

为酒店营销支招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_BA_E9_85_92_E5_BA_97_E8_c123_288199.htm 对于酒店而言，市场营销是酒店经营活动的重中之重。泛头褪埃芯勘佳偷男枰痛俳频昕驮吹脑齿い 频晔谐 那绷 竈频甑氛找妨谐 婕暗较惚佳偷男枰反臃沟灵魁 奖佳偷囊磺幸滴窈瞳钗帐咕频晔迪制溢ど璧木勘辍? 市场营销不仅仅是单一的推销模式，它涉及的面广而深，包含了市场营销的调查，饭店产品的设计、开发和定价，产品推销，产品流通等等方面的内容。酒店的营销关系着酒店的发展和前景，那么如何才能使酒店营销发挥较佳优势呢？这在整个饭店经营中时时要考虑，就我看来，做好市场营销，首先要制定最佳的营销导向，选择较好的目标市场，积极运用和开发各种营销策略，以达到优质营销的最终目的。组织营销 市场营销在组织开展时，要做到以下几项：1、划定销售区域和范围。营销部经理配合销售人员划定销售的区域和范围，以包干的方式，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的销售潜力，客户的地理位置和类别来加以分配。2、规定销售指标。营销部经理根据饭店的销售目标和政策制定销售指标。销售指标分为数量指标和质量指标。数量指标有：（1）销售数量，如客房销售的天数，餐饮销售额，平均房价，销售收入等。（2）销售次数，每天或每月应进行的销售访问次数。（3）销售费用的指标与控制，每月销售人员所涉及的销售费用，如交通费和招待费用。由于各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的同

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，工作能力以及与客户的关系等。

3、销售人员的业绩评估。销售管理人员应采取合适的途径了解和获取销售人员工作的成绩信息，制订销售人员每月上报"销售报告"规则，了解销售情况，及时反馈销售信息。

4、编排合理的组织机构。营销部根据酒店客户的地理位置和类别综合考虑，组织销售人员按地理位置分工销售，减少路途时间，提高工作效率。根据当前酒店的发展状况，酒店营销要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，招徕生意。

产品组合酒店营销可根据企业的销售要求，针对宾客的不同需要开发各种受宾客欢迎的组合产品，吸引客源，可开设的组合产品方式有：

- (1) 公务客人组合产品。针对公务客人的特殊服务，为公务客人提供优惠：如免费在客房供应一篮水果，免费提供欢迎饮料，免费使用康乐中心的设施和器材，免费参加酒吧，歌舞娱乐活动。
- (2) 会议组合产品。会议组合产品包括使用会议厅，会议休息时间供应点心咖啡，会议期间工作餐，按每人一个包价优惠提供。
- (3) 家庭住宿组合产品。形式如双人房供全家住宿，小孩与父母同住免费加床，提供看管小孩服务，小孩免费使用康乐设施，餐厅提供儿童菜单。
- (4) 蜜月度假产品。蜜月度假产品只向新婚夫妇提供，一般需要漂亮而宁静的客房以及一些特殊的服务，如一间布置漂亮的洞房，免费床前美式早餐，免费奉赠香槟酒，客房里供应鲜花、水果篮。
- (5) 婚礼组合产品。这类产品主要针对当地居民市场，结合婚礼消费的形式，适应消费的心理，强调喜庆的气氛，吸引消费：该产品组合内容有豪华级京

式或广式筵席，免费提供全场软饮料，四层精美婚礼蛋糕一座，以鲜花和双喜横幅隆重地布置婚宴厅，根据具体要求制造婚宴气氛，播放婚礼进行曲，洞房花烛夜免费提供新婚套房、鲜花、水果和香槟酒，免费美式早餐送到客房。（6）周末组合产品。周末组合产品可吸引客人在一周工作之余，来休息和娱乐一下，因而需策划组织一些娱乐体育活动：如举办周末晚会、周末杂技演出等等，将娱乐性活动加上饭店的食宿服务组合成价格便宜的包 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com