# 酒吧销售年度工作报告（5篇）

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-20

*第一篇：酒吧销售年度工作报告这份销售的工作也在这一年该落下帷幕了，接下来的一年会是更具有挑战的一年，好好为自己总结一次吧!下面就让小编带你去看看酒吧销售年度工作报告范文5篇，希望能帮助到大家!酒吧销售工作报告1一、建立酒店营销公关通讯联络...*

**第一篇：酒吧销售年度工作报告**

这份销售的工作也在这一年该落下帷幕了，接下来的一年会是更具有挑战的一年，好好为自己总结一次吧!下面就让小编带你去看看酒吧销售年度工作报告范文5篇，希望能帮助到大家!

酒吧销售工作报告1

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善得客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力得客户等进行分类建档，详细记录客户得所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位得折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户得业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户得生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们得祝福。

今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户得感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活得激励营销机制。

开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新得营销体制，重新制订完善\_\_\_\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表得工资待遇，激发、调动营销人员得积极性。

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话得二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表得工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极得工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客得精神和物质需求。

制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户得需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业得信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时得信息，以便制定营销决策和灵活得推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客得需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位得关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作得支持和合作。

\_\_年，营销部将在酒店领导得正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部得新形象、新境界。

营销策划二 营销的目的是什么是为了客源，有了客源，酒店才能发展。

《一》酒店的整体名称太土，土的一点文化底蕴也没有。

体现不了菜系名称。

门面装修太简单，门面喷绘太单调。

背景不起眼，招牌不明显。

搞商务的人，进来觉得没有品味，没有档次，约朋友过来小聚一下，觉得没有面子，要想小酢一下的进来，觉得这里会不会很花钱。

《二》为了让“酒店”成为一个长期的品牌，推出广告菜，这些菜要特别便宜，但又非常有特色，吃上一次 你就会想吃第二次

《三》迎宾进行改革，不玩那种穿着旗袍迎客人的老作风，把迎宾也做出文化来。

如：上海菜，在门口，客人进入时地方话送上欢迎词，而出来时，又要用同样的地方话，送欢送词。

《四》培育和造就高素质员工，饭店服务生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。

没有一流的员工就没有一流的服务。

没有满意的员工就没有满意的客户。

员工是饭店最宝贵的财富和资源。

《五》饭店创新要遵照老客户的要求去进行，充分征求顾客的意见，及时改进工作。

使老顾客感受到新服务新变化，对于 新顾客要加大宣传饭店特色，突出与其他饭店不一样的地方。

如:服务人员服饰 服务形式 背景音乐。

《六》建立网络营销渠道，最有效 最便捷的营销手段，如：大众点评网。

《七》营销方式。

以特价经营，还是特色菜式来打开知名度。

《八》主动推销，主动联系企事业单位，采取提前预定享受折扣的促销方式，或对生日，婚宴的主人赠送神秘礼物吸引客人提高预订率。

《九》制作有酒店标志的小纪念品，除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。

它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。

在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

《十》菜单的种类尽量做到丰富多彩。

可以设计固定式菜单、循环式菜单、特选菜单、今曰特选、厨师特选、每周特选，本月新菜、儿童菜单、中老年人菜单、情侣菜单、双休曰菜单、来进行宣传和营销。

并可以分别制作成纸垫式、台卡式、招贴式、、《十一》建立和收集《客源人事档案》，如市委\_\_\_\_\_\_领导\_\_年\_\_月\_\_日生日，\_\_公司\_\_年\_\_月\_\_日年庆，\_\_×\_\_领导结婚纪念日，到时提前发放贺信以此用来加强与食客的联系，使我们有一批稳定的客源。

《十二》餐后服务：就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车(凭餐券或其它手续)事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

《十三》设计消费者调查表，凡消费者剪下此表格填写正确，可当作优惠券来饭店消费，并凭表格参加抽奖，抽出百名幸运消费者，营造积极的社会影响，带动消费。

《十四》开展主题为“把你的烦恼告诉我”的系列活动，让消费者写下餐饮过程遇到的种种麻烦，想办法解决，这样既起到了促进消费的作用，而且积累了宝贵的消费者资料。

餐饮业有这么一句话：“金杯、银杯不如口碑”。

众多信息渠道中，消费者对周围相关群体如家庭成员、朋友、同事提供信息的重视程度要远远高于广告信息和推销人员提供的信息，他们特别倾向于从相关群体获取消费信息，并会继续把信息传播给别人，让信息加上人们的主观评价不断传播下去，所以在很多情况下，“口碑”的渗透效果要远远大于企业本身的促销活动。

酒吧销售工作报告2

转眼间入职\_\_\_\_酒吧工作已一年多了，根据酒吧经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将2024年度工作情况作总结汇报，并就2024年的工作打算作简要概述。

一、厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

四、明年工作计划

1、做好内?a href=\'//www.feisuxs/yangsheng/kesou/\' target=\'\_blank\'>咳嗽惫芾恚诠芾砩献龅街贫妊厦鳎止っ魅贰?/p>

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

五、对餐厅整体管理经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

酒吧销售工作报告3

高层领导及董事华哥大家下午好!在此借呢个平台同大家拜个早年：祝大家身体健康!工作顺利!心想好事成!以下是本人总结20\_\_\_\_年的工作报告：

一、员工存在不和谐不团结，对公司的设备设施未能做到了如此掌、酒吧营销工作报告 详情：

作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三扯如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、\_\_\_\_-\_\_\_\_年工作打算

\_\_\_\_-\_\_\_\_年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质将对2024年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

\_\_\_\_-\_\_\_\_年将根据\_\_\_\_-\_\_质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，\_\_\_\_-\_\_\_\_年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

\_\_\_\_-\_\_\_\_年的部门培训主要课程设置构想是：把2024年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、http://www.feisuxs/《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

\_\_\_\_-\_\_\_\_年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

酒吧销售工作报告4

当前中国一直在不断地发展，经济情况越来越好，居民的消费水平也在不断的提高中，因此居民都有了更多的享受消费资历。正是在这种情况下，我们国家的酒吧、ktv这几年轰轰烈烈的开展发展起来，现在去ktv唱歌，去酒吧喝酒已经成为时尚。

但是在酒吧、ktv的管理上，我们还是有很多的漏洞的，这些都是需要不断的进步的，这样我们的管理只要跟上去了，酒吧ktv才能更长远的发展下去，这些都是我们要不断的进步的地方。

一：主题：

在酒吧的人群里，从消费的角度说即销售者与消费者，这两种人，不仅仅是消费的关系，更要沟通、交流，让消费者不仅仅是在酒吧时，在消费时，才知道，才想起酒吧这个场所，这就是所谓的人性化营销手段。目的：沟通、交流、互知，扩大酒吧知名度!

二：当今娱乐市场背景及消费心态分析：

强力打造，追求世尚，高品位的生活，成了现代都市人的生活目标，酒吧便成了一个放松、休闲、娱乐、会友的好去处，酒吧不失为夜生活的首选，也是都是消费的闪亮增长点。

消费群，泡吧一族的心态分析：

1.追求主题性酒吧，不为放松，不为休闲，只为追求艺术，与志同道合者相聚。

2.追求放松，追求刺激，释放生活的压力，是泡吧中狂热的一分子，要high出激情，high出状态。

3.追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪厅去折磨耳朵，他们要的是恰当迷幻的灯光，适合氛围的放松的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声笑语，他们绝不允许别人的打扰。

纵观：所以在酒吧的市场定位上要根据当地的市场以及主流形式确定准确的市场定位以及广告宣传，建立起酒吧与消费者沟通的桥梁!

三：娱乐场所大概营销框架

公司是一家集慢摇和ktv为一体的综合性娱乐公司，运用先进的管理体系，引进最新的娱乐方式，本着宾客至上，质量第一的经营宗旨，竭诚同心，求实图强的企业精神，打造一流的娱乐品牌。

市场形式：结合多方资源，做综合性娱乐场所，了解大众消费心里，突出特色品牌优势，没天有不段的更新，在硬件配置完善的情况下，提高软件的服务质量，提高出品质量，每天有不段的更新，让消费者感觉好玩，新鲜又实惠。

市场定位：做中高档次的娱乐公司，突出特色优势，打造企业品牌文化，服务，出品质量高，节目互动形式精彩多样化，瞄准中高层次消费群体。

1.企事业单位----国家企事业单位中高层领导-

2.私企、个体----个体私营老板

3.中档散客---旅游、商务人员

4.团队----企事业单位、私企、团队组织

市场推广：

准确的市场定位，高品质的服务，两好的信誉都具备的同时，信息输出是最关键的。娱乐公司的广告不可能像其他的产品一样大量的投放媒体广告。选择合适的媒体进行广告宣传，通过自身的酒水营销策划与整合策划相结合，完成市场推广的目的。

酒吧销售工作报告5

“有音乐，有酒，还有很多的人??”，一般人对酒吧的认识似乎只至于此，做为西方酒文化标准模式，酒吧越来越受到人们的重视。“酒吧文化”悄悄地，却是越来越多地出现在21世纪中国大都市的一个个角落。酒吧品种多多，酒吧的情调迷人，且不乏激情，它成为青年人的天下,更是黑夜不归的一种默许。酒吧的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧的步伐始终跟随着时代。

酒吧发展到如今，现可分为四大类：第一类酒吧就是校园酒吧，集中在大学及高校附近，主要针对学生。取名也别致，如“HardRock”、“单身贵族”、“黑匣子”、“亲密伴侣Sweetheart”等，从吧名就能嗅出其中的气味。这批酒吧最大的特色就是前卫，前卫的布置、前卫的音乐、前卫的话题。变异夸张的墙面画，别出心裁的题记，大多出于顾客随心所欲的涂写，不放流行音乐，没有轻柔的音乐，从头到尾播的都是摇滚音乐。第二类是音乐酒吧，这类酒吧主要讲究气氛情调和音乐效果，都配有专业级音响设备和最新潮的音乐CD，时常还有乐队表演。柔和的灯光、柔软的墙饰，加上柔美的音乐，吸引着不少注重品位的音乐爱好者。第三类是商业酒吧，这类酒吧无论大小，追求的是西方酒吧的温馨、随意和尽情的气氛，主要集中在大宾馆和商业街市。第四类酒吧就是露天闲情酒吧，这类酒吧地处较为偏僻，以露天为主、占地面积较为宽大，活动范围较广、娱乐设施较为齐全、气氛往往脱离繁忙的都市生活，给人一种轻松、解脱的感觉，是都市夜生活一族的理想去所。

二、性质：

酒吧是一家绿化完善、环境雅致集娱乐休闲于一身的大型的星级酒店露天酒吧。

三、地点： 五星级酒店屋顶

四、经营范围：

1、出售啤酒、高档红酒、苏打酒、精调鸡尾酒、饮料为主;

2、推出一系列特调冻、热饮品;

3、提供可乐保姜、奶茶、柠檬茶、柠檬汁、蜂蜜汁等一系列醒酒饮品;

4、精美别致水果果盘(可售可赠)、鲜果沙律等;、美味可口小食：熟食(卤水系列、盐焗系列、烧烤系列等);助酒小吃(青瓜、花生米、瓜子、话梅、署仔、陈皮等)

五、布局：

1、水吧吧台：是整个酒吧的中心及独特酒吧文化的体现。①、外观别致、结构简单、流水线状，便于疏散客人。②、酒柜新颖有格调、柜头内最好配有灯光，周边有关于酒吧文化的画及图片装饰。③、水吧吧台台面装饰以酒及酒吧文化为主，可用高档酒瓶及有关西洋文化的工艺品进行摆设。

④、吧台前台吧椅要简单、休闲，便于移动。⑤、水吧吧台冰柜及冰桶要充足，且电源稳定。

⑥、吧台灯光较为明亮点，灯光色彩缤纷，体现一种灯红酒绿的感觉。

2、时尚走廊：

①、构架简约，具有现代感，以透明有机玻璃为材料，营造一个不只是走廊的环形时尚舞台。

②、走廊要敞雅，便于客人感受酒吧的优美环境及气氛。③、走廊两旁为绿化区，给客人起到放松及醒酒的作用。

3、休闲亭: ①、简约格调，以竹或木材为材料.②、休闲亭要雅致，让客人有种一看就想逗留的感觉。③、亭内设有娱乐设施，如：射飞镖、桌球、扑克牌等。④、亭内摆设少许干花或盆景。

⑤、亭内台椅要高档于大众休闲区的台椅，有种层次感。⑥、亭内应设有报纸、书刊、杂志等。

4、大众休闲区(消费区)： ①、桌、椅要舒适，便于移动;

②、台与台之间距离不要太过于拥挤;③、休闲区地面不要太滑;

④、台上设识别台牌，烛光、及水吧产品价格表(普通);⑤、休闲区灯光暗调，饰彩灯更佳。

5、娱乐区(舞台区): ①、舞台为短一字型,与客人零离接触,容易带动节目现场气氛;②、背景为投影幕布,随时可更改内容,也便于看集体足球赛;③、背景画设计趋于前卫,最好与酒吧文化有关;④、灯光设计,色彩丰富;

⑤、整个酒吧音响设备要到位。

6、绿化区：;①、绿化区以种植植物、草皮为主，让客人有种回归自然的休闲感觉，它是本酒吧一大卖点;②、绿化面积不宜太大，因为它只是一种装饰，休闲区可以适当增多，毕竟本酒吧趋向于大众化;

③、绿化区需要一个特别的景点，有主次之分，让它代表本酒吧的特点及别具一格的文化;

④、绿化区管理也很重要，最好有人管理;

7、停车场：

①、对每个餐饮行业来说，停车场其实也起了非常大的作用;②、停车场容纳量要大，车辆出入口有秩序、保证安全;③、有专人看车人，让客人能安心饮酒聊天。

8、卫生间：

①、对于露天吧空间大的缘故，洗手间要够用;

②、卫生间布置不要过于普通，要有一定的国外厕所文化，要从小投资中展示非凡风格。

③、卫生间清洁要搞好，餐饮行业最注重卫生.六、酒吧服务人员：

①、管理人员：有责任心，处事能力强且细心，善于观察与处理;且交际广，促销点子多且实用，能够掌控整个酒吧运作。②、水吧吧台人员：调酒及技艺精湛，因为美味的饮品是吸引顾客最有力的武器;操作熟练，速度快且不容出错单。

③、服务员及服务生:五官端正、形象好、谈吐大方。

④、陪酒小姐：青春靓丽、社交、推销能力强;能留住顾客。⑤、保安人员：工作认真、务实，善于调解纠纷。⑥、清洁工：工作认真，不怕脏、不怕累。

七、娱乐项目：

1、各类发布会，私人酒会。

2、助兴歌舞表演、小型个唱会等演出。

3、即兴点歌。

4、大屏幕投影：精彩足球赛(世界杯、欧洲杯、甲A、甲B)直播、美国大片播放、国际重大新闻直播等。

5、互动、竞猜有奖游戏。

6、射飞镖、扑克牌、桌球、玩骰子等娱乐项目。

酒吧销售年度工作报告

**第二篇：酒吧工作报告**

篇一：酒吧个人工作总结 酒吧个人工作总结

在日式酒吧里工作了一段时间，现在静下来好好想想自己工作中存在的不足，并简单总结一下在以后的工作之中应该注意的事情。

1，责任感。只有拥有责任感才能把事情做好，把事情做得更加完善，而不是简单的机械运动，才不会会简单拘泥于具体的任务，忘记了其他方面。

2，做事主动。在过程中不能出现任务相互推诿的现象。要积极主动去做自己应该去做的事情，但有一点，不要太热心总是在同一件事情上填补别人的空缺，暂时补一下没问题，应该做的是向boss反映，这是他管理上的问题。不然会吃力不讨好。在其位，谋其政。只有这样分工才会明确，管理体制才会更加完善，人人受益。

3，要创造性完成任务。这一点是与素质班提倡的“创造性完成工作”如出一辙。就是要明白boss交给你任务的意图，到懂得他表达的意思。例如，老板说你负责那个房间的桌子还不够光亮，那么你就不仅仅要解决的是桌子，应该再想一下整个卫生做的怎么样。把自己的卫生在检查一遍，哪里还没有打扫到，哪里还没有打扫干净。有时候可是这从boss的角度去想一下。4，主动学习。无论是你身在何处，都有各种各样的机会去学习，你的工作总可以做得更好，学习的不仅仅是你的本职工作，还有其它方面的，还有，经营，管理等等，你要是经历，你怎么分配人员，协调工作。你要是boss怎么形成盈利模式，怎么吸引客服等等。所谓“学无止境”。当然，前提是你要有一颗不安分的心。

5，对于所在的公司有一些建议时，请委婉，平和。这是从一位同事身上看到的。他在工作上的表现没话说，佩服之至，对如何管协调好工作很有见地，就是有点心高气傲。在开会时总是打断经理的讲话，还不断反驳。结果经理也不怎么待见，因此会失去和一位优秀的人学习的机会。毕竟混到经理的位置也还是需要铁打铁的实力的。所以请你认真、友好，真诚地提出你的建议，不要尖酸刻薄地反唇相讥，竟然是来把问题解决更好的，为什么不徳理服人？ 以上这些都是自己在工作工程当中赢基本具备的几点，可能要把事情做得更加美好，只是其中几点罢了。另外在停留上海的一个月里，还有很多不足：1，时间没有好好利用。在工作的时候，一天24小时，平均8个小时的工作，11个小时的睡眠，再除掉两个小时的吃饭和洗漱，还有3个多小时是荒废的。基本上是在赖在床上玩手机，提前到店里面去玩，在寝室看电影，有时会还会打扑克。每天更笨没有去想抽时间去学习。虽然后来去文化中心学习，但是此前的状态已经持续将近半个月，而总共才有一个月。

2，未能及时反思自己在工作中存在的问题，虽然有时会想一下，但不透彻。糊糊涂涂干了一个月，没能及时静下来好好反思一下。虽然还是想了，但过期了的效果不明显。3，未主动学习。

4，人太沉默了，一点不活跃。虽然在努力工作，但是在休息之余和阿姨相处无言。感觉一点话题都没有，我关注的东西他们一点不感兴趣，他们感兴趣的我一点不感冒。但生活毕竟是生活，不存在有没共同语言的问题，幽默风趣也不是部分人的专利，安心去学便可。应该在以后的各种场合主动去搭话，让自己变得更加健谈。篇二：2024年酒吧年终总结报告

关于2024年洒吧年终总结报告

我谨就2024年开业以来的工作情况以及2024年展望向相关领导做一个详细的汇报： 一，回顾2024年开业以来，酒吧从组建到现在的制度初步完善。酒吧部跟酒店的经历 一样，走过了一段初级成长的过程。

1，制度的建立。比如设立了班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2，成本的控制。对员工提出节能降耗要求，设备设施的维修保养工作，做到节约开支，降低成本，严把进货质量关。最低库存量与最高库存量的制定，水果及保质期短的酒水方面表现得尤为必要。3，新产品的推出 4，员工的岗前培训及竞聘上岗。按照酒吧开业初制定的培训计划，参照《员工基本行为准则》，由部门经理组织召集对部门员工的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。通过讲解、点评、交流等，受训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。总体看来，酒吧将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了酒吧各项工作的开展，为力争完成酒吧运作指标提供了管理机制等方面的保证。5，服务形象，投诉处理

二，展望2024年，我们还有很多事要做。

1、经营创收，渠道拓宽。酒吧多推出类似于餐前水果的提供以增加收入。

2、管理创利。酒吧通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、服务创优。酒吧通过同其它部门的沟通，强化《员工基本行为准则》，对于“仪表、微笑、问候”等内容的培训，加强人员的现场督导和质量检查，逐步完善传酒、水果拼盘等岗位的责任制度，增加传酒速度，不断提高员工的优质服务水准。努力减少投诉。

4、设备设施的完善。

5、安全创稳定。酒吧通过制定安全生产制度，及培训，以增加安全意识，以防止意外安全事故发生。群防群控，确保了各项活动万无一失和酒吧忙而不乱的安全稳定。总之，通过对酒吧开业以来的工作进行回顾总结，激励鞭策着全吧上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一的管理目标、经营指标和工作计划，以指导2024年酒吧各项工作的全面开展和具体实施。篇三：酒吧工作 2.1.3.2 中餐吧工作内容：

中餐吧较简单，以陈列中国酒、葡萄酒为主。

1、保证吧台内台面、地面、酒柜、冰柜干净、无灰尘。

2、负责按单发放酒水，并保证酒水出品质量及进度。

3、负责本吧台的酒水控制。

4、确保酒水的备货量，并从吧仓提取酒水。

5、每日制作酒吧销售报表，并统计酒水消费额。2.1.3.4 酒吧关门后的收尾工作内容：

（一）清洗所有酒吧用具

1、清洗并擦拭干净所有的脏玻璃杯。

2、清洗量酒器和摇酒器。

（二）清理所有吧椅、吧桌

1、撤走所有用过的用具，桌面及座椅保持干净，无尘土及污物。

2、水池里应干净、无污迹。

（三）清理水池

1、将所有剩余的冰块倒掉。

2、水池里应干净、无污迹。

（四）锁酒柜

将所有酒水整齐地码放入酒柜，并锁好。

（五）倒垃圾

1、将吧台内所有垃圾倒掉。

2、保证垃圾桶干净、无污迹。

（六）清理吧内地面

1、用拖把将地面擦拭干净。

2、地面应清洁、干燥、无污迹。

（七）填写营业报表和交班本

1、每日营业报告应统计准确。

2、交班本应及时记录酒吧当天发生的事情。

（八）切断除冰箱以外的一切电源：关掉所有的灯、空调、抽风、以及电视机。

（九）锁门

1、再次检查酒吧的安全情况，锁好酒吧大门及侧门。

2、将钥匙及营业报表交前台收银，并签定认可，同时要写清交钥匙的时间及数量。2.2.1.8 饮料的服务程序：

（一）准备工作

1、需熟知酒店里所供应的饮料品牌、价格及其产地，最佳饮用温度及其味、形、色。

2、给客人推销饮品，客人订完单后，立即到中餐吧借取饮料（中间时间不得超 过五分钟）。

3、准备和客人人数相符的饮料杯，饮料杯均干净、无破损。

（二）饮料服务程序

1、为每一位客人展示饮品，帮其取出他所喜欢的饮料，并为其斟倒。注意：饮 料瓶口不可碰到杯口，需遵循“先宾后主，女士优先”的原则。

2、当客人饮料喝至3/5时，应询问客人是否还需添加，如不需要待客人喝完时，应撤下客人的空杯。

2.2.1.9 酒水的服务程序：

（一）取白酒

当确定客人人喝什么酒水后，五分钟之内到吧台取到酒水。

（二）示瓶

服务员应站在点酒水宾客的右侧，左手托住瓶底，右手扶住瓶颈，将酒标朝向宾客，让宾客辨认。

（三）开瓶

开任何酒水都应当着客人面打开，让客人看到这是刚刚开启的酒水。

1、罐装饮料：一般只需拉开拉环，开口部位不允许朝向客人，应朝向外侧。

2、开白酒：a、在备餐台前进行，不可托在胸前或是边走边开。

b、开启后的瓶盖应放在备餐台上，不要急于拿走，因为有时客人酒未喝完，便于携带。

3、开啤酒：a、啤酒的最佳饮用温度7摄氏度。啤酒打开时，应动作敏捷、轻稳，在备餐台上进行。

b、由于啤酒从冰箱拿出，瓶外会结水，应用口布擦拭，同时注意瓶底的擦拭，防止移动酒瓶时，台布会留下水迹。

4、开葡萄酒：a、先将瓶口的部位用餐巾擦拭一下，用酒钻上的小刀从瓶口处 划一圈，将封皮去掉，然后再用餐巾擦一下瓶口处。b、用钻头对准软木塞的中心点，慢慢向下旋转，当钻头钻到木 塞的3/4时，应停止如钻透，木屑会掉到酒中。

c、将酒钻的手柄装至瓶口处，用左手握住酒瓶右手往上抬，木 塞就会跟着往上抬，当剩下1/5时，应放慢速度，慢慢拔出 来，以防发出声音。

d、拔出来的木塞应放入小碟中，放在主人右前方。再次用餐巾擦拭瓶口。

5、开香槟：a、开香槟酒时，在瓶盖上应盖上一块餐巾，左手斜握酒瓶，大拇指紧压塞顶，用右手拧开铁丝。

b、以右手换左手，拇指握信瓶塞帽形物，轻轻转动向上拔，靠瓶 内的压力和手拔的力量，将瓶塞拔出来。

c、操作尽量避免瓶塞拔出时发出声音。

（四）斟酒

1、服务员为客人斟酒水，左手拿一块干净的白口布，以便随时擦拭瓶口，右手 握住酒瓶的下半部分，商标朝向客人，以便让客人看清楚。

2、服务员站在客人右侧，面向宾客，用右手斟酒，身体微向前倾，右脚前，左

脚后，身体不要贴着客人，斟一杯酒换一个位置，不能在同一个位置给左右客人斟酒。

3、斟酒时应按“先主宾、后主人，再其他客人”的原则，顺时针斟酒，女士优 先。

2.2.1.10 饮料单的确定程序：

（一）推销酒水、饮料

1、待客人订完食品单后，主动向客人推销酒水及饮料。

2、注意酒水与菜肴的搭配，如红葡萄酒配较油腻和食品；白葡萄酒配海鲜类腥 味重的食品。

（二）饮料单的确定

1、待客人选择了自己所需的酒水后，应马上到中餐吧台开饮料单拿出酒水（时 间不得超过五分钟）。

2、先给客人示酒，酒标朝向客人，右手握住瓶颈，右手托住瓶底，将酒稍向内 倾斜，呈现给客人。

2.2.1.11 食品单的确定程序：

（一）征询

服务员主动走到客人餐桌前询问客人是否可以订食品单。

（二）推荐

1、介绍菜单特点（声音不能太大，语速不要太快，吐词清楚）。

2、必要时向客人提出合理化建议，考虑菜量大小及食品搭配情况。2.2.1.16 中国茶的服务程序：

（一）准备用具

使用中式茶壶，茶杯和茶碟保证干净，无茶垢、无破损。

（二）问茶

当客人就座后，上前将茶单递至客人手中，并热情向客人介绍茶的品种及特点。

（三）开茶单

服务员点完茶后到收银台开茶单，注明品种、单位、数量，具体书写标准同order单的书写相同，盖章后将红联交收银，其他三联交茶艺员。

（四）沏茶

1、确保茶叶质量。

2、沏一壶中国茶应放两茶勺茶叶。

3、用沸水为客人沏茶。

（五）服务中国茶

1、使用托盘。

2、从客人的右侧为客人服务。

3、为客人倒茶应倒入杯中4/5处。

4、当茶壶中剩1/3茶水时，向茶壶内添加开水。2.2.1.20 水果拼盘的服务程序：

（一）准备工作

1、准备相应数量的骨碟、水果叉、一个茶壶及相应数量的茶杯和小毛巾。

2、在等水果盘的同时，收下客人用完的菜盘，并询问客人是否可以撤下其用的 小餐具，并告知要给上水果盘，留下客人用的饮料杯即可。

（二）水果拼盘的服务

1、给客人换上干净的骨碟及水果叉，换下脏的小毛巾。

2、端上果盘并报其名，请客人慢用。

3、端上茶杯，为客人注茶。

4、待客人用完后收拾台面。

注：在客人用水果时，可征询客人意见反馈上级 2.2.2.3 咖啡（普通咖啡）和红茶的服务程序： 咖啡（普通咖啡）的服务程序

（一）准备用具

1、准备好咖啡杯具、糖缸、奶盅。

2、准备好咖啡勺。

（二）咖啡的服务

1、将干净的咖啡杯具放于托盘上，摆放糖缸、奶盅，再将咖啡杯、碟放到客人 面前，注意咖啡勺柄向右并与咖啡杯手柄平行，从右侧为客人服务。

2、给客人服务咖啡，确保新鲜、滚热。

3、服务时用右手从客人右侧按“女士优先，先宾后主”的原则顺时针方向进行。

4、一杯咖啡8分满即可。

（三）糖奶的服务

1、将糖缸和奶盅放于咖啡杯的上方，便于客人取用。

2、给客人示意。

3、奶盅内倒入2/3的三花淡奶，糖缸中放四袋白砂糖，四袋咖啡糖。红茶服务程序

（一）准备工作

咖啡杯、咖啡杯碟、咖啡勺、糖盅、奶盅、西式茶壶以上用具均须干净，无水渍、污渍、无破损，确保咖啡糖无结块，淡奶新鲜，两个红茶袋。

（二）沏茶

将2个红茶袋放入西式茶壶加入开水即可

（三）服务红茶

从客人右侧进行，在给客人上茶之前，一定要示意客人：“对不起，打扰一下。excuse me!”依次将糖、淡奶、咖啡杯、咖啡碟、咖啡勺摆放于客人面前，最后给客人倒茶，并请客人慢用。

2.2.2.4 cappuccino咖啡的服务程序：

1、制作咖啡：使用专用咖啡机制作，在咖啡杯内打入8分的咖啡。

2、制作奶沫：取一杯牛奶倒入咖啡杯内，使用咖啡机制作牛奶沫。

3、用咖啡勺将牛奶沫放入咖啡杯内，使牛奶沫浮在咖啡上与杯口平齐，切忌搅 动。

4、撒巧克力粉：将1/4咖啡勺的巧克力粉轻撒在牛奶沫上，5、为客人服务：从客人右侧送上，并连同糖、淡奶一起放于客人面前。2.2.2.5 啤酒的服务程序：

（一）准备啤酒杯

1、使用啤酒杯。

2、啤酒杯在使用前，要放在冰柜里冰冻上霜。

3、啤酒杯干净，无破损。

（二）准备啤酒

1、所有啤酒应放在冰柜里冷藏，饮用温度为8-10度.2、啤酒瓶体干净，商标完整。

3、啤酒应在客人面前打开后尽快为客人服务。

4、保证啤酒不过期、不变质。

（三）服务啤酒

1、将啤酒、啤酒杯、杯垫放在托盘上，送至客人桌前。

2、从客人右侧为客人服务。

3、先将杯垫放在桌上，店徽朝向客人，再将啤酒杯放在杯垫上。

4、将啤酒顺杯壁慢慢倒入杯中，啤酒商标朝向客人。

5、将剩余的啤酒放在另一个杯垫上，商标朝向客人。

6、当杯中啤酒只有1/2时，应马上为客人加满。

7、客人倒完的空酒瓶应马上撤走，并征询客人是否需要加1杯。2.2.2.6 软饮的服务程序：

**第三篇：酒吧营销工作报告**

酒吧营销工作报告

酒吧营销工作报告 关键词：工作报告,酒吧,营销

酒吧营销工作报告 介绍：工作结束了，需要我们写工作报告，大家一起看看下面的酒吧营销工作报告吧！

酒吧营销工作报告【1】

各高层领导及董事华哥大家下午好！在此借呢个平台同大家拜个早年：祝大家身体健康！工作顺利！心想好事成！以下是本人总结20XX年的工作报告：

一、员工存在不和谐不团结，对公司的设备设施未能做到了如此掌、酒吧营销工作报告 详情：

[免费论文：www.feisuxs/生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本共开展了三扯如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、xx-xx年工作打算

xx-xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质 将对2024年婚宴整体策划方http://www.feisuxs/案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

xx-xx年将根据xx-x质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，xx-xx将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

xx-xxx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

xx-xx年的部门培训主要课程设置构想是：把2024年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、http://www.feisuxs/《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

xx-xx工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**第四篇：酒吧销售技巧常识（推荐）**

酒吧销售技巧常识：

1：挑选每个星期5，6，7中的一天(因为节假日出来玩的比较多)固定给电话簿中的客户发一些问候或者幽默短信，以便让客户习惯并且记住你的姓名以及你所在的酒吧，这样即使一些只见过一两次还并不熟悉你的客户也会对你加深印象，去酒吧订位就会找你，一回生二回熟，以后就看你自己了。酒吧对节日向来敏感，逢节日必搞活动。所以节日的前一天你就可以给客户发个祝福短信提前祝福他们，一是提醒，二是节日当天你再发活动信息他对你不至于陌生。2：客户刚到酒吧一定要帮客户招呼好酒水，不能傻呆在那，安排好基本要上的东西，比如他们要什么酒，然后果盘和小吃。一般酒吧营销可以给客户送果盘之类的，当然如果客户自己买的话你就不用送了。送的话要注意方法，不能让客户成为习惯，或者觉得你送点水果小吃是理所应当。可以在他们点单以后或吃完以后还继续上酒或者正尽兴的时候你再送，并告诉主客这是你送给他们的，让他们玩的开心，他就会很开心，你招呼那么周到下次继续找你了。3：自己的客户要时不时去陪他们玩玩，闹闹，增加一下那桌的现场气氛和互动。多叫叫多起哄，总之要带他们HIGH起来闹起来开心起来就对了。别象个呆子一样站在那傻笑一动不动。可以给他们敬敬酒，玩玩游戏。不要让客户空杯，多加酒，勤倒酒，谁喝酒就起一下哄。酒越快喝完越好，人多的时候多叫服务员换杯，最好是把那些有酒的杯一起换了。4：订位多的时候一定不能到处乱跑，这桌站一下那桌站一下，要不你忙了一整晚，客户却感觉你对他们不够上心，怠慢了他们。在哪一桌就专心陪那桌的客户玩，要让他们感觉到你的存在，看到你跟他们一起开心一起闹，等他们玩的起劲没谁注意到你的时候你就可以去另一桌了。5：喝酒要适当学乖，别把自己当酒桶，一上去就跟别人狂喝。客人刚来的时候为了带动客户，可以适当敬几杯，跟客户碰杯酒杯要比他低，然后领客户自己玩起来，让他们喝。你可以离开一会。注意观察他们，到他们无聊的时候你再冲上去倒倒酒跟他们喝几杯，玩一会。

6：今晚刚认识的客户，明天一定要给客户发个问候短信，以便让他记住你。如果是前夜喝醉了你还可以打个电话关心一下，问他好点没有。如果是你的大客户，一段日子没来你也可以给他打个电话，问候一下，以便让他想起你。7：客人自己玩的HIGH的时候你可以离开，因为可以避免喝酒。《做 c营销一定要注意，能不喝尽量不喝，喝的越少越好，毕竟每天在那工作，喝酒伤身呐》桌上快没酒的时候你得赶快冲上去，放勤快一点，加速酒的消耗，多倒酒，因为喝完了他们就得买，你的业绩自然就高了。8：多学一些酒吧互动游戏，这样跟客户玩的时候不至于无聊。

现代酒吧营销方案

一、现代酒吧：

“有音乐，有酒，还有很多的人……”，一般人对酒吧的认识似乎只至于此，做为西方酒文化标准模式，酒吧越来越受到人们的重视。“酒吧文化”悄悄地，却是越来越多地出现在21世纪中国大都市的一个个角落。酒吧品种多多，酒吧的情调迷人，且不乏激情，它成为青年人的天下,更是黑夜不归的一种默许。酒吧的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧的步伐始终跟随着时代。

酒吧发展到如今，现可分为四大类：第一类酒吧就是校园酒吧，集中在大学及高校附近，主要针对学生。取名也别致，如“HardRock”、“单身贵族”、“黑匣子”、“亲密伴侣Sweet heart”等，从吧名就能嗅出其中的气味。这批酒吧最大的特色就是前卫，前卫的布置、前卫的音乐、前卫的话题。变异夸张的墙面画，别出心裁的题记，大多出于顾客随心所欲的涂写，不放流行音乐，没有轻柔的音乐，从头到尾播的都是摇滚音乐。第二类是音乐酒吧，这类酒吧主要讲究气氛情调和音乐效果，都配有专业级音响设备和最新潮的音乐CD，时常还有乐队表演。柔和的灯光、柔软的墙饰，加上柔美的音乐，吸引着不少注重品位的音乐爱好者。第三类是商业酒吧，这类酒吧无论大小，追求的是西方酒吧的温馨、随意和尽情的气氛，主要集中在大宾馆和商业街市。第四类酒吧就是露天闲情酒吧，这类酒吧地处较为偏僻，以露天为主、占地面积较为宽大，活动范围较广、娱乐设施较为齐全、气氛往往脱离繁忙的都市生活，给人一种轻松、解脱的感觉，是都市夜生活一族的理想去所。

二、性质：

酒吧是一家绿化完善、环境雅致集娱乐休闲于一身的大型的露天酒吧。

三、地点：xx 占地面积：90米X60米=540平方米

四、经营范围：

1、出售啤酒、高档红酒、苏打酒、精调鸡尾酒、饮料为主；

2、推出奶昔、果汁一系列特调冻、热饮品；

3、提供可乐保姜、奶茶、柠檬茶、柠檬汁、蜂蜜汁等一系列醒酒饮品；

4、精美别致水果果盘（可售可赠）、鲜果沙律等、美味可口小食：熟食（卤水系列、盐焗系列、烧烤系列等）；助酒小吃（青瓜、花生米、瓜子、话梅、署仔、陈皮等）

五、布局：

1、水吧吧台：是整个酒吧的中心及独特酒吧文化的体现。①、外观别致、结构简单、流水线状，便于疏散客人。

②、酒柜新颖有格调、柜头内最好配有灯光，周边有关于酒吧文化的画及图片装饰。③、水吧吧台台面装饰以酒及酒吧文化为主，可用高档酒瓶及西洋文化的工艺品进行摆设。

④、吧台前台吧椅要简单、休闲，便于移动。⑤、水吧吧台冰柜及冰桶要充足，且电源稳定。

⑥、吧台灯光较为明亮点，灯光色彩缤纷，体现一种灯红酒绿的感觉。

2、休闲走廊：

①、构架古朴，以竹或木材为材料，给人一种荫下乘凉的意境。②、休闲走廊要敞雅，便于客人感受酒吧的优美环境及气氛。③、走廊两旁为绿化区，给客人起到放松及醒酒的作用。④、走廊中间设有若干个休息亭，便于客人休息。⑤、走廊梁上悬挂小灯笼、或光线暗的灯具。

3、休闲古亭: ①、简单、仿古格调，以竹或木材为材料.②、休闲亭要雅致，让客人有种一看就想逗留的感觉。

③、亭内设有娱乐设施，如：射飞镖、格子棋、跳棋、扑克牌等。④、亭内摆设少许干花或盆景。

⑤、亭内台椅要高档于大众休闲区的台椅，有种层次感。⑥、亭内应设有报纸、书刊、杂志等。

4、大众休闲区（消费区）： ①、桌、椅要舒适，便于移动； ②、台与台之间距离不要太过于拥挤； ③、休闲区地面不要太滑，水泥地即可； ④、台上设识别台牌，烛光、及水吧产品价格表（普通）； ⑤、休闲区灯光暗调，饰彩灯更佳。

5、娱乐区(舞台区): ①、舞台为短一字型,与客人零离接触,容易带动节目现场气氛； ②、背景为投影幕布,随时可更改内容,也便于看集体足球赛； ③、背景画设计趋于前卫,最好与酒吧文化有关； ④、灯光设计,色彩丰富； ⑤、整个酒吧音响设备要到位。

6、绿化区：;①、绿化区以种植植物、草皮为主，让客人有种回归自然的休闲感觉，它是本酒吧一大卖点；

②、绿化面积不宜太大，因为它只是一种装饰，休闲区可以适当增多，毕竟本酒吧趋向于大众化；

③、绿化区需要一个特别的景点，有主次之分，让它代表本酒吧的特点及别具一格的文化；

④、绿化区管理也很重要，最好有人管理；

7、停车场：

①、对每个餐饮行业来说，停车场其实也起了非常大的作用； ②、停车场容纳量要大，车辆出入口有秩序、保证安全； ③、有专人看车人，让客人能安心饮酒聊天。

8、卫生间：

①、对于露天吧空间大的缘故，洗手间要够用；

②、卫生间布置不要过于普通，要有一定的国外厕所文化，要从小投资中展示非凡风格。③、卫生间清洁要搞好，餐饮行业最注重卫生.六、酒吧服务人员：

①、管理人员：有责任心，处事能力强且细心，善于观察与处理；且交际广，促销点子多且实用，能够掌控整个酒吧运作。

②、水吧吧台人员：调酒及技艺精湛，因为美味的饮品是吸引顾客最有力的武器；操作熟练，速度快且不容出错单。

③、服务员及服务生:五官端正、形象好、谈吐大方。④、陪酒小姐：青春靓丽、社交、推销能力强；能留住顾客。⑤、保安人员：工作认真、务实，善于调解纠纷。⑥、清洁工：工作认真，不怕脏、不怕累。

七、娱乐项目：

1、大屏幕投影：精彩足球赛（世界杯、欧洲杯、甲A、甲B）直播、美国大片播放、国际重大新闻直播等。

2、助兴歌舞表演、小型个唱会、相声等文艺节目演出。

3、即兴点歌、卡拉OK大奖赛。F(Z;g2 H3 M% G(u迪吧，酒吧，DJ，舞曲论坛社区门户，襄樊DJ论坛

4、艺展示（报名即可）。

5、互动、竞猜有奖游戏。

6、射飞镖、扑克牌、跳棋、堆积木、玩骰子等娱乐项目。

八、价格定位：

1、由于面对大众且环境优雅、服务质量价格定位将趋向于中等偏上。

2、具体定价如下： 酒 类：

喜 力 180元/打（12支）16元/支 12元/罐 青 岛 96元/打（12支）10元/支 8元/罐 金 威 72元/打（12支）8元/支 6元/罐 珠 江 50元/打（12支）6元/支 4元/罐 苏打酒 120元/打（12支）12元/支 长城干红 65元/支 鸡尾酒 12元以上/杯 天地1号 10元/支

饮 料：

可 乐 8元/支 6元/罐 雪 碧 8元/支 6元/罐 七 喜 8元/支 6元/罐 醒酒类：

客人才 可乐煲姜 8元/杯（热）柠檬茶 8元/杯 蜂蜜茶 10元/杯 奶 茶 8元/杯 果 汁 10元以上/杯 水果盘: 小果盘 28元/个 大果盘 38元/个 小食类：

卤水系列 10元以上/碟 盐焗系列 10元以上/碟 烤烤系列 1元以上/串 薯仔条 3元/碟 话 梅 3元/碟 陈 皮 3元/碟 赠送品 花生米 赠送品 青 瓜 赠送品

3、优惠促销价：

每逢节日或活动期间，本酒吧实行优惠酬宾，优惠价格不等。具体优惠以折扣形式为主。

九、酒吧注意事项：

一家高水准的露天酒吧要具备四个基本因素：

1、质量可靠、包装精美的酒类及美味可口、精致新奇的水吧饮品；

2、价格适中的消费水准；

3、工作人员礼貌面又周到的服务；

4、舒适、激情的休闲气氛；

5、完善的娱乐设施及娱乐节目；

6、层出不穷的促销手法；

7、完善的管理制度及安全的治安管理.酒吧营销推广方案

一.摘要

润佳酒吧位于南宁市高新区科园大道科德路, 是高新区首家音乐酒吧。随着人们生活水平的提高和工作节奏的加快，越来越多的人选择到酒吧去降压。南宁是一个成长中的大都市，街道日益繁华，酒吧也不断盛行起来，位于南宁市高新区科园大道科德路的润佳酒吧，如何才能在附近娱乐场所中显示自己的特色，提高营业额，并树立自己的品牌呢？

二.当前营销状况分析 1.宏观环境分析

①自改革开放尤其是实行沿海开放城市政策以来，南宁经济持续、快速、健康发展，产业结构不断调整，经济效益不断提高，综合实力日益增强，经济以年均10%以上的速度递增，国民经济主要指标居广西前列，是广西区域性物流、资金流、信息流的交汇中心。据广西统计信息网抽样调查显示，2024年1-9月全市城镇居民家庭人均收入达到15270元，同比增长9.5%，其中，人均可支配收入达到13511元，同比增长10.58%；1-9月全市人均消费性支出9161元，同比增长7.95%。

②润佳酒吧位于南宁市高新区, 南宁市高新区园区发展迅速，初步形成了电子信息、生物工程与制药、机电一体化、新材料等优势产业，是广西众多个开发区中产业聚集程度最高、配套最成熟的园区，同时也是广西发展高新技术的重要基地。在交通上, 南宁高新区地处南宁市区西北部，交通十分便利。城市主干道--快速环道、大学路与科园大道及鲁班路贯穿其中，环城高速公路从高新区北端穿行而过。园区主干道--科园大道由南至北延伸至环城高速的北端出入口；高新区距南宁火车站3公里，距集装箱内河码头3公里，距南宁机场30公里，距市中心区4公里，借助于城市主干道和各级道路网，可方便到达火车站、机场和码头等交通枢纽，交通状况良好。

③国外的酒吧多得和我们中国的早点铺一样，比比皆是，各具特色。每个国家的酒吧都有自己的特色。在欧洲，最具风情的是比利时的酒吧。酒吧的风情，还在于它给陌生人们提供了一个聚会的场所。坐在酒吧中的每个人都有自己的一个原因和一份心情。除了独自消遣和好友聚会的人群外，的确有很多寂寞的人在酒吧想找人聊聊，或者等待着一个属于自己的机缘。近几年来，中国的酒吧也犹如雨后春笋般涌现出来，但大多缺乏自己的特色，在中国内最大的酒吧连锁则要属“阿伦故事”酒吧了。此外，各地也都有在当地经营红火的酒吧。而南宁是一个成长中的大都市，街道日益繁华，酒吧也不断盛行起来。2.市场状况分析

追求时尚、高品位的生活，成为了现代都市人的生活目标，他们要的是生活水平、生活质量。在一天忙碌的工作之后，酒吧便成为一个休闲、放松、娱乐、会友的好去处。泡吧不失为放松压力娱乐休闲的首选：良风习习的夜晚，邀上三五好友，伴着轻音乐，轻泯一口杯中红酒，品味这个城市夜的气息！酒吧，则是都市休闲消费的闪亮的经济增长点！

现在南宁酒吧热衷于洋酒，洋酒品牌如轩尼诗、芝华士、皇家礼炮、马爹利、皇家苏格兰威士忌等早已赫然立在酒柜的最显眼位置。海喝啤酒正慢慢淡出人们的视野，成为一种落伍的标志。而洋酒则逐渐成为时尚人群的新宠。在南宁酒吧，一些精英人士选择干邑、轩尼诗等vsop级别的白兰地。会喝白兰地的人通常选择纯饮，一般不会勾兑饮料，最多只是加上几块冰块。南宁有着大大小小的酒吧，但大多主题不鲜明，颇有借酒消愁，斗酒量之意，缺乏轻松和休闲的感觉。而像V8这样的酒吧由于是本地音乐人开的，所以其则以自己乐队的现场表演获得爱乐人的欢迎。

三．消费者分析

泡吧一族的心态分析：泡吧一族追求主题性酒吧，追求放松，休闲，也追求艺术、理想，与志同道合者聚；泡吧一族追求放松，释放工作压力，或许每周变换地方，但只要有特色的酒吧，肯定在考虑之中，他们是泡吧中狂热的一份子，要高出激情，高出状态，总之，要的就是玩出泡吧追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪吧去折磨耳朵，他们要的是恰当的灯光，适合氛围的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声耳语，他们绝不允许别人的打扰。泡吧一族要想要找到符合自己口味的酒吧。

在泡吧的群体当中，主要有白领、学生等人群等。

白领们经过了一天的忙碌工作，身心感到十分的疲惫，如果有个好的娱乐之地，和朋友喝喝酒，谈谈心，把一天的烦恼都忘掉，那一定是个好去处；ktv，那一般是朋友聚会，生日聚会才去的地方。学生容易接受新鲜事物，爱追寻潮流，对时尚比较崇尚，KTV对学生来说由于消费能力有限，学生一般不会轻易去，酒吧是个娱乐的地方，学生来这儿消费，可以跳舞可儿喝酒，消费在其承受范围之内。而酒吧又是个欢快的地方，它能让人忘掉烦恼，这里不会让人感到孤单，在酒吧里可以听音乐、扎堆聊天、喝酒品茶甚至蹦迪，无所不包，随你玩到尽兴，又显出时尚派头，这是一种流行的消闲娱乐方式。这满足了消费者需求。

四.SWOT分析

1.优势: A.资金运作比较厚实

B.地理位置优越。南宁市高新区科园大道科德路位处南宁市高新区，而且整片延长线上都是娱乐休闲场所。南宁市高新区是广西众多个开发区中产业聚集程度最高、配套最成熟的园区也是广西发展高新技术的重要基地。汇聚了各类高新技术人才,知识分子.C.酒吧对面即是翰林雅筑楼盘,楼盘入住后,酒吧面向的消费者更加广阔.D.音箱、灯光设施齐全。酒吧室内设计时尚新颖.2.劣势: A、酒吧主题不够鲜明，不能吸引消费者。B、节目过于单一，容易让人生厌，缺乏感染力。C、宣传太少，消费者不了解,知名度低

3.机会: A、该路段时尚休闲场所少，并且润佳酒吧是该路段的第一家酒吧。B、在此路段消费的人群大多为高雅时尚的白领一族和单身男女。C、该路段是繁华街道。

D.地理优势，因为位于高新区这一相对封闭的环境内，酒吧的安全系数就相对高，并且距离市中心较远，不易分散客流。

4.威胁: A、该路段上有娱乐场所，如保健按摩中心、KTV等。

B.比起同行业的酒吧，润佳酒吧的经营圈相对较小；因为地处高新园区，从地理位置来看距离市中心较远，人口不够密集，相对的就存在着消费群体就很限于在高新园区的工作人群。

C．各种各样的休闲新方式，人们现在的生活富足了，休闲的方式也是多种多样了，泡酒吧已不是唯一的时尚流行了，比如：真人CS，泡温泉，通宵看电影，书吧、游戏吧等等，人们的选择面多了，酒吧不一定是唯一的休闲方式了。

D.不利的行业印象：目前大多数人对酒吧的印象就是价格高、不安全

结论：①设定酒吧的主题，以音乐、休闲作为酒吧的主题，富有时尚而不庸俗，且散发着小资情调的文化气息。吸引小资们和高雅人士在闲暇时间到此享受安逸的生活，尤其是在周末。

②提高产品质量，快速进行转型、引入系统的市场营销手段，加大宣传力度，重视酒吧内环境的改造，提升服务质量。

五．营销策略

（一）.市场定位

①酒吧主题定位：个性的风格是酒吧设计的灵魂，就像人类的思想。酒吧文化从某种意义上讲是整个城市中产阶级的文化聚集场所，他最先感知时尚的流向，它本身自由的特性又吻合了人们渴望舒缓的精神需求，因此根据以上的分析，我们将润佳酒吧定位为-----音乐休闲时尚娱乐场所

②消费者定位：小资，白领人士，年轻单身男女 ③品位定位：有文化，有素质，有品位。优雅+中高档 ④酒吧色调：以灰、黑色为主

⑤酒吧室内设计：酒吧的设计应个性鲜明，在原有的基础上做适当的装修，酒吧内墙仍保持原有浮雕一样的凹凸状，上面写着酒吧的广告词，还有一些外国名酒的名字，以此为酒吧营造文化气息，在酒吧入口两侧分别安放上橱窗。酒吧的设备设施应与酒吧的风格、档次、气氛布置相协调，并要以高雅时尚、做工精细、容易保洁为标准。

⑥ 内容定位：发挥其放任不羁的风格，略带些野性美，充满时尚感 ⑦广告语: A.万类风情，尽在润佳。

B.时尚休闲方式，让生活变得精彩！C.品味时尚,享受人生---润佳酒吧

D.你孤单吗，你苦恼吗，你难过吗，请来酒吧。你轻松了吗，你发泄了吗，你尽兴了吗，请记住润佳酒吧。

E.城市一如既往的平淡是不是让你感觉乏味，这里是忘记一切，释放情绪的好地方，润佳酒吧让平淡的生活点燃激情

（二）.促销策略：（1）酒单推销

酒单上的酒应该分类，以便顾客查阅与选择。如果大多数顾客对酒不太熟悉的话，在每一类或每一小类之前附上说明，这样可以帮助顾客选择他们需要的酒。

准备几种不同的酒单，一种是一般的酒单，一种是为贵宾酒单，前者放在每一张桌子上，通常都放在那儿，而后者只有当顾客要求，或者是他们无法在一般酒单上找到想喝的酒时才展示出来。

（2）每周一酒

供应特价酒，这些特价酒和以杯计价的酒一样，能够吸引顾客尝试酒单上的新酒，也可以促销一些原来销路不是很理想的好酒。

（3）建立会员卡制度。卡上印制会员的名字，像银行卡一样。使用会员卡在酒吧消费能优惠折扣。第一次在本酒吧消费达到XX元顾客可办理本酒吧会员积分卡。积分达到XX元可晋升为银质会员卡，享受9折优惠。积分达到XX元可晋升为金质会员卡，享受8.5折优惠。每消费XX元可积1分，XX点积分可换去XX打或XX瓶啤酒。不同等级的俱乐部会员享受不同服务。建立会员卡制度在一方面能给消费者有尊重感，另一方面也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者与别人在一起，而服务员又能当众称呼他（她）为x小姐、x先生，他们会觉得很有面子，而更加促进了他们在酒吧的消费。

（三）.媒体宣传策略：

毋庸置疑，宣传及广告对于当今的商业竞争有着十分重要的推动作用，“好酒不怕巷子深”的日子已经一去不复返了。作为具有现代经营理念的酒吧或其他经济实体，不仅要保证产品和服务的质量，更要学会宣传和包装自己，让美酒的气息不仅传入人的嗅觉系统，还要充斥视觉，听觉等多种感官系统。

① 网站传播：

对于一个新的酒吧，在他们眼中总是神秘的不敢去尝试了解酒吧，网站的设立就是给顾客在网上先对网吧有个了解，从而达到宣传作用，上门消费。

网站定位与内容规划

1.我们将网站定位于：展现酒吧形象，拓展网上营销，着力酒吧宣传 该定位的具体含义为：

（1）通过网站来达到全方位展现酒吧形象、综合实力的目的，大力打造影响力，让网站成为宣传酒吧形象的全新基地

（2）通过特色栏目全方位、及时的开展网络营销，并通过客户留言版和客户反馈系统获取部分客户资料。

2.网站内容规划主要有：酒吧简介、酒吧活动信息、最新新闻、活动图片展示、活动视频展示、人才招聘、酒吧小游戏介绍、可视VIP会员卡

3.酒吧简介包括以下小栏目：酒吧简介、经营理念、发展战略、酒吧风采 酒吧活动信息：发布酒吧活动和酒吧优惠信息

现场：用酒吧现场图片视频为客户展示酒吧现场活动气氛 酒水：介绍酒吧酒水图片、详细内容、价格名细

酒吧留言：美观大方，与网站风格天成一体。无需注册，有恢复。通过相互直接的交流，寻找潜在客户，和一些市场信息。

招贤纳士：诚聘英才栏目主要设置一下内容，员工风采、投放简历 可视VIP会员卡：介绍会员享受项目和会员办理办法 联系我们：酒吧地址、电话、传真、网址等等 ②公车车体广告

公交车是城市生活中最重要的交通工具，同时又是一种具有鲜明特点的户外广告媒体。与其他户外广告形式相比，车体广告具有展露时间长、广告到达频率高、宣传成本低廉等优势，因此根据南宁各个公交线路状况，我们建议在24路、35路、46路、54路公车进行车体广告

③高炮广告

高炮广告因其大型高空的特点而使广告更醒目，延续性更好，能够吸引更多的人注意。如果结合多维视觉、多感观、色彩创意则极具震撼力，让人有身临其境的感觉，印象深刻。

④DM广告

DM广告具有可以有针对性地选择目标对象，有的放矢，减少广告浪费及信息反馈及时、直接的特点。因此在DM广告宣传方面上，印制500张，通过印刷制品的投递，以达到宣传效果，宣传单设计要求体现高档，享受等感觉，在设计时用一些独特的元素来体现酒吧的品质及特色。

⑤宣传单

印制2024张，在高新区及大学路各个繁华路段进行派发，以达到传播效果，宣传单的诉求主要在于宣传酒吧的特色、近期的主题活动及优惠消费的活动信息。

⑥宣传册子

制作酒吧文化小册子，向客人介绍各式调酒，器皿、饮用方法、象征间蕴、有趣轶事，酒的起源，酒与名人，酒的礼仪，酒文化知识等，引导客人消费，给予客人酒文化赏析知识。而设计制作宣传小册子的主要目的是向顾客提供有关酒吧设施和酒品服务方面的信息。宣传小册子也包括以下内容：酒吧名称跟相关标识符号、简介、地址、标明交通线路图、电话号码、如果顾客需要更多信息，应和哪个部门或谁联系。

（四）.活动策划

当一个酒吧的经营模式定位后，每天都走着相同的程序，而活动策划就是让人锦上添花，给人日新月异，变化莫测 外加神秘而向往的感觉，活动策划要与国际时尚前沿接轨，以档次化、互动现场气氛为主体，来更好的展示出自身优势，真心做到与众不同，突出“新、奇、特”三大中心。建立周期性的主题性话题、风格，主要通过节日、活动季度来体现酒吧的宗旨，让酒吧充满神秘感、新鲜感。

1.酒吧日常节目（1）炫目DJ秀 开场时，以hip-hop、R&B为主，时长为45min-60min(时间长度根据客流量进行调整)。正式开场后，曲风以拉丁、印度舞曲为主。在场地允许的情况下，DJ可以进行简单的互动性表演，如与调酒师配合表演，调酒师应创造研制几种具有特色的酒品。

（2）“点歌全攻略”

推出全新点歌方式，网络直接下载歌曲。只有你没听过的音乐，没有我们找不到的歌曲。各种风格的音乐，不论老歌新歌，中文歌还是外文歌，都能通过网络来满足顾客们的需要。

点歌方式：等顾客坐好时，服务人员便会上前询问顾客是否要点歌，然后把歌名写下来，最后按歌曲上报的先后顺序放歌。如果顾客还需再点歌，可以招手示意服务生。

目的：顾客们既可以听到自己想听的歌曲，也可以让酒吧里其他的人和你一起share你喜欢的歌曲，通过音乐交流心情，营造酒吧气氛。

时间：星期一、三晚上21：00-22：00（3）狂欢表演

时间段：00：00-00：:30左右

DJ、MC、dancers以小型演唱会形式的现场表演，辅以蜘蛛侠、钢管舞的表演看点，多元素的现场演出可再一次点燃现场气氛，配合华丽的演出服装、炫目的灯光效果使得演出更加精彩。Dancers分时段在竹表演区领舞，以hip-hop、sexy jazz为主，烘托现场气氛。

（4）“调调、配配、好酒来”。

品尝美酒犹如品味人生。此节目分为两个板块。

A、名酒推荐。由调酒师介绍一种名酒的历史、文化以及口感、特点。提高顾客们品酒的水平，不仅是品尝酒的纯正，而且还能感受到此酒带来的文化气息。而在当晚消费所介绍的名酒，将送出果盘或小吃一份。

B、两到三位调酒师现场表演调酒绝活，供顾客欣赏，而调出来的酒进行一个“低价标酒”的游戏。

游戏规则：首先给酒吧里所有顾客一个标价范围，例如10到30。然后服务生会发给参加游戏的顾客一张写有编号的卡片，顾客就在规定的范围内把自己想的低价标在纸上。最后进行统计。值得注意的是全场唯一的最低价方可获胜，并用你标的价格购买该调配酒，同时获得本酒吧赠送的一份小纪念品(酒瓶钥匙扣)。换句话说，你所标出的最低价在场的人都没有和你重复。如果其他的人所标出的最低价也是全场唯一，那么就将你的价格和别人的价格一起对比，谁的最低谁就获胜。

目的：以酒的文化提升酒吧的品牌，提倡调酒时尚，提高顾客品位，以及在游戏中获得快乐。

时间：星期日。22：00-23：30 2.酒吧主题活动

（1）主题活动

一、浓情新年，化妆舞会，狂欢派对

以劲爆的音乐、激情四溢的演出、醇香的美酒、优惠的价格，真诚的服务，独特的风格，制造多姿多彩，欢乐难忘的浓情之夜…….① 新年化妆舞会

新年晚会、化妆舞会，个性装扮，另类造型，欢聚迎新之夜。②乐队表演

摇滚、英伦风格演奏，烘托舞会或激情热烈、或轻快欢乐的气氛。③欢乐演艺

邀请知名演艺者、新秀真情奉献，如果观众有某方面的才华，也可以展示给大家，将得到一份精美的新年礼物。

④消费优惠 \*买xx送xx \*当晚前10名顾客获赠礼品或得到相应优惠 ⑤幸运抽奖

穿插在晚会节目当中，活跃、调节新年欢乐气氛。⑥现场评选

晚会观众评选，如穿着最淑女、最绅士评选，最具尖叫评选，最具尖叫分贝的男士、女士评选，舞会皇后等。

⑦新年倒计时狂欢

倒计时10秒，聆听新年钟声，祈祷许愿，合唱新年歌，全场热烈狂欢！（3）主题活动二：光棍节活动

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

本次活动的主题为“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人纯乐一乐，放松下心情，结识点朋友，同时迎接第二天道貌岸然的继续上班做人。三等奖为一对可爱的舞蹈玩具，二等奖为洋酒一瓶，一等奖为现金券168元或268元，游戏道具若干（实际一等奖及小礼品根据报名人数具体再定，大约活动流程如下：

20:30-21:30： 进场时间——暂时先把男女分两个包房分别入座，本身是一对的除外(不认识的可以先互相熟悉下,拍照,热身等)22:00-22:30： 热身时间——评选出当天“最光的棍、最老的棍、最恶的棍、最闷的棍……” 分享他们的经历，给大家乐一乐，并选出3等奖.22:30-23:00： “失明”行动——女士优先来选队友一起做游戏，男士蒙眼备选（游戏为比较传统的踩气球，7，8，9等），胜者得2等奖。

22:15-22:45： 火辣热舞时间，邀请心仪的对方跳跳舞，缓和下气氛。

22:45-23:30： “脱光”行动——男士优先来选队友一起做游戏（游戏为火辣筛子等）23:00-0:00：选出当晚认识的一对男女，并送出一等奖。0:00后：热舞时间

（3）主题活动三：调酒师大赛（王者之杯）举办时间：七月分地点：本酒吧举办周期：一年一次活动内容：邀请本地各有名的调酒师进行调酒竞技，并且邀请人进行专门报道，举办调酒师大赛期间，所有酒类消费品打9折，大赛获奖者为3名，具体奖励如下：王者之杯的宣传语是：魔幻之手，你来展示！

第一名（）：颁发荣誉奖章，给予现金5000元奖励，以及一年钻石VIP会员卡，该持卡人今年之内，所有的在该店的消费品均打6.8折。第二名（）：颁发荣誉奖章，给予现金3000元奖励，以及一年白金VIP会员卡，该持卡人今年之内，所有的在该店的消费品均打7.8折。第三名（）：颁发荣誉奖章，给予现金2024元奖励，以及一张黄金VIP会员卡，该持卡人今年之内，所有在本店的消费品均打8.8折。六.效果预测

在前期市场的深入细致调查、项目的准确定位，加上设计结合了经营实际情况出发，经营效果预计是开业一年，将润佳酒吧的影响力提升到整个高新园区，而润佳酒吧也将是高新区生意最火爆的酒吧。

**第五篇：销售工作报告**

在我们平凡的日常里，报告不再是罕见的东西，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家整理的销售工作报告，希望对大家有所帮助。

销售工作报告1

大学毕业的第一份工作就是房地产销售员，目前在房地产行业工作已经一年了，总结一年来的工作，虽然取得了不少销售业绩但是自己在工作中仍存在很多问题和不足，在工作的技巧和方法上有待于向其他同事学习，同时非常感谢公司的每一位领导和同事对我的帮助和指导。xx年我要克服工作上的不足扬长补短，重点做好以下几个方面的工作：

一、心态方面: 俗话说态度决定一切，没有一个正确的态度，不管做什么事情一定是做不好的。做销售更应该端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪，最基本的就是在接待当中，始终要保持热情!

二、工作方面：做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开，经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

三、自我提升：找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

最后希望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

销售工作报告2

一、销售部团队建设

1、销售部人员

2、业务渠道

3、客户管理

二、销售部业务开展

1、潜客收集

2、大宗业务

3、营业场地

三、销售部5S考核

1、CSI

2、DBS

3、销售部日常考核

四、20xx年销售工作展望

1、团队建设与管理

2、业务拓展

五、企业竞争力

1、企业文化

2、市场占有率3、企业（20xx-20xx）3年发展预期的实践成果。

内容:马鞍山同利4S店服务部20xx年遵循东风悦达起亚有限公司“品质年”的主题，重点是将客户、员工、企业以融合的意识观铸就“悦达起亚同利之家”。20xx年公司工作团队以高于预期目标的速度实现了20xx年的业绩目标，取得了一定的成绩。但也有众多需要该进提高的地方。肯定成绩，总结得失：

一、销售部团队建设

1、销售部人员：20xx年7月1日起，销售部设立了市场部、保险专员、装潢部、展厅业务、汽车城业务（5部)11月份增加了大客户业务部（6部).同时销售需要财务部、行政部、客服部（3部）的业务支持。总经理、总安全员（5部)的财务监督、行政监督、业务监督、安全监督、责任体系考核。销售部内勤岗位负责统筹、服务、协调销售业务6部与考核5部的有效协调工作。涉及公司27人的综合体系，高效畅通的综合业务体系可以给公司带来巨大商机与利润。但该体系12部其中有一个细节出现问题，就会带来连锁问题。作为业务标兵与体系管理者必须保障体系运行的资源到位，工作渠道畅通。定期实施体系考评与岗位技能考核、评估是有效的保障方法。目前20xx年1月销售部18人（1人在家）。

2、业务渠道:20xx年东风悦达起亚的车型口碑、品质在马鞍山市场已经得到广泛认可。产品已经覆盖私家车市场、出租车、政府采购、集团采购。（目前仅剩警车、驾校教练车未介入）

3、客户管理：20xx年销售合计收集有效潜客2888批。成交用户468位。总成交率：。来店（来电）批次：()。二、销售部业务开展

1、潜客收集：潜客收集工作来源于公司的业务渠道开发：广告、网络媒体、老客户推荐、车展活动、跑市场，展厅收集汇总潜客资源需要做好销售流程与服务流程工作。20xx年7月1日起销售部每月根据商代处的商务指标与促销策略制定指导销售部工作的月度绩效方案。计划员根据潜客意向统计表制定基础库存车型数量。根据销售部订单制定资金计划。根据商代处销售指标指导销售顾问促销任务车型。7-12月份6个月均120%完成了商代处的任务。

2、大宗业务：

20xx年大宗业务以政府采购、集团采购、二手车置换为主。下半年同时进行了跑市场业务与出租车业务。20xx年力争进入驾校市场。

3、营业场地：

（1)汽车城一直为4S店的广告宣传与潜客收集工作作出了巨大贡献。作为城市展厅的一种形式存在需要责任心与销售专业技能较强的2人团队做好汽车销售工作。

（2）4S店目前主要是在现有条件下完善功能区，完善各岗位人员各司其职将店内卫生，广宣材料条理清楚营造良好营业氛围。

（3）城市专营店：20xx年公司售前、售后必须申报的项目，同时建立对应工作团队。为了稳固20xx年4S店每月60台次的基本销售量，公司需要选择市区内位置合适的场地作为专营店，为销售每月增长10台次以上的销售量，为售后每月增加产值10万元以上。行政部申报工作力争在月底实行。

三、销售部5S考核

1、CSI:考核销售部销售人员能否成为合格的销售顾问，销售如果经过CSI流程培训后，仍连续两次CSI得分低于合格线，则必须转岗。CSI考核条例65条，首先要求销售顾问必须熟悉规范流程，其次能掌握熟练的销售技巧取得客户信任，最后销售顾问依据客户期望值获得客户满意度的支持。主要管理工作需要展厅经理以培训为主导，日常考评为辅。关键考评点做到精益求精，辅助考核点适当简化，但不省略。

2、DBS：考核整个销售体系，自总经理至展厅服务人员涉及公司15个岗位30多人280条考核条例12部门各付其职。3个月考核一次，1个月内审两次并形成公司制度。

3、日常考核：公司管理手册条例。由公司管理级别依次制定管理考核条例，制定对应奖惩标准。奖惩金额标准由主管会议决定。

四、20xx年销售工作展望

1、团队建设与管理：20xx年1月完成销售部门岗位评估工作，通过培训考核，不断补充新人淘汰不合格的销售顾问。培训管理人员掌握管理工具指导团队工作。销售部展厅设6名销售顾问，汽车城2名，大客户3名，专营店5名。合计销售人员16名。销售助理2名。

2、业务拓展

（1）市场部：广告预算立足20xx年的标准，20xx做到潜客总量增加20%。同时市场部做好、月度市场广告预算，广告覆盖面力争超过所有竞争品牌，并做好成本核算工作。20xx年潜客收集任务3000批次。

（2）保险部：20xx2年月度保险任务25万，任务300万。服务部送修业务150万。关键指标的保险率、送修率作为保险专员的附加考核任务。

（3）装潢部：20xx年月度任务9万，任务108万。关键指标考核装潢主管利润率50%。

（4）上牌考核：20xx年上牌考核月度6000元，8万元。考核销售顾问的关键指标为上牌率。

（5）考核、培训:展厅周培训计划、月度培训计划必须制定完善的循环培训体系。考核内训师月度工作进度与工作质量，与内训师月度绩效挂钩。

五、企业竞争力

1、企业竞争力定位于专业精神

企业中每个岗位员工都在发扬自身的专业精神、爱岗敬业精神。销售部与行政部协作完成日常工作监督条例，保障日常工作文件的完整性。

2、市场占有率：20xx年力争将目前市场占有率4%提升至7%。；

3、企业3年发展规划（20xx-20xx）实践成果；

4、企业3年发展预期。20xx年末起亚保有量预期1500辆，每年新车递增500辆，20xx年末20xx辆，20xx年2500辆。产值预期20xx年单月产值预期30万，20xx年单月产值预期45万、20xx年单月产值预期60万。服务部利润预期20xx年120万、20xx年200万、20xx年280万。20xx年服务部一线岗位：前台服务顾问人数6人，机修组6组，油漆3组、钣金3组。

5、20xx年实践成果：20xx年末实现20xx年初制定的预期任务。保有量已经突破1500辆。20xx年末实现突破2300量的计划。实现销售利润400万，增值业务利润50万。实现招聘上岗专职销售人员20人的规划。

马鞍山同利汽车销售服务有限公司服务部钱衡20xx年1月8日

销售工作报告3

在繁忙的工作中人不知鬼不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作过程，作为x企业的每一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是x销售局部的一名个别员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的恳求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，某同志踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有进步。

XX年下旬公司与x公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆局势。在销售部，某同志担当销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入主角并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志始终总结自我的工作教训，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其余销售部成员的尽力是分不开的。

XX年这一年是有意思的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

销售工作报告4

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年2月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思想积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、 策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、 进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、 通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、 销售控制表可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露;

2、 来电、来客的登记填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望 B、有希望 C、一般 D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、 加大宣传力度通过以下几种方式：

1)、传播媒体 报纸 电视

2)、户外媒体 户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员) 网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)、印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

销售工作报告5

尊敬的各位领导，各位同事：

自今年以来，我负责X啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了零风险服务

自X啤酒承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过X啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了X啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助X加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，X啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了X元。

二、拓宽了市场

在年初以前，X市场上X啤酒占市场达90%以上。而X啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使X地老百姓对X啤酒家喻户X，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、存在的不足

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年XX啤酒的销售中，我们会做得更好。

销售工作报告6

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这一个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。

销售工作报告7

20xx年初随着从打造品牌建设通路的工作思路出发,在一年时间里,从开始非常有干劲的工作环境里,以很多的业务员与经销商在没有工作激情的情况下离开为结束,这个过程经历了两次的大促销,“五一“节的二送一,十一月份的一送一而这种大促销面临的结果却是品牌知名度不段的下降20xx年牛奶行业的竞争非常激烈,在很多物价上涨的情况下,然牛奶的价格却在不断的下跌,牛奶行业面临一轮洗牌的危机在如此严峻的市场环境里,通过全体业务员与经销商的努力,福州八县的市场基础稳定,相信新的一年里,能够更好的配合公司新的销售政策,完成公司新的销售指标——20xx年乳品市场的背景

年初伊利蒙牛在没有任何促销的情况下,他们的销量却远在我们之上,但从二月份开始我们提出建设通路树立品牌无论有多大的困难,在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利蒙牛有相当的陈列面,以强化终端的铺市与陈列为主就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面就是因为有这样的决心做品牌,经过二三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下,我们对终端的支持依然,树立了终端对公司的信任,在消费者心中也树立了品牌

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动,这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动虽然我们有很多的不足这处,比如有奖卡与没奖卡没有放平均等但这对于我们的销售工作带来的影响并不大,就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设,使业务员 经销商终端都对我们长富报着极大的信心但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度“一件送六盒“而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮,如果这时能够停止不再加大促销力度,而根据市场情况再调整促销力度,那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望

“五一“推出的“买二送一”,消化了公司五月份之前所有的库存,但由于市场的原因,积压了公司以后生产的更多的库存,周而复始,不良循环,使公司陷入了更大的困境十月份公司改革,执行新的销售政策,极大的打激了业务员及经销商的积极性,使更多的业务员及经销商选择离开了我们公司有人戏言,十一月份的这一波“买一送一“活动是长富公司最后的晚餐这是我们不愿意看到的结果,希望公司在解决奶源压力的情况下,制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策

销售工作报告8

年终工作总结指的是对过去的一年某一时期或某项工作的成绩、经验和存在的问题的总回顾、评价和结论。它是推动工作前进的重要依据，是寻找工作规律的重要手段，是培养、提高工作潜力的重要途径，是团结群众争取领导支持的好渠道。

提笔写总结，就预示一年的时间业已过去。回想年的总结中的种种计划打算，感想良多！

（一）本市场的整体环境现状总结：

⒈行业市场容量变化

今年汤逊湖地区又新开了阳光海岸度假村及沃特豪斯别墅群、卧龙山庄。这使得整个汤逊湖地区的整体接待潜力加强不少，同时彼此的竞争也加强了。

⒉品牌集中度及竞争态势

市区会议周边化的趋势正在构成，业以构成规模的地区有：黄陂的木兰天池、孝感的观音岛、蔡甸的度假村、沌口的海滨城、鄂州的凤凰山庄、江夏的汤逊湖、咸宁方向的汤池温泉等。其中江夏地区的品牌优势就集中在荷田会所与梦天湖之间。正处在中心地带的我们在地理上有得天独厚的优势，今后要发扬并强化，如：加做从澳门山庄到宾馆门前的路边广告等。同时在销售上注意路边宾馆环境吵杂的劣势，随时调整销售策略。

⒊竞争市场份额排行变化

从年的市场竞争份额排行第四（排行依次为：梦天湖、荷田、汤孙湖山庄、宾馆）上升到第三。整体的知名度也较上年有大幅度的.增加。同时固定客源增加到多个；

⒋渠道模式变化及特点

年的销售以单个的主体为主，销售的模式单一。今年我们建立了业务分类整体直销、旅行社及会议公司分销、网络统售的多重销售模式。

⒌终端型态变化及特点

年的宾馆销售是水平的，即市场与销售一齐完成，做市场与完成销售没有分开。今年，我们已将两项工作在概念上分开，并着手进行市场的培植：今年我们建立有效客户档案个，其中企事业单位户，特殊宴会客户个，分销单位户20xx最新酒店营销部工作总结20xx最新酒店营销部工作总结。今年的销售终端形态构成漏斗型（即：市场广泛开拓客源、销售做好服务归口），并向社会上的销售双轨制方向发展。

⒍消费者需求变化

仅仅为客人带给住房服务、餐饮服务、娱乐服务已不能满足会议市场需求。今年开始征对消费者需求的变化我们将团队客户分为一般商务团队与特殊旅游团队。有征对性的开发周边旅游线路条。

⒎市场主要竞争对手今年销售表现

”知彼知己，百战不殆“这句话教会了我们很多的东西。寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足也是我们今年的主要工作。在全年的销售工作中，梦天湖的连锁信息管理，极具亲和力的社会关系网销售、汤孙湖山庄的多重销售、荷田的定项纵深客户管理等，都值得我们学习与借鉴。

⒈部门建设

上半年部门人员充足，市场体系完整。下半年人员不足，市场体系失效。

⒉部门人员培养

市场部现有人员名。经过大半年的打磨，他们已基本掌握市场销售运作。但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

⒊与其他部门的配合

与并宾馆其他部门的配合比较好，在群策群力方面还应加强。

（三）新工作计划

”运筹于帷幄之中，决胜在千里之外“。新营销工作规划我觉得要强调谋事在先，系统全面地为宾馆新整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白营销工作规划并不是行销计划，只是基于分析总结的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实好处。

⒈目标导向

营销目标的拟定是来年营销工作的关键。在新营销工作规划中，首先要做的就是，全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为万年，费用目标为万年，渠道开发目标为条年，终端建设目标为个人年，人员配置为人。

⒉产品规划

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划有：扩充宾馆产品大类，变不畅销主打产品为副属产品（如将大使套变四人间，带给团队会务组消费并加强日常销售）、将民族文化村与宾馆搭配、将教工俱乐部与宾馆搭配、将旅游线路与宾馆搭配等。

⒊品牌推广

市场形象推广计划有：《高校后勤宾馆销售高峰》大会、汤逊湖品牌推广策划《名节名丸》。

⒋团队支持

为了保障来年营销工作顺利高效地实施，宾馆还需要透过苦练”内功“来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

销售工作报告9

东风一号加油船是中国石化股份有限公司湖北石油分公司宜昌市公司下属的一座万吨级水上加油站。加油站位于长江枝城水域南岸枝城长江大桥下游八公里处，此处水域开阔，水位适宜，方便调头作业，常年可停靠五千吨级的各种船舶。二0 0五年,我们东风一号加油船共计销售润滑油74.19吨；能够在全年柴油资源一直不足的情况下,较好地完成润滑油销售任务，我们的主要做法是：

一、树立“长城”品牌形象，以优质品牌吸引客户。

“长城”是中国石化润滑油的商业品牌，如何将这一商业品牌推向广大用户，使之成为用户心中质量与服务的优质品牌，是我们加油站贯彻于营销过程始终的指导思想。我们利用中国石化赞助的在国际上享有盛誉的F1赛事，采取电视、报纸、杂志和其他印刷宣传品，向广大客户推介中国石化“长城”品牌。神六飞天，举国欢腾，我们适时利用这一盛事，向广大客户宣传“长城”在神六遨游太空中所发挥的作用，使长城成为客户用油的首选品牌。当然，我们同样明白，品牌的效应必须靠优质的服务来维持和推动。所以，我们根据不同船舶不同机械的需求，适时上报进货，使不同的客户在我们站都能得到他们所需要的“长城”各个系列的产品。“没有你得不到的，只有你想不到的”，这就是客户对“长城”发自内心的赞叹。

二、学习兄弟单位先进营销经验，以“三勤”留住客户。

1、勤学。我们加油站每月都有一次站务会是学习润滑油知识的。我们站有一位员工曾经在滑油公司工作过，于是，他就成了站内全天候的滑油老师。同时，中国石化长城润滑油网站也是我们学习的有效途径。通过学习，全站员工的业务水平有了大幅度的提高。顾客把油站的员工当成了专家，有什么疑问都愿到加油站里来请教，这样就自然而然地成功地推销了润滑油。

2、勤跑。用加油站的经验讲：轻油、润油必须两手抓，两手都要硬，营造轻、润油品齐头并进的双赢局面。要把轻油生意和润滑油生意做到“三同时”，即心中同时装着两大油品；同时用同样的力度向顾客推销；当顾客出现问题和困难时同时并同样重视和帮助。

3、勤分析。要经常地分析加油站增量的潜力在哪里,永不满足，千方百计寻找增量上的突破口。我们根据各种船舶的用油特点和换油周期，及时与船主联系，通报滑油信息和价格、气候变化情况，把各种油的性能价格比对情况分析介绍给客户，用贴心的服务和专业的知识牢牢抓住客户。

三、坚持严格的数质量管理，以优质服务赢得客户。

油品数质量在客户心中是比价格更让他们“斤斤计较”的问题，也是加油站管理的重中之重。我们站在上半年既经营“长城”桶装油，又经营上级公司统一配送的散装机油。我们根据客户的要求，分别用流量计和磅秤计量发油。针对少数用户对流量计或磅秤计量准确度的疑问，我们用这两种器具互相验证，直到他们满意为止。客户对你的信赖往往因为一些看似不起眼的小事。一次一艘第一次来我站加油的船舶，就发生过这样一件事：我们送一桶170公斤装的15W/40CD机油上船，他们自行加注后还空桶给我们。船离站后，加油员在搬空桶回库房时发现桶内还有余油，倒出来一过磅，足有两公斤多。我们马上联系船方，告知了这一情况。船方非常感动：“两公斤滑油事不大，但你们这种服务精神打动人心”。于是，这艘船成了我们的忠实客户。在质量上，因为是统一进货，我们主要把住储存和发货灌装关。特别是发运灌装时，我们的加油员总是反复提醒客户容器必须洁净，并说明不合格容器可能带来的危害。站里也要求发油员必须对船方的盛油容器认真进行检查、负全责。另外，我们还利用客户加油的时机，向他们宣传不同牌号的滑油是否能够混用等用油知识，帮助客户把好用油质量关。

以上就是我们加油站在润滑油销售工作中的一些具体做法。我们将在以后的工作中，不断学习兄弟单位的先进经验，踏实工作，在上级公司的大力支持下，力争在润滑油销售工作上取得新的成绩。

销售工作报告10

进入xx公司从事导购工作已经有两年多了，在这两年时刻里，透过公司的培养及自己发奋的学习，使自己的销售潜质有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，因此我们首先就应给自己的定位要高，我们是\_\_品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，正因产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟\_\_，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关联建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托\_\_这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他们带给适合的\_\_产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不好急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客理解并信赖我们的产品。正因作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，持续好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，发奋过了，就不会后悔，同时快乐地营销!心态决定成败，时刻持续一种用心向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标发奋。

4、具备良好的学习潜质。我们要具备良好的学习潜质，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜爱学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解\_\_品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜爱的工作才会有热情，而做导购就是我所喜爱的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\_\_的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，透过自己的发奋，使\_\_\_\_年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”!愿与\_\_同成长!

销售工作报告11

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

去年，我在公司上级领导的指导下，严格遵守公司各项规章制度，并积极的结合自身的本职工作积极带领销售团队在激烈的市场竞争中齐头并进，奋发向上，并且取得了一定的成绩。在20xx年，我部门共完成了的销售业绩，共完成金额达万元，共获利润万元。所以，总体来说，我们部门在去年较好的完成了年初制定的目标,并取得了良好的成绩，而这些都是大家共同努力的成果，它足以证明了我们努力拼搏的成效，足以见证我们所付出的辛勤汗水。

虽然，在去年，我们取得了一定的成绩，但是，也确实存在一些问题，比如市场协调工作不到位，缺乏深入的市场调研，与同行的竞争意识也有待加强。

所以在今年，身为公司销售经理的我，更因积极的根据当前的市场形式，在我公司领导下从以下几方面代表我公司行使营销职权，并逐步培育我公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

一是要继续深入开展调研本地镀锌带钢市场的情况，并整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向。在营销过程中，要切实的做到以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

二是要逐步优化销售流程，加大内部管理机制。在明年，我会充分研究各职能模块的工作流程，并制订更加科学的销售计划，进行合理的销售分工，以此有效的控制各个销售环节。

三是要充分调动人力资源优势，并建立起良好的销售团队及团队文化。

四是要强化基础管理，进一步加强制度建设，坚实的做到凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。

我相信以我们齐心协力的合作力，和坚实无比的凝聚力，一定会在今年切实的完成工作目标，让我们大家拿出更多的激情为壮大我公司发展做出更多的努力。最后再次祝大家新年快乐，健康幸福！谢谢大家！

销售工作报告12

七月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到xxx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxx男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

销售工作报告13

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在20\_\_的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20\_\_年的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20\_\_的主要工作情况报告如下：

一、出席会议情况

20\_\_公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20\_\_股东大会。

二、发表独立意见情况

在20\_\_任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20\_\_年审计机构、20\_\_利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

三、保护投资者权益方面所做的工作

20\_\_年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20\_\_年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

四、公司存在的问题及建议

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

五、其他工作情况

1、未有提议召开董事会情况发生。

2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20\_\_，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20\_\_履行职责情况汇报。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

销售工作报告14

xx年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。 初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础

现将本的工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责

2、专业知识、工作能力和具体工作

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

销售工作报告15

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找