# 饭店宣传促销工作总结(必备52篇)

来源：网友投稿 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-06

*饭店宣传促销工作总结1夏季是各种致病性微生物生长繁殖和食源性疾病的高发季节，餐饮服务环节更是和人们健康饮食安全需要紧密相连。为全面落实市卫生局宜卫法监字【20xx】280号、县药安委【20xx】5号文件精神，以“人人关心食品安全家家享受健康...*

**饭店宣传促销工作总结1**

夏季是各种致病性微生物生长繁殖和食源性疾病的高发季节，餐饮服务环节更是和人们健康饮食安全需要紧密相连。为全面落实市卫生局宜卫法监字【20xx】280号、县药安委【20xx】5号文件精神，以“人人关心食品安全家家享受健康生活”为主题，于20xx年6月13日20日在我县范围内举行餐饮服务食品安全宣传周活动。现将本次活动总结如下：

>一、领导重视，动员部署

20xx年06月14日我所组织召开餐饮食品安全宣传周活动专题会，按照文件安排，成立所食品安全宣传领导小组，结合实际制定实施方案，积极协调各有关部门共同参与，形成宣传合力。在领导小组统一安排下，及时通知辖区餐饮单位，为开展好此次宣传周活动做好了充分的准备。

>二、多种形式，广泛宣传

围绕此次食品安全宣传周活动“人人关心食品安全家家享受健康生活”的主题，按照“结合实际、联系群众、贴近生活”的要求，充分利用各种宣传手段，以悬挂横幅、设立展板、现场咨询、印发宣传材料、实物比较等形式，进行全方位、多视角、多角度的宣传，以吸引广大人民群众的关注，最大程度的扩大宣传面，大力营造人人关心、重视食品安全的社会氛围。

>三、内容丰富，效果明显

20xx年6月17日上午9:00，我所分别与药监、工商、质监、农业、畜牧水产等部门联合举行宣传咨询活动，以横幅、展板、发放宣传材料、现场咨询和实物比较等形式，向过往群众宣传食品安全法律法规、食品安全专项整治成果以及食品安全科普知识，共发放宣传材料500多份，咨询服务群众100多人次，在咨询台前，群众询问最多的就是“非法添加物和滥用食品添加剂”的安全问题，针对这些问题，我所专业人员通过用实物比较等方法进行回答，使群众对身边的一些存在安全隐患的食品生产经营行为、不健康食品等有了一个初步的认识，增强了自我保护意识，收到了良好的宣传效果。

>四、走进餐饮服务企业开展专项检查

20xx年6月14-16日我所监督人员进入十余家餐饮服务企业开展食品安全专项检查，取缔无证经营2家，现场检查企业原料仓库，共检查出不合格食品40多个品种，并立案查处，进行行政处罚，以确保我县餐饮服务食品安全，坚决杜绝食品安全事故的发生。

此外，辖区10余家大中型餐饮店也自发在门店前悬挂了宣传横幅，积极参与宣传活动。本次食品安全宣传周活动，共举办大型现场咨询宣传活动1次，食品安全专题讲座1次，设立食品安全宣传点1个，悬挂宣传横幅23条，制作宣传展板2块、宣传栏及板报1次，发放宣传 材料500多份，宣传、咨询、服务群众近100人次。通过食品安全宣传周活动，普及了食品安全科普知识，增强了群众的自我保护意识和维权意识，全县上下，一个人人关注、支持、参与食品安全的良好氛围逐步形成。

**饭店宣传促销工作总结2**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是xxxx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。这一年内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在办事处继续担任业务工作，并分配到xxxx部担任业务员，这使我对在办事处实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xxxx部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

>二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年被分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并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，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

自身心态的不成熟，性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做xxxx酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，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，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。辞旧迎新，展望年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**饭店宣传促销工作总结3**

xxxx年11月12日--25日开展了七周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的五一广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

童装卖区5天实销万,同比增长，各专柜较往年均有不同幅度的增长。大堂作展的效果较明显，厂家销售情况良好，其中本卡拉销售万，达达可万，剑桥万，分别占专柜销售的、、。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的七周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以的.形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

七周年大型文艺晚会把整个七周年庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，七周年活动开始天气突然转凉使原本快讯计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和组织商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情?

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次七周年活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。

2、监督表格没执行，是本次七周年的一个遗憾。

3、门店的现场执行力度不够，

4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。

5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。

6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次七周年最大的遗憾。

7、门店在七周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在七周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

9、门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

10、在七周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

**饭店宣传促销工作总结4**

5月13日圆满完成了“砸金蛋中金条”五一促销抽奖活动。活动通过公司 领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：20xx年x月x日~20xx年x月x日

活动主题：“砸金蛋中金条”

活动对象：全市市民

活动方式：降价打折买赠

卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算！有东西送！”

宣传方式：报纸（4月19：晨报整版；4月20日晚报整版；），单页夹报（4月21日夹报2万分），张贴海报（500张），发放宣传单（1万张），拱门，场内宣传

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

B。活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元（其中尾款为73400元）：售卖较好的梦丽莎：128900元；瑞尔中式：146200元；南方家私：49200元；帝标：37100元；大堂红木：2500元；百强圣：17800元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导（正在改进中）。

C。活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条（5G）3个，电视2台（1599），冰箱2台（1299），山地车4辆（460），自行车5辆（260），电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台（299），蚕丝被10床（126），电热水壶10个（85），电吹风18个（56），合计：27764元；提点：15000元。

D。此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：1。主动介绍，宣传公司的促销活动情况及优惠活动；2。主动解答顾客的疑问；3。主动加强与顾客的沟通。通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的.家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

6·1国际儿童节九开家居SOS儿童村关爱行动：5。24日以商场为单位，组织商户参与购买礼品，到烟台市儿童福利院进行慰问。

7·1建党日：结合6月23日端午节以商场为单位，组织商户编排文艺节目，至社区慰问老的素质培养当下工作重中之重。

党员活动。

8·1建军节：以商场为单位组织商户编排文艺节目，至部队慰问活动。 9·10九开家居一周年店庆活动：

后以部门进行讨论。

6月30日之前出店庆1周年策划方案，

**饭店宣传促销工作总结5**

时间过得真快，茫茫碌碌中已近周末，转眼间我接管食堂的时间又过了一周了。

回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一周来的工作情况总结如下：

第一、作为食堂自然是离不开饮食，食堂是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为食堂管理员更应多为的饮食着想，为保证每位学生的身心健康而考虑 。

第二、作为一个集体食堂， 食品卫生安全是关系到每一位学生身体健康的大事。首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前,都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。食堂是学生用餐的地方，也是对疾病最为敏感的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量跟意识。切实做好食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。 第三、每天，我一有空闲，就下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系，对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。如卫生情况：由于用餐人数多，前段时期食堂人员不定，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自为他们出谋划策，亲临厨房，指挥他们或配合他们一起工作。使天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的工作环境使全体工作人员更加心情舒畅，干劲更足;同样，良好的餐饮环境，也给就餐人员带来了愉悦。

第三、把住食品进货也非常重要。一百多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我跟采购员一同去采购,严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病跟食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

第四、一周来接待了，大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

**饭店宣传促销工作总结6**

入XXX宾馆快两年了，在这里我学到许多在学校无法学到的东西。我很荣幸被同事的承认，推荐我为优秀员工。 回顾着一 年的事情，我作为民族宾馆酒水部一 员，我觉得这是我的荣幸。由于酒水员的主要事情就是方燕服务员。在领导及各位同事的支持下，严格要求自己，顺利的完成自己的本职事情。通过一 年的学习，自身取得了较大的进步。现将我一 年来的事情情况总结如次：

>一、认真学习

1、领导首先说的就是仪容仪表，精力面貌授予指出改进，让我们每个员工上班都是精力十足。

2、开始学习做果盘，泡茶，冷饮，调酒，做帐。

>二、服从安排

1、定时上下班，事情中笃守部门的各项规章制度；

2、营业前开出酒水领料单，备足、备好酒水、饮料、卷烟、酒单、冰桶、火柴、餐巾纸、牙签、打包袋等发卖用品、用具并检查其质量，包管水吧的需要；搞好吧台、冰箱、酒柜的卫生，擦净服务用品和展示品等；

3、开餐时，熟记酒水规格、特点、价格，根据食堂服务员开具的客人点酒单，及时、准确地为客人供给酒水，并做到及时补足吧台内的各种酒水、饮料，包管客人消费的需求，供给优质服务；

4、负责酒水的日常管理，开餐后做好各种酒水、烟类等的发卖核对事情；营业结束后，做好各种酒水烟类的盘点、核对事情（盘点时按以下算式结算当日发卖量：当日发卖量=当日营业前贮存量+当日领料量—当日营业后存货），包管其账物相符、清楚准确；严禁随意加减酒水、卷烟，控制好酒水、饮料等的成本与管理；

5、下班前，做好各项交代事情；

6、完成上级交给的其他任务。

>三、事情中的不足

1、上班爱讲本地话，但我会尽快纠正。

2、宾馆升四星级了，现在的水平还是不够的，但我会尽快的努力学习。

3、自己的经验不足。

>四、来岁的主要事情安排

1、认真做好每 天的每 项事情；

2、认真学习仓储知识，努力学习；

3、利用休息时间进行英语培训。

**饭店宣传促销工作总结7**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

>一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中xx、xxx干等白酒。其中xx在整个市场销售量排名第一，其次是酒中xx。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、xx各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

xx酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而xx暂时却没有这样的方案。

>二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

>三、问题与建议

我们xx酒虽然是老八大名酒，但xx市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

>四、今后的工作思路和目标

**饭店宣传促销工作总结8**

转眼间入职公司工作已一年多了，根据公司经理的`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20xx年度工作情况作总结。

>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、20xx年工作计划。

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

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。

**饭店宣传促销工作总结9**

20\_\_年是收获的一年，也是大发展的一年。在\_总的教育、支持、鼓励下。在与餐厅的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与大家的共同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面对今年的工作总结如下。

一、日常工作中树立三个理念

一切为顾客为焦点，不论遇到多么刁蛮的.顾客，我们都要以服务好顾客的最终目的。细节决定成败，做好每一个工作细节，餐厅的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

二、培养敬业精神并坚持经营理念

餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得餐厅的标准，是每一位员工的工作尺子为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。围绕餐厅发展要求，健全餐厅管理程序与制度，明确发展使命。

三、规范企业管理，实行品牌发展战略

在此情形下，我们深感责任重大，餐厅领导能以高度的责任感和饱满的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持餐厅运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成各项工作任务，做出我们应有的贡献。

**饭店宣传促销工作总结10**

>一、时间

20xx年6月xx日

>二、地点

xx酒店一楼西餐厅

>三、活动目标及活动宗旨

对于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，xx酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对xx酒店的认识。

>四、营销对象

父亲节期间的家庭和男士。

>五、主题

“父爱如山，父亲也需要关爱”

>六、促销活动

1、父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品一盅和健身中心体验券一张。

2、70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

3、四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐11：30——-13：30RMBxx/位

晚餐自助餐18：00-21：00RMBxx元/位

地点：xx酒店1楼西餐厅

>七、经费预算及广告策划

电视及Radio宣传及滚动式播放，预计xx元

**饭店宣传促销工作总结11**

20xx年9月23至24日，市场部就中秋国庆促销活动召开总结会议。会议对促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于中秋国庆期间开展的“，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理和营销总监分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。说：各市场代表和经销商要客服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对11和12月份的销售任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的国庆促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，、等地依旧是家具公司的销售冠军。、等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，、等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

>1、店面形象

作为塑造品牌价值的第一步，店面形象的维护非常重要。正如一件礼服只有摆在精美的橱窗内才能更好地凸显它的价值不菲一样，作为国内知名品牌，雅宝家具的价值需要精美、高档的店内装潢、艺术性的饰品摆放、优雅的空间氛围来烘托和塑造。一个装潢高档、格调优雅的专卖店用自身的良好形象为店内的家具增值，所以，在二三级市场，良好的卖场形象是我们塑造品牌价值、展示产品档次、拉开与杂牌家具距离并避开与其低价竞争的第一步。

当走进店里的顾客经常把产品与杂牌家具相提并论并讨价还价的时候，就说明你的卖场已经失去了塑造品牌价值的能力。失去了这一价值，你又如何与那些制作成本低廉的杂牌产品竞争呢?

>2、广告宣传

广告宣传有力保证着促销成绩的取得，经销商朋友要根据自身的店面规模、活动筹划、当地情况进行宣传。在刚结束的十一活动中，成绩十分亮眼。从活动内容、广告宣传、导购人员到客户维护的各个方面，专卖店都做得很好。而在宣传方面，面对强势的竞争对手，专卖店更是投下了大手笔：

一、把家具的广告做遍城市三条主要街道：在主街道，悬挂60条写着“恭祝xx人民国庆快乐”的红色吊旗;在另外两条街道，做满灯杆广告;

**饭店宣传促销工作总结12**

针对本次元旦新年促销活动，我厅前期进行了充分的准备活动并制定了详尽的计划：

1、人员方面，在元旦期间，我厅为确保本次营销活动的顺利开展，取消了员工调休，每位同事都坚守在工作第一线。 另外，由于我厅人员有限，我厅还充分的整合了莱斯丽公司和各手机厂家的人力资源， 并申请学生代表配合，且提前对所有人员进行了培训，就区域职能对每个位置进行细化分工，实行责任和任务落实到个人的方式，为本次活动的顺利开展提供了保障。最后在各方的\'协同配合下，有效的保障了营业厅内外各区域活动的开展，同时合理的人员搭配也有效的提升了各区域的工作效率；

2、宣传方面，元旦前期我厅采取以石桥铺为中心向周边辐射的原则，厅内提前陈列、口述宣传；厅外针对周边人流量较大区域，利用周末地推及学生代表发放dm单进行宣传预热；活动期间，石桥铺周边商圈均在开展促销活动，人流量较大，为有效的将该区域的人流引导到厅，我厅组织数10名手机临时促销人员在周边多处人流聚集处派发本次活动dm单，并让其引导至我厅参与促销活动，有效的分享了该区域的人流，达到很好的宣传效果。

3、地推现场，此次营销活动，地推现场采用的是“展间”的形式，背景宣传画面统一布置，均以“td手机重磅出击”活动为主，这样整体的宣传使其能达到很好的宣传效果，突出了活动的主题。其中自有业务促销区域由自办厅人员总体负责，主要负责过年卡、td座机、中高端、两城一家等业务的推广及销售；一元购机专区以自办厅人员为主，带领手机厂家促销人员以一元购td机为重点进行针对性较强的推广；其余的两个展间由莱斯莉公司人员和手机厂家销售人员负责，主要推针对“常态化心机”进行演示推广及销售。展间旁，我们还开展了针对我厅的元旦促销活动，进一步吸引了用户的眼球。另外，我们有效的结合1号酷派厂家和2号lg厂家进行的路演活动，较好的吸引了周边的人流，起到了很好的宣传效果，较前期销量均有成倍的提升。

本次营销活动卡号销售226张；终端销售326台，其中常态心机销售163台，捆绑心机16台，td终端123台，共销售移动心机302台，占终端总量的92。6%；中高端办理112户；全球通家庭计划办理55户；长话风暴净价版32户；两城一家18户，以实际成果为本次营销活动划上了完美的句号。

最后，我们始终相信只要大家团结一致，敢想、敢拼、敢争先，我们就一定能取得更大的胜利！

**饭店宣传促销工作总结13**

近年来，我国餐饮业发展迅速。随着一批洋快餐的进入，一种新的餐饮经营模式——连锁经营，逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低了经营成本，扩大了市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益，国内连锁餐饮业在这种情况下蓬勃发展起来。

一、连锁餐饮业的概念

餐饮连锁企业是指经营同类餐饮服务产品的若干个企业，以一定的形式组成一个联合体，通过企业形象的标准化、经营活动的专业化、管理活动的规范化以及管理手段的现代化，把独立的经营活动组合成整体的规模经营，从而实现规模效益的一种经营形式。近几年连锁经营作为一种新型的经营方式，正在国际上被广泛应用，如世界驰名的肯德基、麦当劳等都在中国取得了良好的业绩，而且扩张势头迅猛。通过对国际餐饮连锁店的学习，近几年来我国餐饮市场连锁经营尤其是特许经营得到了快速发展。特许经营是指特许商（franchisor）授予加盟商（franchisee）特定许可，加盟商销售特许商的产品或服务，并得到特许商的经营指导和帮助的商务体系。特许经营迎合了市场的创业需求，能够进行有效的资源整合。通过特许经营，加盟商可以借助成熟的品牌和管理经验迅速打开市场；而特许商则能以更快的速度发展业务而不受的资金限制，同时可以降低经营费用，集中精力提高企业管理水平。特许经营的迅速发展，推动我国餐饮业跃上一个新的连锁经营的平台。

二、餐饮业成本控制的内容和特点

（一）餐饮业成本控制的内容

餐饮产品成本控制是餐饮市场激烈竞争和有效持续经营的客观要求，是企业财务管理的核心。餐饮企业要生存、求发展，就必须降低成本、提高企业经济效益，增强企业竞争力。餐饮成本是指餐饮企业一个生产和销售周期的各种耗费或支出的总和。它包括采购、保管、加工和出售各环节产生的直接成本和间接成本两部分。餐饮成本控制是指以目标成本为基础，对日常管理中发生的各项成本所进行的计量、检查、监督和指导，使其成本开支在满足业务活动需要的前提下，不超过事先规定的标准或预算。搞好餐饮业成本控制是提高其竞争力的关键。

（二）餐饮业成本的特点

餐饮成本的特点决定了餐饮成本的控制具有一定的难度。餐饮成本的特点一是变动成本是餐饮产品价格结构的基础。餐饮产品与其他企业产品有某种相似的地方即都要购进原材料进行生产，产品的价格结构中，占较大比例的是原材料成本。除营业费用中的折旧、大修理、维修费等是餐饮管理人员不可控制的费用外，其它大部分费用及食品饮料成本都是餐饮管理人员能够控制的费用。这些成本和费用的多少与管理人员对成本控制的好坏直接相关，而且这些成本和费用占营业收入的比例很大。二是人工成本在餐饮产品价格结构中所占比率大。由于餐饮产品不能大批量地进行机械化生产，而是根据顾客的需要进行小批量加工生产，大部产品不能够储藏，须由服务员直接向顾客提供服务，因而人工成本大大增加。在定价时人工成本是一个不可忽视的重要因素。三是成本泄漏点多，餐饮成本和费用的大小受经营管理的影响很大。食品饮料的成本控制、餐饮的推销和销售控制的过程中涉及许多环节：采购——验收——贮存——发料——加工切配和烹调——餐饮服务——餐饮推销——销售控制。某个环节控制不严都可能导致成本的增加。

三、加强连锁餐饮业成本控制的途径

（一）制定标准成本，提供控制依据

成本控制应以标准成本的制定为起点。标准成本的制定就意味着为进行餐饮成本控制提供了可靠的依据，这才有可能控制成本，甚至降低成本。制定出标准成本后，就需要根据标准成本在实际工作与管理中进行成本控制。

从餐厅本身来讲，为了控制餐饮成本的支出，可以通过实行标准成本控制法对食品(菜肴、饮料) 的成本支出实行定额管理， 为此， 可以通过标准份量和标准菜谱来控制成本。标准分量， 即将制作的食品菜肴出售给顾客时每一份的份量应是标准化的， 是标准菜谱(即标准投料) 。这是制作食品菜肴的标准配方， 上面标明每一种食品菜肴所需的各种原料、配料、调料的确切数量，制作成本、烹饪方法、售价等， 以此作为控制成本的依据。标准菜谱的制定， 有助于确定标准食品成本、合理确定售价、保证制作高质量食品的一致性。为了保证食品菜肴用料的准确性， 在不少厨房都设有专职配菜员，其任务是按照菜单配上主料和辅料， 然后由厨师进行制作；如果没有配菜员， 则由厨师自己配菜。无论哪种情况， 都必须按定额数量配备。确定了标准成本后， 将它与实际成本进行比较，发现差异后， 要进一步分析形成差异的原因， 提出改进措施， 从而提高成本控制水平。

在餐饮业财务管理过程中， 各项实际成本每天都发生变化， 其成本消耗不可能和标准成本完全一致。这时，管理人员要根据各项成本的实际发生额同标准成本进行比较， 分析成本差额。通过分析， 管理人员即可发现餐饮成本管理的效果， 对成本控制作出业绩评价。成本差额分析对成本控制业绩作出了评价， 但对造成成本差额的原因还要结合实际业务进行具体分析。

（二）加强对原材料采购的管理

食品原料的采购，是餐饮企业经营的起点。对食品原料采购的控制，是餐饮企业成本控制的起点。餐饮企业需要设置专门的采购部门来负责食品原料采购。采购部应与厨师长、财务部及相关负责人一起制定采购的质量标准和相应的采购程序。首先应该统一公司的采购权，由成本核算部门把相关原料单价列表，并对全年单价变化情况逐一列出来，进行对比，做到心中有数，然后进行竞价招标。中标的原则是，同等质量下，选择价格最低的；同等价格下，选择质量最好的。其次确定合作关系，其中包括酒、饮料、蛋禽、蔬菜、海鲜、物料等各类品种。在竞标的同时，在内部要制定统一进货管理办法，由公司主要负责人负责，设立成本核算部门和厨师长组成的小组，专门负责审核进货渠道和原料的质量及价格。厨师长每天需根据企业的实际销售情况、食品原料的耗用情况及物资储备情况， 确定采购品种和数量， 提出采购申请， 并填制申购单报送采购部门；采购部门据此制订采购计划， 报送财务部门并呈报总经理批准后以书面方式通知供货商， 或交给采购人员具体购买。对食品原料采购价格的控制， 将影响企业的直接成本耗用， 餐饮企业应建立严格的采购询价报价体系，建立询价、定价小组， 小组由总经理、财务经理、厨师长、库管、采购组成， 每半个月对日常消耗的原、辅料进行广泛的市场价格调查， 坚持货比三家的原则。对物资采购的报价进行分析反馈， 发现有差异及时督促纠正，对供应商所提供物品的质量和价格进行公开、公平的选择。

原材料的接收和验收也要严格执行相关监督程序。首先，是由厨师长负责，主要根据企业自身原料需要的质量标准衡量是否合格，因为各个企业经营的风味差异对部分原料的要求不同，所以厨师长有权决定是否需要，并做出相应的调整；其次，是由库房检验员检查原料份量的准确程度，核对准确后才能入库；最后，由企业财务部门核算货款，进行货款交割。验收人员需要具体核对价格、检查数量并验收质量， 对不符合要求的原料及时退货；对于单位价值较高的产品， 实行重点管理；对不同食品原料在储藏数量、储藏温度和存储时间上进行合理控制； 对不同类型的原料和物料规定不同的采购数量，建立一个合理批量标准，既能保证企业日常生产、供应的需要，又不造成库存积压，避免占用资金、增加管理费。

（三）加强配送环节的管理

大的连锁餐饮企业往往需要成品的供应和配送流程， 这样分店的要货计划就显得特别重要。分店要货一般不超过一天的用量，每天交换需求信息，以销定产，保证质量，而厨房中心必须建立各单据的核算流程，从定货、投料到产量严加控制。验收盘存制度、报溢、报损制度必须建立。分店成本核算员根据实际销售和供应情况每日盘点， 分析每日的生产领用与消耗、结存， 并和销售进行配比、计算， 达到当日成本、毛利当日清楚，并作出合理的计划量，然后再向生产部门填制领料计划单。各部门厨师长应严格把关， 经理总监督， 责任到人，这是保证菜品质量、卫生安全、降低成本的重要环节，要重点管理。

（四）加强服务和销售控制

餐饮业的服务是联系顾客和企业的纽带，它直接关系到顾客对企业的满意度， 它涉及服务的及时性与主动性。控制食品服务成本的主要任务是建立统一标准的服务规范， 提高服务人员的技术水平和服务质量，以便在提供周到服务的同时， 推销顾客满意的菜品， 提高公司的经济效益。

在餐饮企业中可能出现私吞现款、少计品种、不收费或少收费、重复收款等现象。 不论哪一种现象的发生都会对餐厅造成成本的增加，使餐厅受到损失。为避免此类现象的发生，常见的控制手段包括使用现金收银机和专门的收银系统软件， 规范点菜、计单、收银的各个过程， 规范优惠券发放、抵用和回收的程序，明确各职位的打折优惠权限， 同时规避个别顾客和员工的欺骗行为，避免销售不力出现成本漏洞。

这就牵涉到要用以人为本的管理思想来加强对餐饮业从业人员的管理。 特许连锁经营是一种技术含量高的流通经营方式，也是一种高度专业化、规范化的运转体系，中式餐饮业连锁更是一种新型的连锁形式。目前中餐从业人员素质参差不齐，总体素质较差，对传统的烹饪技艺难以进行科学的总结和提炼，创新开拓难度大。同时，中餐业普遍存在连锁经营管理人才缺乏的现象，这已经成为制约我国餐饮业连锁发展的一个瓶颈。培养连锁经营人才，可以采用多种形式与渠道，发挥各方面的力量，不断增强餐饮从业人员的连锁知识、专业技术以及经营管理、服务规范等方面的基本知识，尽快提高管理人员、专业人员和行业队伍的整体素质。企业要扩大规模，进行规范化的连锁经营，需要高素质的管理人才。

**饭店宣传促销工作总结14**

鼓风机的轰鸣，搀杂喧闹的谈话声，忙碌而井然的身影，热气朦胧的窗面绘就了一副热闹的用餐场面，这就是本月的也是20\_\_年最后一次大型会议的用餐场景。就要走过的20\_\_年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显著提高，现将这阶段的工作总结如下：

一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

3、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

6、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、加强团队协作，深化全局观念

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

五、存在的困难和问题

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

六、明年工作计划

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

**饭店宣传促销工作总结15**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。 主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡天元副食，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

**饭店宣传促销工作总结16**

转眼间入职公司日常工作已一年多了，根据公司经理的日常工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训日常工作，现将20xx年度日常工作情况作总结汇报，并就20xx年的日常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日常工作中的每一点滴,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，明确各自的日常工作内容，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。做好解释日常工作，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、新员日常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，要求保持良好的日常工作状态，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日常工作，了解他们近期的日常工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合日常工作实际加强培训，目的是为了提高日常工作效率，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、日常工作中存在不足

1、在日常工作的过程中不够细节化，日常工作安排不合理，日常工作较多的情况下，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、20xx年日常工作计划

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

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，提高个人素质及日常工作效率。

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。

**饭店宣传促销工作总结17**

进入x月份，接近了尾声，本月的工作重点是准备更好的迎接年终的总结型的会议，进行菜单和酒水单更新，同时也以注重卫生安全来展开工作的。

本月除接待会员卡客人及少许散客外接待了三次团队客人：红安县财政局40人住宿用餐、武汉市葛洲坝实业公司x年发展研讨会19人住宿用餐和武汉城投集团通讯员培训班的60人住宿和用餐，并首次使用了自助餐炉出早餐并在不影响成本的前提下不断提升早餐质量，客人普遍反映餐饮菜式方面有显著提高，但是本月有几次预定的宴席取消情况以及本月燃油、煤气、食用油部分食材等价格都有很大涨幅，使得本月客餐成本偏高达到57%，但本月的员工餐控制的比较好(虽然有往月未报销的东西记在本月)，仅比计划超支500元左右。

本月餐饮部工作情况总结如下：

1.制定并落实了饮食卫生责任制，做好检查和记录的填写，每月按办公室要求时间上报给办公室。

2.制定了餐饮食品卫生培训计划，并且对员工进行培训，提高员工的卫生安全意识。

3.制定农家菜系列，更新了菜谱，推出火锅系列，满足消费者的冬季消费的需求。

4.根据实际情况，修订了现有菜谱，并且制定出餐饮酒水单。

5.制作出了自助餐菜单及标准。

同时餐饮部经理仍然协助营销部开展营销工作，具体工作任务详见营销部的工作总结。

餐饮部菜式定位为野味和农家菜为主已经得到公司领导的批准，为更好落实这一主题，餐饮部十二月份工作计划之一就是在山庄内做土灶。山庄三面环山，森林资源丰富，我们希望上级领导能够考虑在山庄内新建一土灶。一方面节约能源，缓解日益飚高的燃料成本;二来可以发展我们山庄的特色，土灶做的锅巴饭可以作为我们宣传的一个特色，用土灶来做菜也是很多消费者所喜爱的农家特色。其二，

按照更改的菜单和新定的酒水单，补齐酒水单内的品种，试行一个月并不断更新，最终在明年一月前制定成册。三是x年工作总结和x年工作计划以及继续协助营销部开展工作。

**饭店宣传促销工作总结18**

回顾20xx年，餐饮部在酒店领导的正确指导下，在其他部门的密切配合和大力支持下，通过部门全体员工的共同努力，围绕酒店下达的经营目标任务，以及相关考核标准的要求，同时，部门以酒店开展“双创”活动为契机，从促规范、讲质量、比素质、树形象做起，特别是在9月x日，酒店顺利通过星级评定委员会的验收，“四星”，挂牌成功以来，部门的管理和经营收入都得到很大的提升。为实现规范化管理，进一步巩固“双创”的成果，为进一步总结工作经验、改进工作措施，促进部门工作提高，现将全年部门所做的工作总结如下：

一、圆满完成年度经营指标

按酒店餐饮部的全年经营收入指标为1000万元。全年实际完成营业收入12845854元，其中职工餐厅收入为20xx51元，客餐厅收入为9102836元，酒饮类收入为3181185元，香烟收入为251288元，其他收入为109194元，完成全年计划1000万的129%。

从今年的经营情况来看，今年比上年增加了6882041元。增长幅度为53%.其中客餐厅增加33220xx元，增长幅度为36%.职工餐厅增加18369元，增长幅度为9%。

二、顺利作好日常各项接待

全年共接待客人14786桌(134577人)，其中高档宴席2789桌(26884人)，会议3573桌(34532人)，宴席14506桌(146573人)，零客7610桌(76001人)，综合台面利用率为31%。与上年相比全年进餐量增加18741桌(192742人)。

三、严格落实各项管理制度

1、部门建立了完善的管理体系，由部门经理、部门主管及各班组负责人组成的质量检查小组，对主管进行明确分工，各自负责几个小的班组的管理，班组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，要求一级对一级负责，实行有奖有罚，提高了管理人员的责任心，使得部门各项工作，有人抓，有人管，有人负责，促进部门整体的工作协调和开展;

2.完善部门会议制度，按照酒店要求，部门坚持召开每日班前班后会、每周管理人员例会、每月经营分析及菜品研讨会等，及时地沟通部门工作，发现问题及时分析，合理处理，总结经验。

3、坚持部门培训制度，为了使培训收到预期的效果，首先明确了培训要具有^v^目的性^v^、^v^实用性^v^、^v^时间性^v^的指导思想。其次，指定专人负责，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式， 在服务进行中“一对一”的培训，在班前会上适时的进行新菜品、酒饮的学习和培训;班后会

把当天服务中发现的案例进行分析，讲评。通过培训部门部分员工的服务技能得到很大的提高。

4、强化星级酒店的意识，自酒店开始创“四星”以来，部门就要求所有员工，提高认识，以自己是一名高星级酒店的一员而自豪，在工作中努力在对客服务的技巧和意识上下功夫，以为客人提供优质服务，实现自我价值为服务宗旨。

四、发动大众实现全员营销

在部门内部，鼓励员工全员营销，个个都做营销员，通过清收帐款，会议接待等机会，随时与客人保持联系，加强联络，增加客源，部门部分员工拥有了自己的常客，可直接为客人订房间消费。对老客户给他们以宾至如归的感觉，给他们更多的个性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，合理推销餐饮以外的酒店项目。比如，客人用餐完毕后，介绍客人在康乐场所消费，帮客人预定客房等。扩大了酒店的收入渠道。发挥部门的窗口作用，利用宴席接待量大的优势，通过发放联系卡片，主动介绍和朋友推荐等方式，推销部门的包房接待以及客房、会议室服务。很多员工已具备宣传酒店的能力。

部门全年还做了很多的工作，比如经常的组织员工活动，活跃员工业余生活;关心部门困难员工，集体捐助有难同事;员工拾金不昧等，但在很多方面还存在不足，更需要总结和分析，促进下步工作。

**饭店宣传促销工作总结19**

在商品经济如此发达的今天，打折这一^v^古老^v^的促销方式已经远远不能满足各大百货商场的需求。为了吸引更多的客流、跻身于市场不败之地，百货商场更是使出浑身解数，于是便有了诸如买 200减100、200送 200、银行卡、会员卡、抽奖等层出不穷的促销方式。

现将百货商场常见的促销方式加以归纳，分为7大类

>一、现金促销

现金促销是指在销售过程中给予某类商品或某些顾客价格上的优惠来吸引顾客，以达到增加客流量、提高销售额等促销目标的促销方式。由于这种促销方式能够使顾客得到最大的显而易见的优惠，因此现金促销是最受顾客欢迎的促销方式之一。现金促销一般分为现金折扣和现金满减两种。

(1)、现金折扣

1.现金折扣定义

现金折扣，即我们常见的^v^打折^v^，是指直接在商品原价基础上做折扣，按折后价销售。

2.现金折扣举例

1)原价基础上打7折;

2)单笔消费满1000后打9折，满20xx后打8折。

3.现金折扣分析

现金折扣操作简单，不需要复杂繁琐的组织工作，对百货商场的人员管理、财务分析以及商品规划等的要求不高;对于百货商场处理积压、过季、过时产品，及时回收资金非常有效;打折商品的原价和折后价会给顾客以直观的价格对比，是众多促销方式中最直接、最容易给顾客带来心理满足感的促销方式。

同时，现金折扣容易导致百货商场的利润减少，有碍于其发展的后劲;打压市场的整体价格水平，挫伤百货商场经营的积极性;会给顾客带来不良的^v^非折不买^v^的购买习惯;使商品丧失价格信誉，使顾客对初始定价产生疑惑。

(2)、现金满减

1.现金满减定义

现金满减是指百货商场根据顾客提供的购物凭证按照一定的规则给予部分金额的退款。其本质上相当于现金折扣，是相对繁琐的现金折扣，但在形式上进行了创新。

2.现金满减举例

1)有规律的：满1000减500，满20xx减1000，满3000减1500，……，以此类推上不封顶。

2)无规律可循的：满1000减399，满20xx减799，满3000减1299，……。

3.现金满减分析

现金满减虽然没有现金折扣那么直接，但操作起来相对也比较容易;顾客本应支付全额货款，按一定的规则减免了一部分，容易产生满足感;顾客为了达到满减的条件，有时候额外购买一部分商品，可以在一定程度上增加商场的销售额。

但是，相对于现金折扣，现金满减比较难计算，尤其是当出现例如满1000减200，满20xx减500这样的情况的时候;有时候需要顾客额外购买一部分商品才能达到满减的条件，容易造成顾客反感，影响商场形象。由此可见现金满减不如现金折扣受顾客的欢迎。

(3)、一口价

>二、满送促销

百货商场常见的满送促销主要有两种：满送券促销和满送礼品促销。满送券促销送出的赠券可以用于顾客二次消费，满送礼品促销送出的礼品则是一次性消费。

1.满送券促销定义

满送券促销也称作返券促销，是指顾客付款达到一定的金额后可以额外获得可以抵扣一定金额的赠券。

满送券促销送出的赠券的主要特点归纳如下：

1)一般不能当场抵用，只能在二次消费的时候使用。

2)有时候使用范围有限制，只能在某几个品牌中使用。

3)使用赠券付款的那部分金额一般不会再产生新的赠券。

4)有一定的有效期。一般截止到满送券活动结束后第二天的零点。或者采用T+N的方式，即获得日期+N天为有效期。

5)使用赠券付款的那部分金额可以大于顾客实际的应付金额，且不找零。

常见的满送券促销主要有两种：纸质满送券和卡介质满送券。

纸质满送券，顾名思义就是顾客^v^额外获得的可以抵扣一定金额的赠券^v^是纸质的。

纸质满送券又分为两种：

一种是商场事先印制好的印制赠券，顾客持收银凭证到服务台按照一定的规则领龋

一种是由电脑系统按照一定的规则计算、与收银凭证一起打印出来的电脑赠券。

电脑赠券的优点在于：1)几乎没有印刷成本，印制赠券的印刷成本较高。2)印制赠券是人工计算的，电脑赠券则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。3)顾客有时候会忘记领取印制赠券;而电脑赠券打印在收银凭证上则能及时提醒顾客，有赠券可二次购物，可以增加顾客对商场的好感。4)印制赠券容易被仿制，电脑赠券是与收银凭证一起打印的，较难仿制。

电脑赠券的缺点在于：印刷相对单调、粗糙，不容易识别赠券的来源，也可能有损商场形象。

卡介质满送券，即顾客^v^额外获得的可以抵扣一定金额的赠券^v^是卡介质的。可以是磁条卡、也可以是芯片卡。一般和VIP卡挂钩。

卡介质满送券促销目前开始盛行，由于其可重复使用，且没有不找零问题，较受顾客欢迎。对商场而言，卡介质满送券，更安全，更可靠，不容易仿制。但是，相应也需要添置卡、卡设备等，增加了商场的成本。

2.满送券促销举例

1)满1000及以上，赠送实付金额×70%的赠券。

2)满1000送399，满20xx送799，满3000送1299。

3)满1000送500，满20xx送1000，满3000送1500，……，以此类推上不封顶。

3.满送券促销分析

满送券促销形式醒目，给顾客的印象很实惠，能迅速招来大批顾客;有了赠券，顾客会不只一次地来商场进行消费，而且还有可能带来更多的同伴，既增加了同一顾客的重复购买率，又增加了新顾客的随机购买率，这对提高顾客忠诚度以及提升商场知名度和商场的经营业绩都有好处。

对于百货商场来说，这种方式比打折来得划算，满送券需要顾客一次性支付商品的原价，而打折只需支付商品的折后价;因而，对于顾客，这种方式就不一定有打折来得实惠。再者，满送券使顾客购买了其他商品，这比直接打折或是减免现金更加促进了销售。

满送券促销表面上看起来跟打折一样，其实表里不一，不一定真正实惠。比如买 200送200，很多顾客认为它等同于打 5折，但实则不然，我们知道百货商场中标价恰好是200的商品几乎是不存在的，如果我们购买299的A商品得到赠券200，再用这200的赠券购买299的B商品，这时候我们的实际支出应该是(299+299-200=)398，购买到的商品总金额为(299+299=)598，398/598>66%，也就是我们相当于享受到了折的优惠。

满送券与现金促销的最大区别在于第一次支付购买商品的金额。现金促销只需按现金促销后的价格支付，而满送券则需支付商品的原价，增加了顾客一次性的支出。

由赠券的特点可知，如果限制的时间内顾客没有足够心仪的商品，赠券可能会被全部浪费掉或浪费掉一部分，这样就等于顾客没有享受到多少优惠。但对商场来说，其实也算资金的沉淀。

据相关统计，顾客获得的赠券，90%以上会被二次消费使用掉，因此满送券促销会增加商家的销售额。

由此可见，满送券促销不会受到现金促销那样的欢迎，但对于商场好处更多。

4.分类满送券促销

分类满送券促销是一种特殊的满送券促销，目前也比较盛行。目的是为了分层满送，分层消费。分类满送券促销产生的`不同种类的赠券，一般会在赠券的显著位置标明赠券的种类，或将不同种类的赠券记录在同一卡介质上。

如：女装区满100送50元A类券、满200送100元A类券;运动区满100送30元B类券、满200送60元B类券。A类券只能在女装区使用，B类券只能在运动区使用。

5.限收

一般百货做满送活动时，都会伴随^v^限收^v^的概念。即必须使用50%的现金才可以使用券，满200最多使用100的券，有一些柜台不收券等等。

(1)、纸质满送券

(2)、卡质满送券

(3)、分类满送券

(4)、限收

(5)、满送礼品

1.满送礼品促销定义

满送礼品促销是百货商场向光临商场的消费者免费赠送商品或向购买一定金额的消费者实施馈赠的促销活动。包括免费赠送、即买即赠、随商品附赠等形式。满送礼品还可以分为人工计算和电脑系统计算两种。

人工计算即顾客持收银凭证到服务台，由服务台工作人员按照一定的规则向顾客发放礼品。

电脑系统计算则是由电脑系统按照一定的规则计算、将礼品信息与收银凭证一起打印出来的，顾客持收银凭证到服务台，服务台工作人员根据该凭证上的礼品信息向顾客发放礼品。

后一种的优点在于：1)前一种是人工计算的，后一种则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。2)顾客有时候会忘记领取礼品;而将礼品打印在收银凭证上，则能及时提醒顾客领取礼品，增加顾客对商场的好感。

后一种的缺点在于：200送A礼品，400送B礼品，顾客只能获得B礼品，不能获得2个A礼品。

2.满送礼品促销举例

1)购物满400送毛巾1条，满600浴巾1条，满1000送床上四件套1套。

2)运动品牌购物累计满500送品牌运动水壶一个。

3.满送礼品促销分析

满送礼品容易使人产生满足感，即使有时赠送的奖品没有多大用处，但仍旧会给消费者带来心理上的愉悦。

满送礼品的价值一般不高，有时甚至是一些压仓商品。容易出现礼品缺货，或出现残次品，导致商场形象受损。并且，顾客无法自主选择赠品，礼品有时候可能是顾客不需要的。另外，礼品不如赠券那样可以用于二次消费。因此满送礼品促销不如满送券促销受顾客的欢迎。

>三、银行卡促销

1.银行卡促销定义

某些银行为了增加本行银行卡(一般为借记卡)的发卡量或刷卡率，会联合百货商场进行银行卡促销活动。促销期间，顾客用活动行指定的银行卡刷卡消费，在银行卡扣款时，给予顾客一定的优惠。

银行卡促销的发起方一般是银行与商场，与商场中的商户没有利益关系。

2.银行卡促销举例

刷某银行卡号1234开头的银行卡，单笔消费满1000元减80元，每张银行卡限减80元，所有1234开头的银行卡优惠总额限制为80000元。

3.银行卡促销分析

银行卡促销顾客享受的那部分优惠一般由银行全额承担，商场和商户在几乎没有成本的情况下，大大增加了商场的客流量，提高了销售业绩;顾客享受了购买商品的优惠，增加了对商场的忠诚度;同时，银行也增加了本行银行卡的发卡量或刷卡率。但是，由于银行卡的办理需要经过严格的手续，增加了顾客的负担;同时银行对于总优惠额和每张银行卡的优惠额都会有限额，这就增加了商场的人力成本，也容易引起顾客对商场的反感。

>四、会员卡促销

百货商场的会员卡即经过商场会员认证的顾客身份识别卡。可以用于会员积分和享受会员折扣。

会员卡可以：1)及时准确地收集、应用顾客信息;2)实施有形的、延续性的促销战略;3)保持顾客对本企业的持久记忆、维系顾客关系。

会员卡还可以人为地按照一定规则区分出不同等级，有助于对中高低端顾客群进行不同的消费习惯分析和促销广告投放。

(1)、普通会员积分

(2)、会员积分促销

(3)、普

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