

# 2023年男装店上半年工作总结(模板7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 男装店上半年工作总结篇一

一个简单有效的方法就是常见的发单子啦。

印点彩页去附近的自行车停车处等发一下。

- 1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。
- 2、遵守企业各项规定，执行上级指示，完成企业下达任务。
- 3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
- 4、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
- 5、负责店铺内货品补齐，商品陈列。
- 6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。
- 7、协助主管与所在商场的沟通与协调。
- 8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
- 9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10、激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

## 男装店上半年工作总结篇二

希努尔男装股份有限公司是目前我国规模最大的男士正装生产基地。公司一直致力于中高档西服、衬衣和服饰产品的研发、制造及销售。经过多年来不断的创新品牌设计和完善管理结构,不仅具备了高品质的产品和强大的营销优势,更形成了优秀的设计团队及稳定的管理团队,使得公司在服装行业中处于领先地位。

### 服装消费大国进入高附加值时代

目前,我国是世界上最大的服装生产国和出口国,更是最大的服装消费国。但国内人均服装消费量却低于世界平均水平。内需市场有着广阔的发展空间。在国内外经济形势不确定、原材料成本波动、劳动力成本优势减弱、出口经济政策的调整和人民币升值等因素影响下,产业调整步伐将加速,自主原创品牌逐渐崛起,服装行业开始由一般加工型向自主设计生产和自主品牌制造型转变。

服装消费与居民收入水平密切相关。伴随国民收入的增加,我国服装消费市场的容量也在不断扩大。根据国家^v^的统计:2004年-2009年限额以上服装批发和零售额的年均增长率为。随着国内中产阶层的不断壮大,国内消费结构不断升级,新服饰消费理念更多地注重品牌、品质、个性化、时尚化,未来国内品牌类服饰的消费将逐步进入黄金增长时期。

我国服装进出口数据显示,国内中高档品牌服装具有较大的发展潜力。尽管我国是西服出口大国,但是出口的西服以中低档产品或者贴牌生产为主,单价普遍较低。同时国内有大量的中高档品牌西服需要进口;进口单价大大高于出口单价。从国内中高档品牌西服出口具有较大的空间及国内品牌替代进口的中高档品牌西服的角度分析,国内中高档西服市场具有较大的

发展潜力。

多年来,我国服装业持续不断的技术改造和产业升级,使得我国服装行业技术水平、产品附加值不断提高,加上近年来出口服装单价的逐步提高,引导行业利润水平不断提升。预计随着服装产业结构的逐步调整优化、行业技术创新的不断推进、产业资源向规模化企业的加速流动和积聚,目前这种因产品附加值提高而引导行业利润上升的趋势将进一步持续。

### 1设计研发实力决定公司地位

希努尔男装拥有一只实力较强的设计研发团队,其研发中心被山东省认定为省级企业技术中心,具备每年3,000多款的设计能力。公司在西服、衬衫面料的研究开发和技术工艺方面均有大量的创新,在运作模式、设计理念和设计水平上位居国内男装行业前列。

### 2高品质产品赢得品牌认可

希努尔男装产品依靠优雅的风格、较高的品位、良好的质量以及优质的服务,使其在国内市场尤其是北方市场具有较高的知名度,公司已拥有一批忠诚、稳定的消费群体。公司“希努尔sinoer”“新郎·希努尔”、“新郎+xinlang”三个商标被认定为中国驰名商标。公司生产的男西服套装、衬衫、西裤等产品获得国家质量监督检验检疫总局授予的“中国名牌产品”称号,还获得中国纺织服装影响力大奖组委会授予的“最具时尚影响力服装产品”称号。

### 3规模经济与营销策略相互支撑

希努尔男装拥有国内规模最大的男士正装生产基地,规模经济效益降低了生产成本,提高了快速交货能力。公司具有国际先进的生产设备和工艺技术,保证了产品的高品质。

## 男装店上半年工作总结篇三

电话服务在酒店对客服务中扮演着重要角色，话务员必须以热情的态度、礼貌的语言、甜美的嗓音、娴熟的技能，体质高效地为客人提供服务。可以说，电话是对客服服务的桥梁，话务员是“只听其悦耳声，不见其微笑声”的幕后服务员。因此，话务员必须具备较好的素质。

- 1) 齿清楚，语言甜美，耳、喉部无慢性疾病。
- 2) 写迅速，反应快。
- 3) 工作认真，记忆力强。
- 4) 较强的外语听说能力，能用三种以上外语为客人提供话务服务。
- 5) 有酒店话务或相似工作经历，熟悉电话业务。
- 6) 熟悉电脑操作及打字。
- 7) 掌握旅游景点及娱乐等方面的知识和信息。
- 8) 有很强的信息沟通能力。

电话服务在酒店对客服务中扮演着很重要的角色，每一位话务员的声音都代表着“酒店的形象”，话务员必须以热情的态度、礼貌的语言、甜美的嗓音、娴熟的技能、优质高效地为客人提供服务。使客人能够通过电话感觉到你的微笑、感觉到你的热情、礼貌和修养，甚至“感觉”到酒店的档次和管理水平。

- 1) 电话转接及留言服务：之后再来话。

#### 4) 报警电话的处理：

a. 接到火警电话时，要了解清楚火情及具体地点。

b. 通知总经理到火灾区域。

c. 通知驻店经理到火灾区域。

d. 通知工程部到火灾区域。

f. 通知保安部到火灾区域。

g. 通知医务室到火灾区域。

h. 通知火灾区域部门领导到火灾区域。

进行以上通知时，话务员必须说明火情及具体地点。

#### 5) 叫醒服务：

a. 话务员对每一个来自在酒店内部的叫醒须重复、确认。

b. 在叫醒记录本上，清楚地记录叫醒日期、房号、时间及记录时间、话务员工号。

c. 及时将叫醒要求输入电脑，检查屏幕及打印机记录是否正确。

d. 夜班话务员须将叫醒记录按时间顺序整理记录在交接班本上，注明整理、输入、核对人并签字。

e. 在当日最早叫醒时间之前，先检查叫醒机是否工作正常，打印机是否正常打印，如发现问题，应及时通知信息中心。

f.叫醒服务要求时间准确，话务员要用中英文亲切自然地向客人问好，告之叫醒时间已到。

g.话务员须注意查看叫醒无人应答的房间号码，及时将这些房号通知客房服务中心，并清楚地记录在交接本上。

1、熟悉本部门的工作业务和工作程序，掌握工作技巧和服务技能。

2、性格外向，机智灵活，能与客人进行良好的沟通。

3、工作认真，细致有耐心。

4、具有大专以上文化程序和较高的外语水平，知识渊博，英语听、说、笔译、口译熟练等。

5、具有熟练的电脑操作和打字技术。

## 男装店上半年工作总结篇四

近期工作在我上任后我会加强对酒店知识的学习，酒店管理的学习，加强自己的各种人际交往能力，在每天的工作中更加认真，对每天维修单任务进行全面的修理和审核，同时也要加强自身的素质和技术能力，提高对各种突发事件的处理能力。

首先决定清洗和维护锅炉，对我们的全自动燃锅炉进行一次系列性全面的保养工作，同时为节省燃油和减少锅炉的维害，我们将对水质进行全面处理。

近期我将带领工程部所有员工对发电机和高低压配电系统进行系统的检查维护、修复工作，发电机和配电线路从酒店建起到现在已经好多年，每一分钟都在工作，每一年都在保养维护如今又到了该维护的时期了，这些系统都已有部份的磨

损和损坏，所以我们必需在近期展开对发电机和配电系统的检查、维护、清洗、修复和加强管理和训练等工作。

酒店一、二楼已开始将由外包工建筑工司进行紧张的改建，我和工程部所有成员将会对这些工程进行质量和技术监督检查，并从中协助在新年黄金周前使其顺利完工。

待解决的问题：

对酒店各部门电脑系统和周边设备进行检查、保养、修理。

另外由于洗衣房设备老化，又在高温和各种酸咸水中工作，经常出现故障，我也将会在今后的工作中加强管理和维护让其能保持工作正常。

由于太阳能的老化和表面污垢，一到冷天或太阳不好就会热水不够用，客人时不时提出水不够热，为了减少这种情况，我也将在后期的工作中进行检查和处理，并在近期会对其进行玻璃表面清洗工作、尽量改善水循环系统。

水泵房的电机控制系统的已有一些失灵，或是损坏，也需要一个技术能力比较强的人去检查修理。

紧跟而来的是对弱电消防系统进行全面系统的检查及故障处理，众所周知酒店的消防报警监控系统都有很大程度上的损坏，为了明年的消防安全和酒店所有人员的人身安全，急需进行更换和修复，让其能保持正常的工作状态。

在此，工作中我还会不断的学习、借鉴，提高自身素质、技术、管理水平，以求完美。

展看未来，我对自己充满信心，对工作我全身充满精神和力量，在锦鹏酒店有我理想和美好未来的憧憬。

我会用我的知识技术，管理技巧，把酒店的设备设施搞得更好，同时为了走向现代化、新时代，适应新潮流，酒店会如我所说的每间客房都有新的改进和变化，实现网络化、数字化、自动化，让客房就是一个高档办公室也是一个温馨家。

以上我也提到了锅炉和热水的问题，为了达到更理想化，我也在构想着能不能我们自己研究设计一个自动电加热水箱系统。这样在天上没有太阳热水不够用或是不够热时我们就可以用电加热而不再用昂贵的燃油了；另由于洗衣房的启用，所以每天都得用锅炉烧蒸气，我们用自来水直接注进锅炉，没有经过特殊的水质处理，从科学角度看多少会对锅炉产生一定程度上损伤，所以我也在构想着，研究设计着是不是能用已经报废的过滤水箱来做一个大型的水质处理器，让我们都报着成功的希望吧、毕竟这些都是一种美好的设想，如能把这些构想变成事实那么对我们的工作，对酒店的成本和服务上都会有很大的改善。

为了完成以上我所说的目标也为了我工作的顺利开展，为酒店设备的能高效正常的工作，我在今后的的工作中将会更加认真，负责的去工作，更加会全身心的去投入到工作当中去，更加的去努力学习新的知识和技术，还有更加科学的管理技巧；我会尽我的能力用我最热情的工作情绪去工作，用最科学的管理技巧，的技术把工程部搞得更好，更团结，更能发挥和体现自身和团体的价值和意义。

## 男装店上半年工作总结篇五

### 1、工作岗位和心态：

我认同我服务的专业性，不良情绪不影响工作。我愿意用专业知识服务客户，体现自我价值。

### 2. 行为和外貌：

衣着整洁，有正确的徽章，发型漂亮得体，外表大方，行为文明，能让顾客产生信任感。

### 3. 专业服务和态度：

热情问候，微笑，熟练使用礼貌用语。咨询回答专业、耐心、细致、准确，让客户满意。

### 4. 卖药：

向顾客销售和推荐药物是店员的主要职责。对于常见疾病，销售人员应该能够指导用药。

### 5. 了解处方：

店员要学会鉴别、分析、调配处方，注意配伍禁忌。

### 6、鉴别药品的真伪：

商店应该学会如何使用感官识别来识别药物的真实性。

### 7. 负责货物的验收和退货。

### 8、做好药品维护工作：

把握药品的本质属性，采用不同的存储方式对药品进行维护。

### 9. 显示计数

将货物摆放在货架上，根据货物陈列的要求安排布局，跟踪堆放货物的销售情况，及时补充。

### 10. 执行公司的促销计划，检查价格标签和促销海报的可用性。

### 11、积极参加各种培训，努力提高自身素质。

## 12. 实施gsp□

### 第二，工作流程

- 1、营业前做好柜台、货架、商品和地面等环境卫生，玻璃干净、整洁、明亮。
2. 在营业期间准备必要的用品和用具。
3. 补货，在专柜补短款，检查专柜所列商品是否齐全，及时检查专柜是否有新商品。
4. 营业期间，柜台和货架上的陈列商品应随时保持足够的整洁，不应出现陈列商品短缺和陈列混乱的情况。
5. 检查柜台和库存的货物数量是否足够。不足时，及时填写“缺货计划”，并通知补货，确保所有商品不缺货。
6. 货物到达柜台时，必须认真清点验收，及时放在柜台上。同时，他们应与经销商合作，将剩余的货物分类并整齐地堆放在储存板上或货架上。
7. 随时准备为客户提供服务。当顾客发现需要导购和服务时，应立即上前，以友好真诚的态度为其提供各种服务。
- 8、努力提高自己的经营水平，对每件商品的价格、产地、规格和特点负责任。
9. 随时保持物品和环境的卫生。
- 10、交接班时，接班人员应告知商品销售有无补货和需要补货的商品，做到交接清楚，补货无重复。
11. 维护店内设备设施，爱护公共财产。

热情问候，微笑，熟练使用礼貌用语。咨询回答专业、耐心、细致、准确，让客户满意。

#### 4. 卖药：

向顾客销售和推荐药物是店员的主要职责。对于常见疾病，销售人员应该能够指导用药。

#### 5. 了解处方：

店员要学会鉴别、分析、调配处方，注意配伍禁忌。

#### 6. 鉴别药品的真伪：

商店应该学会如何使用感官识别来识别药物的真实性。

#### 7. 负责货物的验收和退货。

#### 8、做好药品维护工作：

把握药品的本质属性，采用不同的存储方式对药品进行维护。

#### 9. 显示计数

将货物摆放在货架上，根据货物陈列的要求安排布局，跟踪堆放货物的销售情况，及时补充。

#### 10. 执行公司的促销计划，检查价格标签和促销海报的可用性。

#### 11、积极参加各种培训，努力提高自身素质。

#### 12. 实施gsp□

### 第三，工作流程

- 1、营业前做好柜台、货架、商品和地面等环境卫生，玻璃干净、整洁、明亮。
2. 在营业期间准备必要的用品和用具。
3. 补货，在专柜补短款，检查专柜所列商品是否齐全，及时检查专柜是否有新商品。
4. 营业期间，柜台和货架上的陈列商品应随时保持足够的整洁，不应出现陈列商品短缺和陈列混乱的情况。
5. 检查柜台和库存的货物数量是否足够。不足时，及时填写“缺货计划”，并通知补货，确保所有商品不缺货。
6. 货物到达柜台时，必须认真清点验收，及时放在柜台上。同时，他们应与经销商合作，将剩余的货物分类并整齐地堆放在储存板上或货架上。
7. 随时准备为客户提供服务。当顾客发现需要导购和服务时，应立即上前，以友好真诚的态度为其提供各种服务。
- 7、观察销售环境，注意防止商品被盗。遇有可疑情况和紧急情况，保持冷静，及时通知其他同事一起处理。
- 8、努力提高自己的经营水平，对每件商品的价格、产地、规格和特点负责任。
9. 随时保持物品和环境的卫生。
- 10、交接班时，接班人员应告知商品销售有无补货和需要补货的商品，做到交接清楚，补货无重复。
11. 维护店内设备设施，爱护公共财产。
- 12、营业员必须坚守工作岗位，不得串岗、无故请假，如有

事请假必须委托给经理和其他员工。

## 男装店上半年工作总结篇六

### 1、区市场分析预测

区近几年来随着市政府、省政府各级机关的办公楼的落成使用，国际会展中心投入使用，附近的高级、豪华住宅区相继交付业主使用，使得本区商业活跃，经济发展迅速，目前酒店业十分看好，在市内□xx区酒店的入住率和平均房价是的。现在的情况是高酒店较少，只有大富豪大酒店等四家四酒店，另一家按五酒店标准设计和三家四酒店标准设计的酒店最快的可以在20xx年6月份完工试业，其余为三中下档、抵挡饭店、娱乐企业，大约有140家，从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高酒店在两年内竞争不算激烈，可以从容采用各种应对措施稳定客源。

### 2、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在区甚至在本市称得上本店的竞争对手的不是在市区的五家五酒店，而是附近的四大富豪大酒店和没有评星的银座国际公寓会馆。

大富豪大酒店是一家按五酒店标准设计的和本酒店同时开业的，评上四的高酒店。该酒店以前卫的娱乐业和多变的饮食风味，利用互联网进行营销，赢得了本区域豪华住宅区比较富有的商业人士、香港、台湾和南洋华侨华人商人青睐。该酒店的优势在于娱乐业和饮食方面，该饭店被列为竞争对手另一个主要原因是该酒店按五标准设计，只是由于试业时期，出现部门之间合作配合不顺畅导致服务质量下降而被评为四，现在他们经过整改，经营日趋成熟，市场占有率不断上升，目前正为评五而努力，顺利的话□20xx年年底就可以评为五的

了；他们的不足是太注重娱乐和餐饮业（也是他们的优势），称不上严格意义的商务酒店，而本区旅游业是以商务活动为主，导致他们客源不稳定，也由于娱乐业和餐饮业容易模仿，酒店要不断对娱乐业和餐饮业进行创新才能保持客源。

银座国际公寓会馆是一家国际知名财团控股的商务型国际公寓，虽然没有参加评星，但其按五标准设计的商务套间，拥有十万多平米高级写字楼，商务设施一应俱全，类似于有家的感觉的长住型饭店，却兼有完善的商务作用，该公寓除了拥有国内外30多家国内外知名企业进驻外，在散客方面很博得西方商务客人的欢心，因此，在商务方面，银座国际公寓牢牢掌握着一部分成功的事业型客人，原因是这部分客人偏执于工作，对于娱乐和饮食方面却不讲究，独立自主惯了，有一个完善的服务环境就很符合他们的心意了。他们的优势是商务服务周全，家居式公寓服务体贴入微，他们的不足是缺乏娱乐恶化餐饮方面的服务，加之上帝式的服务标准化缺乏一种亲切感，使人如住后有一种莫名的压抑感，不符合中国人的生活习惯，至少会缺少本市政界和政界相关客人。

### 3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：现今是区的五酒店，在品牌和档次上就有一定的独占性和排他性，拥有庞大的高级、豪华商务活动场所和完善的商务服务，可以招揽到商务、展览、学术会议方面的顾客；拥有齐全的高档娱乐餐饮场所，可以招徕商界、政界、文化界等各界宴请和高级、豪华住宅区的客人；由于政府微妙关系，吸引了31家国内外知名企业进驻。此外，酒店营造的龙文化特色氛围很获得政界人士、商界名士、海内外华人华侨的认同。

酒店不足：高处不胜寒，有些散客对酒店有一种畏惧心理而不敢入住，而我们的宗旨是“让每一位顾客慕名而来，满意而归”，在公关上陷入了托大误区；在娱乐和餐饮上项目虽精品不少，但创新不多、更新不快，在与大富豪大酒店竞争

中，在价位和项目创新上处于劣势；在商务方面，本酒店虽然服务设施完善，但在宣传方面，却不能体现出来，在广告策划上没有反映出我们的品牌和优势，在与银座常住型客户竞争上处于守势。

#### 4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模式，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能；然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围；接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同；第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务；第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意化；最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

#### 5□20xx年本酒店客源预测

20xx年稳定客源依然是政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，这部分客源稳有70%以上；机会客源，节假日、节庆日本市重要企业举行的庆功会和庆祝会，附近高级、豪华住宅小区住户举行的各种宴请，三个黄金周的旅游者，这种客源占到15%；潜在客源是换了口味，改变观念的其他酒店的客人（包括市区酒店的），根据过去经验，大约有10%。这就是酒店几年入住率来一直达到95%以上的原因，因为5%用于控房调剂。

#### 1□20xx年本酒店市场定位

我们的定位是走e—hotel智能酒店的道路。什么是智能型商务酒店呢？众所周知，从事商务活动的人士对于互联网的依赖性越来越强，对于酒店在这方面要提供的服务要求也越来越

高。目前，在这一方面我店跟其他的竞争酒店在功能方面并没有突出优势。我们跟其他竞争对手所能提供给客户的互联网的服务仅限于客房的宽带接入，然而人家除了这方面之外，在娱乐和餐饮方面都比我们强。要争取竞争优势，我们只能在商务服务方面做一个更深层次提高。其实，智能型e—hotel除了宽带之外，还应包括无线宽带上网、大容量的免费邮箱的提供、店内无线电话的使用、网上实时查询、预订、每个客房，甚至酒吧、酒廊、餐厅都有配备供客人上网工作的电脑，而这些恰好是所谓的商务型的我们的竞争对手所不具备的。我们酒店开创了本区酒店业的先河，我们曾是本区酒店业的龙头，但正如美国一样，随着西欧、日本的崛起，冷战过后俄罗斯还有一定实力，中国和平崛起，世界格局出现了多极化，它还保着超级大国的地位，影响力却大大降低了，随着众多酒店的出现，我们的所谓龙头的地位和影响力大大降低了。所以我们必须抱着敢于创新的态度，用国际性的商务型酒店的理念来重新打造我们的酒店，我们要做本区一流的智能化商务型酒店，只有这样才能保证我店在本区龙头酒店的地位。

## 2 20xx年本酒店营销目标

20xx年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导（包括商务散客、商务会议、宴会），旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他省区和国际上的，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为国内外知名商务品牌。努力扩大和保持现有的政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，保持顾客的忠诚度，为今后五年内竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定了不同的价格，月日团队、散客比例，每天营业收入，月度完成任务及各月份工作重点和目标。（实际上我们酒店每天都顾客盈门）

(1)、旺季：1、2、3、4、5、10、11、12月份

一月和二月做好春节客房、餐饮、会议和娱乐的销售工作，使客房入住率继续稳定在95%左右，按照今年酒店在餐饮和娱乐方面的一直以18.5%左右的发展速度算，餐饮每天营业额在去年同期平均每天50万元的基础上增加20%达到60万元，娱乐销售每天比去年同期增长20%，这是完成有可能的。实际上20xx年全年目标均是这样的。

20xx年1月和2月份：

- 1、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。
- 2、加强会务促销。
- 3、加强商务促销和协议签订。
- 4、加强婚宴促销。
- 5、加强“三八节”活动促销。

20xx年3月份：

- 1、加强会务、商务客人促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、“五一”黄金周—————客房销售3月中下旬完成促销及接待方案。

20xx年4月份：

- 1、加强会务、商务客人促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。

4、制定“母亲节”活动方案并促销；母亲节——————以“献给母亲的爱”为主题进行餐、房组合销售。（五月第二个星期天）

20xx年11月、12月份：

1、加强对春节市场调查。

2、加强会务促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、加强婚宴促销。

其中黄金周月份：10、2、5，三个月

10月工作重点：

1、加强会议促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、同餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节————圣诞大餐。10月上旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案，各项工作逐步开展。

（1）餐饮部10月下旬完成制作方案。

(2) 销售部、餐饮部10月下旬完成广告宣传促销方案及环境布置方案，由于春节、元宵节、情人节时间相近，可贯穿起来。

20xx年2月份（本月只有28天）：

本月工作重点：

- 1、加强会议促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、加强“三八节”活动促销。

20xx年5月份（31天）

a五一黄金周，全部七天

本月工作重点：

为主题进行餐、房组合销售。（六月第三个星期天）

- 2、加强“六一”儿童节、父亲节活动促销。
- 3、加强商务促销。

(2)、平季：7、8月份

a□20xx年7月（31天□□20xx年8月（31天）：

本阶段各月工作重点：

7月份：

- 1、加强暑期师生活动促销，加强商务散客促销。

2、制定“学生谢师宴”方案、中秋节活动方案和促销——7月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

3、中秋节月饼促销，7月中下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

8月份：

4、（1）、加强暑期师生活动促销。（2）、加强“学生谢师宴”促销。

5、加强商务散客促销，制定出9月份团、散用房与月饼奖励促销方案。

6、国庆节客房、节后婚宴——8月下旬餐饮部完成制作圣诞菜单方案，餐饮、销售部完成接待及促销方案。

（3）、淡季：6、9月份

a□20xx年6月（30天□□20xx年9月（30天）：

各月工作重点：

6月份：

1、加强对“高考房”市场调查。

2、加强暑期师生活动促销。

3、加强商务促销。

9月份：

1、加强会务促销。

2、加强商务促销。

3、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。

4、制定“圣诞”活动方案。

(4)、预算全年客房营业收入：万元

年平均开房率：95%

每日可供租房数：750×95%间

计划每日出租房数：团体：散客7：25

平均房价：团队：2500元/间，散客：3000元/间。

会务设施和其它代理收入：万元

餐饮收入：万元

娱乐经营收入：万元

总计：万元

20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，因此合适本酒店的营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定20xx年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip俱乐部”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入。俱乐部营销是一种网络会

员制营销方式，它以建立会员制为发展导向，在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的市场潜力；在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色；强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户□abc分析法中的a类产品销售额/利润率少数的多数。

营销特色策略，策划活动包括：降低房价，免费提供停车场，聚龙湾国际俱乐部，聚龙湾公务旅行者计划，政府价格，退休人员计划，设立团体可用银行，无烟客房，残疾人客房等，与“酒店vip俱乐部”计划相结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

## 2、销售策略

以内部营销为本，酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工职效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。此外，在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则□a优质的全面质量管理，让客人使

用的产品组合□b“顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎能够都得到满足□c追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略，要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的.把握度，在实际操作中，如果预定员预定了一位客人，这个客人check in后我们就给这位预定员20元的奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。如果接待员把一间名商居的房间卖给一个walk in的客人，或者说服一个预定了普通楼层的客人入住行政楼层，我们也给他20元的奖励。我们的原则是：一间=20元。

### 3、公关宣传计划

聚龙湾大酒店从开业至今在公关方面的投入相对比较少。正常来讲，这方面的投入应该占到总投入的5%，新酒店应该占到8%。相对而言，我们的广告宣传力度是不够的，尤其是20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，新酒店为了迅速打开自己的知名度和美誉度，广告宣传已经到达了铺天盖地的程度，有的新酒店甚至广告费用已经占到了10%。所以，如果我们还保持以往在广告宣传方面的力度的话，我们将处于十分被动的地位。况且，从20xx年开始，我们已决定把我店打造成首家智能型的五的酒店。所以，广告宣传必不可少□20xx年的广告宣传要占到总投入的5%。我们会选择针对性的广告媒体来进行广告投放，我们还将计划与各大电视传媒联手拍摄我店的专题短片。另外，由于我店从开业至今从未拍过一条正式的，能与国际接轨的酒店宣传片，建议在20xx年筹拍此片，以供在各大媒体投放使用。

1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找

出原因和研究好对策。

2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。

3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

1。年度计划控制：由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2。获利性控制：由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店赢利或亏损情况。

## 男装店上半年工作总结篇七

1. 审核和调整了以前完成的账目，及时改正一些账务上的错误。

2. 配合销售部门做好销售结算开票，督促销售货款及时回笼，合理使用资金。

3. 根据会计制度与准则结合实际状况，进行业务核算，及时进行记账、登帐、编制各种会计财务报表；做好财务最基本工作，所有账实相符，支出思考合理性，做到出有凭，入有据；在做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

这个月最最重要的工作就是xx年度帐的审计工作和统计年报

工作。

对于我来说，这项工作给我的压力很大，这个审计过程的顺利与否，直接证明了这一年来我们在财务工作上的成绩，值得欣慰的是，没有什么大问题，只有一些数据需要核实证明一下就能够了，连给我们做审计的注册会计师也夸我们今年的帐比去年的做的清楚多了，基本上没有什么问题了。这对于我们来说就是最大的鼓舞和信心。

再有就是<sup>v</sup>的年报工作，以前的统计申报工作是会计公司负责上报的，我们自己没有接触过这种报表，所以今年的统计年报对于我们来说也是一个挑战，每一个数字都要查几遍，算几遍，不会的，不懂得也及时向<sup>v</sup>商调队的老师请教，在我们的共同努力下最后全部审核透过。

下面是总结的一些关于财务上面的问题：

由于新来的实习生是在年底进入我们公司的，临近年关，所以没有把工作具体的分工到个人，这也就造成了有些事，做完之后没有人整理、记录，甚至出现问题没有人承担职责的现象。所以，在这个月，我们重新分配了一下工作，定人定岗，每个人每一天务必上交详细的工作记录，避免此现象的再次产生。

还有就是做事情粗心，财务工作最重要的就是要有细心，其次是用心，再者就是耐心，如果是因为自己不细心的结果而感到委屈的话，大可不必，只要做到以后耐心的用心仔细对待每一件工作就好了。在那里也对给大家带来麻烦的同事说声抱歉，人总是会犯一些错误，期望大家再给一次机会，让我们慢慢成长起来。

下月公司财务部的重点工作主要是加强对新员工的学习培训，以及完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作资料具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，

圆满完成公司交给的各项工作任务。

新的一月又开始了，财务部还有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，这些就应是以后财务要重点思考和解决的问题，也是每一位安都人如何提高自我、服务企业所要思考和改善的必修课。作为财务人员，我们在公司加强财务管理、规范经济行为等方面还应尽更大的义务与职责。我们将不断地总结和反省，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。