# 温泉酒店黄金周工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-24

*小编为大家整理了温泉酒店黄金周工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了温泉酒店黄金周工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

温泉酒店黄金周工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：酒店国庆黄金周工作总结

酒店国庆黄金周工作总结

酒店国庆黄金周工作总结 酒店国庆黄金周工作总结

“十一”黄金周全市共接待游客万人次,旅游综合收入亿元,与年比,分别增长51.5%和67.5%。未发生旅游安全事故,无旅游投诉,旅游市场秩序良好,实现十一黄金周旅游接待“健康、安全、秩序、质量”目标要求。

节前,通过关注客房预定,我们预感到黄金周的住宿可能会没有往年多。分析原因主要是中秋节也在黄金周内,所以我们把销售政策做了调整,往年黄金周的房价在原房价的基础上上调10%,而今年没有高速,保持了平时的售价。

另外,为了突显亲情服务,我们在中秋佳节当日为每位住宿的宾客配备了月饼和水果,使宾客感受到了中秋佳节的温馨。 一、接待情况

1.1、重点旅游区(点)接待情况

遵义会址旅游区(包括红军烈士陵园)共接待游客3.67万人次;赤水旅游区共接待2.28万人次;遵义动物园接待1.57万人次;盐津河旅游区接待0.32万人次;水晶温泉接待0.84万人次;乌江旅游区接待0.69万人次;雅泉乡村旅游接待1.62万人次。

1.2、重点星级宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人,客房平均出租率均在60%以上;遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人,客房平均出租率在55%左右。 二、特点及变化

游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。

自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地,其次为本地、贵阳及周边。 游客以探亲访友、休闲度假为主。 城乡互动游增多。

2.1、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观北京风景区大幅度增加,成十一黄金周旅游新亮点。

2.2、温泉休闲度假游大幅度增长。 2.3、城郊游、乡村旅游持续增长。 2.4、过夜游客量大幅度增加。 2.5、游客人均花费有较大增长。 三、原因分析

1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新闻媒体上投入旅游宣传。

2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动;举办中国(遵义)酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动,对外产生了极大影响,预热了旅游市场。 3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设,形成点多面广的旅游线路。

4、南北大交通及景区交通改善。

5、旅游配套服务设施加快改善。我市新增17家星级酒店,其中四星级酒店3家,三星级2家,二星级12家。目前全市有近50家四星级、二星级标准的中高级宾馆酒店投入经营。之外,还有近200家经济型酒店开展经营。 6、各地营造浓郁的节日气氛。市委、市政府举办迎春晚会,红花岗区举办迎春音乐晚会,此外,各地举办迎春书画展、猜灯谜等丰富多彩的活动。 7、天气晴好,适宜出游。 8、节前准备工作充分。各级假日旅游协调机构加强领导,精心组织,周密安排部署十一黄金周旅游各项准备工作。有关职能部门各负其责,开展以旅游安全、旅游市场秩序为重点的检查整治,排除安全隐患,规范旅游市场秩序。 9、各级旅游部门坚守工作岗位。坚持24小时值班,及时为游客提供咨询、投诉等方面服务。 四、存在问题

1、交通对我市旅游业发展的制约仍然明显。 2、重点旅游产品的开发滞后,不适应市场需求。 3、遵义会址旅游区停车场亟待解决。

第2篇：酒店黄金周接待工作总结

酒店黄金周接待工作总结

XX年\"春节\"黄金周旅游接待工作总结

\"春节\"黄金周全市共接待游客43.5万人次，旅游综合收入1.92亿元，与XX年比，分别增长51.5%和67.5%(XX年春节黄金周受雪凝灾害影响，旅游指标数据呈负数)。未发生旅游安全事故，无旅游投诉，旅游市场秩序良好，实现春节黄金周旅游接待\"健康、安全、秩序、质量\"目标要求。

一、接待情况

1、重点旅游区(点)接待情况

遵义会址旅游区(包括红军烈士陵园)共接待游客3.67万人次;赤水旅游区共接待2.28万人次;遵义动物园接待1.57万人次;盐津河旅游区接待0.32万人次;水晶温泉接待0.84万人次;乌江旅游区接待0.69万人次;雅泉乡村旅游接待1.62万人次。

2、重点星级宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人，客房平均出租率均在60%以上;遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人，客房平均出租率在55%左右。

二、特点及变化

游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。

自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地，其次为本地、贵阳及周边。

游客以探亲访友、休闲度假为主。

城乡互动游增多。

5、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观遵义会议会址大幅度增加，成春节黄金周旅游新亮点。

6、温泉休闲度假游大幅度增长。

7、城郊游、乡村旅游持续增长。

8、过夜游客量大幅度增加。

9、游客人均花费有较大增长。

三、原因分析

1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新闻媒体上投入旅游宣传。

2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动;举办XX中国(遵义)酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动，对外产生了极大影响，预热了旅游市场。

3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设，形成点多面广的旅游线路。

4、南北大交通及景区交通改善。

5、旅游配套服务设施加快改善。XX年我市新增17家星级酒店，其中四星级酒店3家，三星级2家，二星级12家。目前全市有近50家四星级、二星级标准的中高级宾馆酒店投入经营。之外，还有近200家经济型酒店开展经营。

6、各地营造浓郁的节日气氛。市委、市政府举办XX年迎春晚会，红花岗区举办迎春音乐晚会，此外，各地举办迎春书画展、猜灯谜等丰富多彩的活动。

7、天气晴好，适宜出游。

8、节前准备工作充分。各级假日旅游协调机构加强领导，精心组织，周密安排部署春节黄金周旅游各项准备工作。有关职能部门各负其责，开展以旅游安全、旅游市场秩序为重点的检查整治，排除安全隐患，规范旅游市场秩序。

9、各级旅游部门坚守工作岗位。坚持24小时值班，及时为游客提供咨询、投诉等方面服务。

四、存在问题

1、交通对我市旅游业发展的制约仍然明显。

2、重点旅游产品的开发滞后，不适应市场需求。

3、遵义会址旅游区停车场亟待解决。

XX年一月三十一日

第3篇：酒店国庆黄金周工作总结

酒店国庆黄金周工作总结“十一”黄金周全市共接待游客XXX万人次，旅游综合收入XXX亿元，与XXX年比，分别增长51.5%和67.5%。未发生旅游安全事故，无旅游投诉，旅游市场秩序良好，实现十一黄金周旅游接待“健康、安全

、秩序、质量”目标要求。 节前，通过关注客房预定，我们预感到黄金周的住宿可能会没有往年多。分析原因主要是中秋节也在黄金周内，所以我们把销售政策做了调整，往年黄金周的房价在原房价的基础上上调10%，而今年没有高速，保持了平时的售价。另外，为了突显亲情服务，我们在中秋佳节当日为每位住宿的宾客配备了月饼和水果，使宾客感受到了中秋佳节的温馨。

一、接待情况 1.1、重点旅游区(点)接待情况

遵义会址旅游区(包括红军烈士陵园)共接待游客3.67万人次;赤水旅游区共接待2.28万人次;遵义动物园接待1.57万人次;盐津河旅游区接待0.32万人次;水晶温泉接待0.84万人次;乌江旅游区接待0.69万人次;雅泉乡村旅游接待1.62万人次。 1.2、重点星级宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人，客房平均出租率均在60%以上;遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人，客房平均出租率在55%左右。

二、特点及变化 游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。

自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地，其次为本地、贵阳及周边。

游客以探亲访友、休闲度假为主。

城乡互动游增多。

2.1、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观北京风景区大幅度增加，成十一黄金周旅游新亮点。

2.2、温泉休闲度假游大幅度增长。

2.3、城郊游、乡村旅游持续增长。

2.4、过夜游客量大幅度增加。

2.5、游客人均花费有较大增长。

三、原因分析

1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新闻媒体上投入旅游宣传。

2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动;举办2024中国(遵义)酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动，对外产生了极大影响，预热了旅游市场。

3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设，形成点多面广的旅游线路。

4、南北大交通及景区交通改善。

5、旅游配套服务设施加快改善。2024年我市新增17家星级酒店，其中四星级酒店3家，三星级2家，二星级12家。目前全市有近50家四星级、二星级标准的中高级宾馆酒店投入经营。之外，还有近200家经济型酒店开展经营。

6、各地营造浓郁的节日气氛。市委、市政府举办2024年迎春晚会，红花岗区举办迎春音乐晚会，此外，各地举办迎春书画展、猜灯谜等丰富多彩的活动。

7、天气晴好，适宜出游。

8、节前准备工作充分。各级假日旅游协调机构加强领导，精心组织，周密安排部署十一黄金周旅游各项准备工作。有关职能部门各负其责，开展以旅游安全、旅游市场秩序为重点的检查整治，排除安全隐患，规范旅游市场秩序。

9、各级旅游部门坚守工作岗位。坚持24小时值班，及时为游客提供咨询、投诉等方面服务。

四、存在问题

1、交通对我市旅游业发展的制约仍然明显。

2、重点旅游产品的开发滞后，不适应市场需求。

3、遵义会址旅游区停车场亟待解决。

第4篇：酒店黄金周销售部工作总结

销售是一项报酬率非常高的艰难工作，也是一项报酬率低的轻松工作。下面就是小编给大家带来的酒店黄金周销售部工作总结，希望能帮助到大家!

篇一：酒店黄金周销售部工作总结

为了让酒店更好的发展，让我们能够更好为客户服务，酒店销售部做了如下的工作总结：

一、人员调整

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

二、渠道拓宽

销售部原来分解指标因人而定，缺少科学(教学案例，试卷，课件，教案)依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学(教学案例，试卷，课件，教案)，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

三、房提奖励

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

四、窗口形象

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的X%提高到X%，最高日创收为X元，最高日平均房价为X元;全年接待宾客X万人次，接待外宾X万人次。

五、投诉处理

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约X起，为酒店减少经济损失约X元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收X万元，比上半年增额X万元，增幅约为X%。

六、以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为X万元/月，工资总额控制为X万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响;另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。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。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅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，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核

酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜X余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

篇二：酒店黄金周销售部工作总结

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店20××年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下:

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，20XX年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对XXXX的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

××年9月份我到酒店担任销售部经理，20XX年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了XXX多家摩托车公司，XX电器，XX公司XXX大学，XX与XX国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

篇三：酒店黄金周销售部工作总结

不知不觉我在XX酒店做销售工作已经有半年时间了，可能很多人会觉得这个时间过于短暂，但是我认为经验的累积首先靠时间的累计，最主要在于自身的努力学习!

销售部是酒店经营重要部门，它主要承担酒店客房、会议、餐饮等各项业务的联系工作，达到使酒店最大限度盈利的目的，保障酒店长久发展并且不断壮大。是酒店业务活动和对客服务的一个综合性部门，作为客户与各部门之间的纽带，协调各项业务细节，使各部门的服务工作达到客户的要求。

对于这份工作，开始的时候有许多无奈。记得刚来的时候常被调到餐厅帮忙，有一次在传菜时碰到了一位旧友，当时的我手中还端着菜，顿时觉得自己很没有面子，便匆匆走过，没有上前打招呼，此后几天，心里还一直不舒服，认为自己丢了面子，甚至后悔从事酒店工作。看到其他经理及后勤工作人员都和我一样，在餐厅忙不开时有的当起服务员、有的传菜，精神饱满的为大厦的经营工作奉献自己的一份力量时，我才想通了，既然我选择了酒店行业的工作，那么我就要热爱这份工作，尽自己全力去做好本职工作的同时，做为新航的一员，还要以大局为重，服从领导安排，保障大厦各项经营任务的完成。

在工作中，与领导、同事意见不统一是不可避免的，有时还会发生争执，但也正是通过这些事情使我一步步成长。我很庆幸自己在新航工作，能够认识现在的领导，工作遇到难办的事情，是董经理帮我出谋划策，因为工作的事情心烦意乱时，是赵经理陪在我的身边耐心开导，最令我感动的是总经理仝总在工作中对我的悉心教导、和鼓励、方式方法，使我懂得做人要有自己的标准、底限、少走了许多弯路，在工作中有所提高。

在这半年的工作期间，我学到了很多的东西，不仅仅是业务上的知识，更重要的是为人处世的道理。这个社会本来就很复杂，很多时候所需要面对的不单单是工作，还有与人相处的微妙关系，很多事情的处理都是需要与人很好的沟通才可以做起来得心应手，而这一切，都是从书本和学校所学不到的。同时我也发现了自己的一些不足之处，比如，作为酒店的员工，我说话比较直接偶尔会和客户或单位同事发生一误解，但我始终都让自己保持一种宽容，平和的心态去化解一切的不愉快，我相信只要用一颗真诚的心去对待别人，别人也会同样对待你。同时也善于发现别人的优点，尤其是别人在处理问题时的优点，借鉴的同时也在学习，以弥补自己的不足。半年的工作，品尝了酸涩和挫折，忍受过委屈和误解，甘苦自知，冷暖自明，但都坚持了下来，我想，我可以说，我是一个心灵的强者，我不允许自己保存哪怕一丁点的骄傲和傲慢，不允许自己犯任何不可原谅的错误，认认真真，脚踏实地，用自己的素质来成就自己，以更高的要求和目标鞭策。

自己。我踏上了工作岗位，但这只是刚刚的起点，今后的还有更长的路需要自己去走，更多的坎坷需要自己去踏平，还有更高的台阶需要自己去迈。在今后的路上，我会保持清醒的认识，在已有的经历和经验的基础上，持之以恒，巾帼不让须眉，我有这份勇气和信心。

篇四：酒店黄金周销售部工作总结

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店20××年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下:

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，20XX年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对XXXX的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

××年9月份我到酒店担任销售部经理，20XX年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了XXX多家摩托车公司，XX电器，XX公司XXX大学，XX与XX国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

第5篇：某年酒店春节黄金周总结

XX年酒店春节黄金周总结

XX年酒店春节黄金周总结怎么写，以下是小编精心整理的相关内容，希望对大家有所帮助! XX年酒店春节黄金周总结

春节有很多人回家过年，但是对于酒店等餐饮服务业来说正处于忙碌时节，下面是由出国留学网整理的酒店春节接待工作总结，欢迎参考阅读。

春节是中华民族的传统节日，同时也是家人团聚的日子。所谓爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。对于我们这些春节的值班的员工来说“每逢佳节倍思亲”正是大家内心的真实写照。然而这种“思亲”很快就消失在我们所营造出的酒店专属的年味里了。聆听着家人的亲切问候，感受着领导同事间的关怀之情，使20XX年的春天更加温暖。

为了做好春节接待，酒店领导高度重视，统筹安排部署节日期间值班工作，各部门根据实际情况安排轮休。由部门负责人以上管理人员担任值班经理，责任到人，所有值班人员手机24小时开机，坚守岗位，尽职尽责。提高安全防范意识，认真排查各类安全隐患;餐饮部更是下足了功夫，为了防止年底原材料物价上涨，餐饮部经理协同行政总厨和后厨的厨师们开会研究，仔细核算，提前一个月去北京采买春节接待所需的原材料，在源头上对成本加以控制，对酒店能源费用的降低起到了实质性的作用;随着经济的不断发展，客人对酒店菜品质量的要求越来越高，为了适应这种境况，餐饮部领班及以上领导人员开会研讨，决定将去年的套餐800元/桌起价提升至1000元/桌，对于有特殊要求的客人，餐饮部实行了不限制套餐改菜换菜政策，如果客人有要求也可以零点。这样大大提高了菜单的灵活性，极大限度的满足了客人对菜品的要求，不仅增加了酒店收入，还让能够让客人吃到好吃的、想吃的，这一举措得到了酒店领导和客人的一致认可，大力赞扬。

付出必有收获，所失必有所得。在20XX年春节接待中，单除夕当日至初六，总收入达458270元，比去年同期增长了9%。除夕当天，餐厅共接待客人66桌，达781人次，收入92495元，创历史新高，比20XX年竟多出15918元。初一至初五，共接待3552人次，收入达365170元，超出去年同期38510元。初六那天，在全体员工的努力下，酒店接待寿宴76桌，客流量达962人次，仅当日就收入93100元，比去年超出2474元。这样的成绩无疑是节日期间值班人员最大的安慰，我们虽然牺牲了与加人团聚在一起共度佳节的机会，却也成全了很多家庭的团聚欢乐。尤其是看到这样的成绩，大家的心中不免多出了许多欢喜。

节日期间最为特别的风景当属传菜了。由于客人较多，而我们的服务人员又有限，为了防止上菜不及时影响用餐效果，酒店领导高度重视，各兄弟部门积极支援。保安部、工程部、前厅部、办公室、管家部等部门均有同事下来主动传菜。上至老总经理，下至其他部门同事，更有餐饮部经理家属、销售部经理家属，大家团结一心，积极奔走于大厨房与包房之间，及时迅速的将做好的菜品传至备餐间，大大提高了上菜速度.所谓众人拾柴火焰高，春节期间，餐饮从未发生一起由上菜慢导致的投诉，相反，大部分客人都主动夸赞我们的服务周到上菜及时，大家虽然都是累的筋疲力尽，却也乐的津津有味。付出必有回报，要做就做最好。骄人成绩的取得，离不开大家的鼎力相助。

20XX年是充满机遇和挑战的一年，面对越来越严峻的市场形势，相信我们的领导们会统筹帷幄，制定出更加适应社会的经济决策。希望节日期间圆满而又成功的接待，能够给我们酒店新的一年带来新的机遇，以更加振奋的精神、更加昂扬的斗志、更加务实的作风勤勉工作，为完成和超额完成目标任务而努力奋斗，祝愿我们酒店的明天更美好。 XX年酒店春节黄金周总结

“春节”黄金周全市共接待游客万人次，旅游综合收入亿元，与XX年比，分别增长%和%(XX年春节黄金周受雪凝灾害影响，旅游指标数据呈负数)。未发生旅游安全事故，无旅游投诉，旅游市场秩序良好，实现春节黄金周旅游接待“健康、安全、秩序、质量”目标要求。

一、接待情况

1、重点旅游区(点)接待情况

遵义会址旅游区(包括红军烈士陵园)共接待游客万人次;赤水旅游区共接待万人次;遵义动物园接待万人次;盐津河旅游区接待万人次;水晶温泉接待万人次;乌江旅游区接待万人次;雅泉乡村旅游接待万人次。

2、重点星级宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人，客房平均出租率均在60%以上;遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人，客房平均出租率在55%左右。

二、特点及变化

游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。

自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地，其次为本地、贵阳及周边。

游客以探亲访友、休闲度假为主。

城乡互动游增多。

5、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观遵义会议会址大幅度增加，成春节黄金周旅游新亮点。

6、温泉休闲度假游大幅度增长。

7、城郊游、乡村旅游持续增长。

8、过夜游客量大幅度增加。

9、游客人均花费有较大增长。

三、原因分析

1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新闻媒体上投入旅游宣传。

2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动;举办XX中国(遵义)酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动，对外产生了极大影响，预热了旅游市场。

3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设，形成点多面广的旅游线路。

4、南北大交通及景区交通改善。

5、旅游配套服务设施加快改善。XX年我市新增17家星级酒店，其中四星级酒店3家，三星级2家，二星级12家。目前全市有近50家四星级、二星级标准的中高级宾馆酒店投入经营。之外，还有近200家经济型酒店开展经营。

6、各地营造浓郁的节日气氛。市委、市政府举办XX年迎春晚会，红花岗区举办迎春音乐晚会，此外，各地举办迎春书画展、猜灯谜等丰富多彩的活动。

7、天气晴好，适宜出游。

8、节前准备工作充分。各级假日旅游协调机构加强领导，精心组织，周密安排部署春节黄金周旅游各项准备工作。有关职能部门各负其责，开展以旅游安全、旅游市场秩序为重点的检查整治，排除安全隐患，规范旅游市场秩序。

9、各级旅游部门坚守工作岗位。坚持24小时值班，及时为游客提供咨询、投诉等方面服务。

四、存在问题

1、交通对我市旅游业发展的制约仍然明显。

2、重点旅游产品的开发滞后，不适应市场需求。

3、遵义会址旅游区停车场亟待解决。

第6篇：酒店国庆黄金周精编工作总结

…

酒店国庆黄金周工作总结

酒店国庆黄金周工作总结“十一”黄金周全市共接待游客xxx万人次，旅游综合收入xxx亿元，与xxx年比，分别增长51.5%和67.5%。未发生旅游安全事故，无旅游投诉，旅游市场秩序良好，实现十一黄金周旅游接待“健康、安全、秩序、质量”目标要求。节前，通过关注客房预定，我们预感到黄金周的住宿可能会没有往年多。分析原因主要是中秋节也在黄金周内，所以我们把销售政策做了调整，往年黄金周的房价在原房价的基础上上调1%，而今年没有高速，保持了平时的售价。

另外，为了突显亲情服务，我们在中秋佳节当日为每位住宿的宾客配备了月饼和水果，使宾客感受到了中秋佳节的温馨。 一、接待情况1.1、重点旅游区(点)接待情况遵义会址旅游区(包括红军烈士陵园)共接待游客3.67万人次;赤水旅游区共接待2.28万人次;遵义动物园接待1.57万人次;盐津河旅游区接待.32万人次;水晶温泉接待.84万人次; 1 …

乌江旅游区接待.69万人次;雅泉乡村旅游接待1.62万人次。1.2、重点宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人，客房平均出租率均在6%以上;遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人，客房平均出租率在55%左右。二、特点及变化游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地，其次为本地、贵阳及周边。游客以探亲访友、休闲度假为主。城乡互动游增多。 2.1、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观北京风景区大幅度增加，成十一黄金周旅游新亮点。2.2、温泉休闲度假游大幅度增长。2.3、城郊游、乡村旅游持续增长。2.4、过夜游客量大幅度增加。2.5、游客人均花费有较大增长。 三、原因分析1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新

2 …

闻媒体上投入旅游宣传。2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动;举办2xx中国(遵义)酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动，对外产生了极大影响，预热了旅游市场。3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设，形成点多面广的旅游线路。4、南北大交通及景区交通改善。5、旅游配套服务设施加快改善。2xx年我市新增17家酒店，其中四酒店3家，三2家，二12家。目前全市有近5家四、二标准的中高级宾馆酒店投入经营。之外，还有近2家经济型酒店开展经营。6、各地营造浓郁的节日气氛。市委、市政府举办2xx年迎春晚会，红花岗区举办迎春音乐晚会，此外，各地举办迎春书画展、猜灯谜等丰富多彩的活动。7、天气晴好，适宜出游。8、节前准备工作充分。各级假日旅游协调机构加强领导，精心组织，周密安排部署十一黄金周旅游各项准备工作。有关职能部门各负其责，开展以旅游安全、旅游市场秩序为重点的检

3 …

查整治，排除安全隐患，规范旅游市场秩序。9、各级旅游部门坚守工作岗位。坚持24小时值班，及时为游客提供咨询、投诉等方面服务。四、存在问题1、交通对我市旅游业发展的制约仍然明显。2、重点旅游产品的开发滞后，不适应市场需求。3、遵义会址旅游区停车场亟待解决。

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