

# 2023年酒吧营销主管工作计划(汇总5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 酒吧营销主管工作计划篇一

二、活动地点：

三、活动项目：姜太公钓鱼、敲锣打鼓贺新春、春种秋收(团队项目)、摸着石头过河(团队项目)、一反常态(团队项目)

四、报名方法：

1、春种秋收(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。

2、摸着石头过河(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。注：如科室人员不够可以邀请其他科室人员参加。

其他游艺项目不限制报名人数，在不影响工作情况下人人参加。

五、活动项目规则与奖励办法

1、姜太公钓鱼(单人单项)

活动规则：参与者手持一根“鱼竿”，“鱼竿”由一根米长的木棍、一根1米长的细绳和一个牙签(牙签做鱼钩)组成。“鱼”是六个啤酒瓶，地上铺上报纸保护啤酒瓶，以免

摔碎。要求参与者在1分钟的时间里使用“鱼竿”钓起啤酒瓶。

奖励办法：此活动取用时最短、钓到“鱼”最多者。取一、二、三等奖，允许并列。其他参与者获得纪念奖。

## 2、敲锣打鼓贺新春(单人单项)

奖励办法：击中者获得优胜奖，未击中者获纪念奖。

## 3、春种秋收(团队项目)

花取回跑回起点递给第三位运动员，第三位运动员将4束鲜花依次插到4个瓶子里跑回，击掌交接后下位运动员出发；如上述方法循环，至四位运动员全部完成。全部完成的用时最少的队伍获胜。

瓶子不能倒地，如倒地须及时扶起，并计算犯规一次，加时3秒；鲜花必须插在瓶子里。如没插准、掉地上、须及时重插，且不能碰倒瓶子。

奖励办法：本活动取团体一等奖。其他队伍发给纪念奖。

## 4、摸着石头过河(团队项目)

活动规则：每队4人，迎面接力，每道3块“石头”（木板长20cm宽10cm高5cm）[]赛距为15米，开赛前，参赛队员在各自赛道的起点线后，第一名队员手持一块石头，两脚分别站在起点线后的两块石头上。发令后，队员先将手中石头放置在前方适当位置，然后脚踩在前方石头上，再取回身后的石头并放置在前方适当位置，依次反复前进直至终点，以人过终点线后捡起终点线内的最后一块石头为完成，第二名队员同样方式返回，依次进行，直至4名队员全部完成即为该队成功。队员双脚须各踩在一块石头上才能去拾身后空出的石头，途中队员身体的任何部位均不得触及地面，单手、单脚触地

一次加时2秒。如双手、双脚触地，即从该队员起跑处重来。

奖惩规则：取用时最少的团队获得一等奖，其他队伍发给纪念奖。

## 5、一反常态(团队项目)

活动规则：每队派出来4名队员，排成一列，主持人念出口令或动作，相对应的每队成员做出相反的动作，动做错误的人直接出局淘汰，在1分钟的时间内，剩余人数最多的队伍获胜。例如：主持人说举右手，队员则举左手，说抬左脚，队员则抬右脚。奖励办法：该活动取一等奖。其他人员获得纪念奖。

## 六、活动组织工作

公司办工会负责比赛组织工作，各工会委员、工会组长负责各室人员报名。

活动总负责：

### 1、姜太公钓鱼(单人单项)

裁判员：、

### 2、敲锣打鼓贺新春(单人单项)

裁判员：、

### 3、春种秋收(团队项目)

裁判员：、

### 4、摸着石头过河(团队项目)

裁判员：、

5、一反常态(团队项目)

主持人、裁判员、

## 酒吧营销主管工作计划篇二

姓名：张xx性别：女

民族：汉政治面目：团员

学历(学位)：学士专业：商业企业管理

联系地址□xx邮编□xx

email address□ xx 呼机□xx

教育背景

毕业院校□xx工业大学 xx-xx 经济管理系

另：其他培训情况

工作经历

\*xx---至今 xx公司

企划部高级主管

成绩：有效合理的市场策略使公司产品xx成为同业知名品牌、产品销售额稳步提升、达以公司预期销售目标。

\*xx---xx x国际知名企业

市场主任

成绩：公司形象及企业文化得到广泛传播，深入人心。产品销售及市场占有率稳步提高，成为同业知名品牌。

\*XX---XX XX电讯公司

企划部助理经理

业余爱好

爱好广泛。喜爱球类运动及爬山，大学曾任校足球队队员。另外还喜欢唱歌、音乐等。

个人简介

多年来供职于大中型企业的市场、策划部门，使我积累了丰富的的工作经验，对把握市场动态、进行整体市场策划与实施都有深入地研究，并自修了市场营销与管理本科课程。我工作认真、负责，喜欢接受新的挑战并努力完成。

## 酒吧营销主管工作计划篇三

尊敬的主管、经理：

你好！

在酒店工作一段时间中，学到了很多知识，酒店的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在酒店里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久。酒店的环境对于服务员很照顾很保护(至少对于我们的个人利益来说)。鉴于我的个性要在酒店自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内

向，其实，这不管是对于酒店培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

酒店近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在7/15左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一段时间。但是我还是希望经理理解。

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！

最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

敬爱的主管、经理：

你好！

在酒店工作一段时间酒店的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久。酒店的环境对于服务员很照顾很保护(至少对于我们的个人利益来说)。鉴于我的个性要在酒店自我提升及成长或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

酒店近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望可以尽快完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一段时间。但是我还是希望经理理解。

我希望在我提交这份辞程的时候，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

本人因故不能在酒店继续工作，现提出一个月后离开酒店，敬请批准办理离店手续。

辞职人□xxx

年月日

敬的领导:

在酒店里，领导们也对我十分的关心，从刚进入酒店开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是酒店里年龄最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

人往高处走，这句千古不变的名言似乎在什么时候都非常适用，但是对于我来说，讲这句话时，声音是哽咽的，因为我马上就要离开我工作了三年多的酒店，离开与我并肩工作了三年多时间的同事和关心我的领导们。当我做出这个决定的时候，心中的波澜久久不能平息。而在我把这个决定告诉您的时候，王总，您又是那样的通情达理，不仅语重心长地替我权衡利弊，分析情况，提醒我要做好家人的解释工作，而且又在办理手续方面给予我各种便利和一定的补偿，我真的

不知该说什么才好。也许，千言万语也抵不过一句感谢，我想再对您说一声“谢谢您，王总”！

高总，在这里，祝愿您的事业能够得到不断的进步，祝愿酒店在您的领导下蒸蒸日上，也真诚的祝福您在未来的人生旅途中一帆风顺。（面试网 <http://>）

此致

敬礼！

辞职人□xxx

年月日

尊敬的领导：

首先感谢你们在百忙之中抽出时间阅读和批复我的辞职报告。

承蒙你们的关心和照顾，使我在xx酒店北京分号度过了三年零九个月的美好时光，从中也让我学到和懂得了许多为人处世的道理。能与全体新老员工一起走过这一段平凡而难忘的人生北漂之路，这份情感不是可以用任何言语来表达的。再次衷心感谢你们和各部门经理在过去的日子里所给予我无微不至地关心和帮助。

作为一名xx员工，虽然我年过半百，但是依旧非常认真负责地去做好每一项工作，每天工作均在10小时以上，每逢星期天也从不休息，自觉地起着一位老同志该有的模范带头作用。但是，薪金收入与我所付出的辛勤劳动根本没有充分体现出来，很抱歉我只能提出离职辞呈，恳请你们于2011年12月31日前安排好合适的人员接收我的工作并批准我于当日离职为感。

接下来我依然会用心工作，站好最后一班岗，并认真地做好离职前的一切交接工作。最后祝你们和你们的家属身体健康，工作顺利！也衷心祝愿xx酒店北京三家分号顾客盈门，生意兴隆。

特此报告，望批复为盼！

辞职人□xxx

年月日

尊敬的领导：

随着时间的流逝，斗转星移，您多年积累的工作经验与个人才干也得到充分的施展。这时的您已成为我们酒店的总经理。您在上任之后，制定了一系列的政策与方针，重新定位了酒店的经营策略，不断地尝试新的机制与嘉奖、分配措施，力争让酒店的经济效益不断迈上新高，也让酒店员工的福利待遇如芝麻开花一般节节高攀。更让人钦佩的是，在今年的非典时代，同行中大多数都以停业减薪的方法来回避这场灾害时，您却以审时度势的眼光，作出在做好预防工作的同时持续经营的决定，酒店也因此没有为客源的减少而受到大的丧失，职工的正常收入与福利也未受到任何的影响。可能这一切的一切在您眼里看来也许只是为员工办了一点实事而已，可在我们眼里，在我们心里都认为这才是一件大事，这才是为员工谋利益的举动，这才是一位被员工在心里面所认可的老总！

因为我是酒店里年纪最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感到。这是一种以前在集体里未曾有过的感到，很温馨，很骄傲，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感到不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

而我，作为这个集体的一份子，更加感到到您对员工的关心与培养。您确定想到，酒店要想在竞争激烈的社会中立于不败之地，人才的培养与发展是不可疏忽的环节之一；对于酒店里为数不多的年轻人来说，要想在酒店里得到长足的发展，就必须得到管理的岗位上去锤炼不可。恰恰是在酒店飞速发展的时刻，您也有意识的让我走到了管理的岗上来，盼望我从中能够学到一些管理的经验和处理各种关系的措施，为酒店的发展起到应有的作用。这是我人生中的又一个“第一”次，即第一次在工作中得到升职，对于一个初涉社会没多久的年轻人来说，它是一种鼓励，一种鞭策，一种锤炼，对我而言，这正是您对我工作的一种确定，给我的一种鼓舞。在这里，我非常感谢您给我的这次机会，也想借此在这里向您说一声：“谢谢”！

也许，千言万语也抵不过一句感谢，我想再对您说一声“谢谢您”！万水千山多变换，人生犹如戏一场。人的一生可能都要扮演很多角色，也可能要走过很多的路才干达到必定高度，取得一些成绩，得到众人的认可，成为主演。

人往高处走，这句千古不变的名言似乎在什么时候都非常实用，但是对于我来说，讲这句话时，声音是哽咽的，因为我马上就要离开我工作了三年多的酒店，离开与我并肩工作了三年多时间的同事和关心我的领导们。当我做出这个决定的时候，心中的波涛久久不能平息。而在我把这个决定告诉您的时候，您又是那样的通情达理，不仅语重心长地替我衡量利弊，分析情况，提示我要做好家人的说明工作，而且又在办理手续方面给予我各种方便和必定的补偿，我真的不知该说什么才好。

在这里，我衷心的祝贺您扮演的角色可以得到更多人的认可，祝贺您的事业能够得到不断的进步，祝贺酒店在您的领导下蒸蒸日上，也真挚的祝福您在未来的人生旅途中一帆风顺，做主演中的主演。

辞职人□xxx

年月日

## 酒吧营销主管工作计划篇四

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。

2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。

3、负责酒店的广告策划宣传工作。

4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。

5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。

6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。

7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。

8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。

9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。

10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。

11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定营销方案及优惠规定等。

12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人员参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。

13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。

14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。

15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部

门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

## 酒吧营销主管工作计划篇五

在今年的工作中,我首先还是要跟着经理的步子朝前走。不管经理走得是大步还是小步,我作为一个经理助理,我不能脱离经理而越级去工作,那样的话不仅是给经理添乱,也是在给酒店添乱,我首先要认清的还是我作为一个经理助理的位置,是一个辅助工作的位置。在去年的工作中,我这一点做得还是算不错的,但我有些担心今年自己做得久了,会有那种浮躁急切的心情,会丢了那份踏实和勤恳。所以我在今年的工作计划中,首先得记下这一点,以防自己迷失了方向。

经理是我们酒店的总务经理,他的工作应该可以说是我们酒店里面最多最杂的工作了,我想我的存在也给了经理一

定的安慰，毕竟有一个人可以全心全意的帮着他做完酒店里需要他来完成的的事情，我这个经理助理的岗位还是非常有存在的必要的。我会在今年的工作中继续协作经理完成我们酒店那些又多又杂的工作，把我们酒店的服务工作做好，让每一个来我们酒店消费的客人都被我们酒店的服务所打动，让他们记住我们酒店对每一位客人的体贴和关怀。总之，我就是经理的兵，经理让我到哪我就到哪，协助经理做好一切该做好的工作。

如果可以，我也愿意在今年帮助经理抗下一些酒店的重担。在去年半年跟随经理的过程中，我知道经理每天都是披星戴月的在忙，这让我看在眼里很心酸，毕竟他作为我的领导，比我还要忙几千万倍，让我这个做助理的觉得自己没能够帮经理分担一些重担。一是经理可能对我这个刚来的助理还不够放心，二是或许经理就是一个啥事儿都喜欢亲力亲为的人，他一定要这样自己完成那些重担，他才能够放下的去休息。在今年里，我争取取得经理的绝对信任，帮助经理分担一点经理在酒店里的重担！