰会宣传活动，并开展报纸报名活动。（广告投放量，暂定为一周一次，届时根据社会各方反应和活动报名情况，进行调整）

4、筹备组与宜宾在线，宜宾新闻网等网站合作，提供网络报名服务。

5、筹备组统计活动报名情况。如果不理想，立即安排人员，到企业进行攻关游说。

6、峰会截止报名日期：峰会举办前10日，以方便酒店按人定量合理安排工作。

7、筹备组与电视台联系现场直播事宜。

8、筹备组与报社联系深度报道事宜。

9、筹备组与网站联系深度报道事宜。

（五）、峰会接待规模统计及接洽酒店：（时间：5天）

峰会报名截止后，筹备组应尽快统计出人员数量，接洽峰会举办酒店，落实相关事宜。

酒店应围绕以下几个方面开展工作：

1、 人员接待标准： 餐饮标准，住宿标准。（人员住宿房间安排，餐饮坐席安排）

2、 场地准备：停车场，会议举办大厅。

3、 酒店气氛营造：宣传画，宣传标语，气球红幅等。

4、 服务人员配备。

5、 安全标准。

6、 茶水供应。

7、 医疗保障。

8、 办公设施。

9、 服务实施细则制订，各方面进度完成情况，并由筹备组验收通过。

（六）、峰会经费收支：

经费来源：

1、峰会参与企业收费标准：6000/个，人数1~3人，人数超员，按20xx元/人加收。此费用为现场签收费，只针对企业与会人员。

2、峰会协办单位收费标准：120\_/个，此费用为提前收取，协办方人员主席台就坐，现场提供广告牌一块。

3、政府划拨部分经费。

4、经费不足部分，由深蓝公司补充；经费如有充裕，交由深蓝和宜宾工商业联合会共同建立的专项帐户统筹管理，专款专用，留作下一年度峰会举办经费。

5、宜宾企业家风采专题片，由筹备组与电视台合作拍摄，8万元/单位，协议分成。 经费支出：

1、劳务开支。

2、有关人员奖励。

3、办公费用。

4、广告支出。

5、酒店费用。

（七）峰会报到方式：

1、交通：自驾车。

2、报到时间：上午9点半到11点。

3、报到地点：峰会筹备组在酒店设立签到处，签到即收费。酒店到时提供免费茶水及休息场地。

（八）、峰会其他准备事项：

1、报到时，发放峰会日程安排。

2、报到时，发放笔记本及文具。（酒店准备）

3、与会者胸牌制作发放，方便了解。（工作单位，职务，名称）

4、人员座次安排：政府及机构领导、专家学者、协办方企业主要领导主席台就坐；其余与会人员，按达到先后，顺序发放坐席号牌。

5、视听器材准备。（黑板及投影，由酒店提供）

6、峰会记录人员。（是否需要，到底记录什么）

7、摄影人员。（数码摄像机）

8、峰会场地布置。（酒店布置，筹备组提出要求）

9、准备大巴一辆，以备急用。

四、会议举行

峰会日程安排：

1、第一天

上午：人员签到，并交纳与会费用。

下午：由筹备组有关领导剪彩。

由筹备组秘书长主持会议。

由市政府领导宣布峰会开幕并讲话。

有关机构领导领导讲话。

专家报告会：分析国际国内形势对企业经济活动的影响，提出应对策略。

2、第二天

上午：讨论深蓝提交的一个典型案例，分析深蓝所采取的营销策划方案的优劣。 下午：自由讨论，为宜宾经济发展献计献策。

3、第三天

上午：自由讨论，为宜宾经济发展献计献策。讨论观点，应进行记录，并进行归纳整理。上午结束时，发放礼品。（礼品实用，有档次，但不奢华，建议：高档茶叶或当地特产）

下午：自由活动。（组织参观景区景点，调剂身心，增进了解）

参观完毕，由会议主持人宣布峰会结束，筹备组人员与来宾握手告别。

五、会后总结

（一）、峰会完毕后，现场拍摄图片及文字资料，由筹备组制作成册，邮寄与会人员。

（二）、峰会记录，由筹备组继续整理，在有关专家学者的指导下形成文案，邮寄与会人员。

（三）、电话回访，筹备组内勤收集与会人员对峰会举办效果的意见，进行归纳分析，提出整改意见。

（四）、筹备组内勤统计峰会的收支情况，作出资金盈亏报告。（分析不合理的花费，汲取经验教训）

（五）、峰会品牌的延伸：成立深蓝·高管沙龙，其成员为宜宾工商界的高层人士。沙龙每月举办一期，时间为一天，会议内容：自由讨论，专家咨询。

（六）、与宜宾电视台合作，制作宜宾企业家风采专题系列片，在电视黄金时段播出，对有关人员进行深度宣传报道。（如果时间允许，可以先拍摄一部分，在峰会举办前播出，以营造气氛。）

（七）、总结举办峰会的经验和教训，为筹办川南乃至西部企业家峰会作准备。

**20\_年酒店企业标语汇总七**

七夕情人节是酒店促销的大好时机，七夕情人节活动做得好，不但可以促进酒店经营，增加营业额，还可以树立酒店品牌知名度。

七夕

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”

三、活动内容

3.1)“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500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5000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。

3.2)客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428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。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

577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)

777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、大河秀典门票2张)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)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。

3.5)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。

3.6)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

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

六、费用预算

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元(红酒商赞助)

高档红酒300元10支3000元(红酒商赞助)

精美礼品200元200个40000元(企业赞助)

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**20\_年酒店企业标语汇总八**

：20xx年6月

：广州花园酒店

“十年树木，百年树人。”一年前，我以学生的身份踏入社会。走进了全国最顶级的酒店里学习和接触更多的东西。转眼间，一年的时间就这样过去了，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文化，也使我慢慢地适应这个社会。11个月就这样过来了，用什么词语来形容也没有用“现实”二字更为确切。从去年7月的拿起背包随从着大部队来到广州，到如今再次收拾背包准备返回的时候，心里的确不是个滋味。自己毕竟做了11个月的花园人，对于花园，我依旧有着感情。所以直到现在，我始终为自己是一名花园人而自豪。我要感谢院校，感谢花园，是你们给了我这样的机会。从公文大全欢迎来访礼宾部到了酒店的党工团办办公室，我很幸运的可以在一年的实习中接触了两个部门完全不同的工作，这两个部门的实习让我接触了很多东西，让我学到了很多东西。在礼宾部，我钟爱着这份工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我。在党工团办办公室，我接触了酒店的行政工作，学会了怎样去做事，学会了怎样去做人。

我还记得自己刚踏入社会，走向花园门槛的时候，自己总认为在学校里学一点书本里的学问就可以在酒店里得心应手，而不明白最大的学问是在生活中，最厚实的文章却是在书本以外，现在我懂了，是花园告诉了我们“年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新”的道理。在家里，我们只走得平路，上不得陡岭，更过不得险滩，离开了自己的家，来到一个陌生的大都市，有时候，遇到失落就想轻言放弃，甚至自甘沉沦，而不明白人生有起伏才有真趣、有波折才有韵味。现在我懂了，是花园告诉了我们“凡人为善，不自誉而人誉之；凡人为恶，不自毁而人毁之”的道理。作为一名实习生，在实习过程中，会有埋怨，会有委屈。因为我们总认为只要自己以诚待人、与人为善，公道就会自在人心，而不明白有时自己好心事办得并不好，甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理，是因为花园，是花园人用言传身教告诉了我们。我们才让自己更加的有信心，也坚信我们可以为自己喜爱的工作而奋斗。

我热爱自己现在从事的工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我，当我满头白发却依然站在酒店的大堂里与我们熟悉的宾客打招呼时，我会感到这是我们人生最大的满足。我始终以自己能够终生去做一名专业的服务人员而骄傲，因为我们每天都在帮助别人，而客人在我们这里得到的是惊喜，而我们也在客人的惊喜中找到了富有的人生。我们未必会有大笔的金钱，但是我们一定不会贫穷，因为我们富有智慧、富有信息，富有责任感，富有助人的精神，富有忠诚和信誉，当然我们还有一个富有爱的家庭，所有的这些，才构成了我们今天的生活。其实，富有的人生不难找，它就在我们为别人带来的每一份惊喜当中。

实习是结束了，但无论是现在的实习，还是以后的工作，我们都会为自己曾经是一名花园人而骄傲，我们的精神也一定像红棉一样绽放。我们也都将倾尽全力，去延续我们肩负的使命：以真诚服务与我们的职业，我们的酒店，乃至整个旅游业。

感谢我的院校，感谢美丽的花园酒店，也感谢在这里生活一年的城市———广州，还有你们，我在广州结交的朋友们，你们，是有了你们，我才会做的更好，当然还有最支持我的老爸。

回去以后，我一定继续延续我的使命，为我喜爱的酒店业，旅游业而奋斗，与中国的酒店业共勉！

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！