

驻训的思想汇报(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

驻训的思想汇报篇一

以教育的“三个面向”为指针，以学校教导处工作计划为指导，坚持以教学为中心、质量为生命，深化内改，细化管理，加强教学研究，提高教师素质，进一步转变教学教育观念，改进教育教学方法，以“新课程、新理念、新课堂”为研究重点加强学习，积极开展教学活动，全面实施素质教育，培养学生的计算能力、思维能力、操作能力、应用能力和空间观念，使学生学会学习，使我们教研组数学教学、教研质量再上新台阶。

二、工作目标：

1. 加强现代教育理论学习，不断更新教学理论，优化教学观念。鼓励教师利用业余时间阅读，做读书笔记，进一步提升自己的教育、教学理论水平。组织教师积极参加每周四下午的教研活动。鼓励教师踊跃发言并做好业务笔记。
2. 加强数学课改组成员的研究意识，把“有效整合一年级学生数学作业中错题”作为本学期的研究重点，并能把研究的过程、研究的思想及时辐射到各学校，帮助广大教师解决教学中的实际问题，逐步抓好学生自主合作学习方式的探究。
3. 在教师认真学习、深入教改实践的基础上，让教师在教育理论、个人观点与教改实践的对话中进一步激活思想，不断总结。本学期将继续组织参加上级各部门组织的各类评比活

动，组织教学案例(设计)评比活动。

4、加强“同课异构”的研究力度。组织全组教师参加学校的听评课活动，共同研究，共同成长，让学生得到实惠。做到在教学实践中不断学习，认真领会新标准、新理念，汲取优秀的经验，不断充实自己，提高组内教师的业务素质和教研能力。继续开展学习听课、上研究课观摩课、课堂教学评价，带动数学教师队伍素质的全面提高。

5. 重视学生数学学习习惯的培养。才能从根本上促进每位学生的发展。以有效的课堂教学实践为研究重点，让学生生动地、富有个性地学习，让每一堂数学课都能成为学生成长的一个起点。

6. 继续搞好“减负增效”工作，积极辅导学习困难学生，使他们在各自原有水平上得到相应的提高，有针对性地查漏补缺，避免繁杂、无效、重复的练习，减轻学生负担。

驻训的思想汇报篇二

20xx年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

现将工作总结如下：

- 1、托盘要领， 房间送餐的流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

1、上级是下级的模范， 我一直坚持以身作则， 所以我的班组非常团结。

2、我对任何人都一样， 公平、公正、公开做事。

3、以人为本， 人与人的性格多方面的管理方式。

4□20xx年传菜全年离职人数23人□20xx年传菜全年离职人数4人□20xx年是比较稳定的一年。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

1、人手不足， 忙的时候导致菜肴造型变形， 体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺， 导致现代的年轻人都是宝贝， 越来越不会干活， 越来越被爸爸妈妈宠坏， 只是追求金钱、不知道为他人换位思考， 做今天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是必须及时解决的最大问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分的人员思想过于反常，没法沟通，导致监督的力度不到位。

总之□20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进！祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌！

驻训的思想汇报篇三

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。 2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。 3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。 4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。 5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。 6. 先友后单，与客户

发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

驻训的思想汇报篇四

日月轮转，一年终于又转过了一圈。看着一年的结束，我感到松了一口气后，却有不不禁担心起来。过去的一年里，我在领导的指导下，顺利的完成了20__年的采购工作。并且在前段时间也结束了对年末的总结工作。

在总结中，我重新的认识了自己这一年的工作。尽管在当初还认为自己做的还可以，但是在全面的看过来以后，我发现自己还是有很多不足的地方。尤其是很多可以做好的地方，自己都敷衍的结束了工作，并没有起到一个采购应有的效果。

现在，为了在下一年能更好的完成自己的工作，我对自己的工作计划如下：

一、个人学习计划

要做好工作，先做好自己。自己作为采购部的一员，在过去一年的工作上实在称不上合格，为了能在之后的工作中有所提升，我在这20__年里要率先对自己的能力做出提升。

首先，在个人的思想上要有明确的定位，自己是__公司的采购员，在工作中不仅仅是将公司所需的材料购买回来！还要在采购当中，尽可能的为公司节省，节约，这才是采购！

当然，在工作中我还要紧跟公司的发展理念，做到根据公司的发展要求去前进。为公司为公司服务，为各部门服务。

其次，作为采购人员，我还要加强自己对公司的了解，对各部门的了解，对公司产品的了解，以及对原材料的了解。以此在工作中不断的改进采购计划，提升自己的工作质量。

再次，我要养成些总结和计划的习惯，在工作后不断的改进自己，提升自己，让自己能在工作中不断的认识自己、改进自己、提升自己。

二、工作计划

20__年是公司发展关键的一年，在这一年里，作为采购人员，我要更加严格的要求自己，在工作中严格的按照公司的要求进行工作，并在根据要求不断的提升和改造自己。

在工作前，我要做好准备工作，严谨的做出采购计划，多与部门员工讨论，对计划中不足的地方多做改进。并牢记这些问题，积极的吸取经验，将过去的经验运用到工作中来。

采购并不是一件简单的工作，对公司材料的要求、质量、数量、可否代替以及市场情况，这些都需要我们了解，并选择最实惠有保质的方式，这样计划的采购，才是真正的采购人员。在今后的工作中，我会朝着全面考虑的方向发展，让自己成为一名更出色的采购者。

驻训的思想汇报篇五

为进一步抓好安全生产工作，促进全乡安全生产工作有序开展，确保20__年元旦、春节期间人民群众生命财产安全和社会稳定，根据县、乡安委会会议精神和县委、县__当前安全生产工作的总体部署，结合我乡实际，特制定本方案。

一、指导思想

深入贯彻落实__，认真贯彻落实《安全生产法》和当前安全生产工作的总体部署，充分认识到安全生产工作的重要性，切实增强责任感和危机感，克服麻痹松懈思想，各单位一把手要亲自抓安全生产，分管领导要集中精力抓落实，消除各类安全隐患，坚决杜绝的安全生产事故发生。

二、组织领导

三、工作目标

通过开展元旦、春节前的安全生产检查活动，全面排查我乡各生产领域的安全生产隐患，落实整改措施，建立和完善安全生产的长效机制，有效遏制各类安全生产事故的发生，促进我乡安全生产形势持续稳定好转，为元旦、春节营造安全、祥和、欢乐的社会环境。

四、检查范围

矿山、生产经营性企业、建筑施工单位、交通运输、中小学幼儿园。

五、检查时间和方式

（一）检查时间：20__年11月25日至20__年1月15日。

（二）检查方式：各单位自查，乡安监所结合实际情况组织联合检查组开展检查，严防各类人为因素引发的安全生产事故，对各单位重大安全隐患的整改落实情况进行督查。

1、自查。

20__年12月25日——20__年1月5日为自查阶段，在自查中各单位要认真开展自查自纠，认真填写《20__年元旦、春节期间安全生产检查工作记录》，发现问题立即整改，并形成自查报告于20__年1月6日前报乡安监所。

2、专项检查。

20__年1月5日——20__年1月15日，将组织联合检查组，深入到各单位对重点领域、重点部位开展检查、抽查。

六、工作要求

（一）高度重视，加强领导，明确责任。各单位要高度重视元旦、春节期间的安全生产工作，切实加强领导。结合实际，明确工作目标、内容、步骤及具体要求，将隐患排查治理工作摆在首要位置。

在认真开展安全生产大检查及自查的同时，要积极配合联合检查组开展工作。各单位领导要亲自带队检查安全生产工作，认真对待和处理发现的安全隐患，坚决杜绝检查中的工作不

落实、搞形式、走过场、不负责任的现象。按照“谁主管、谁负责”的原则，将责任层层分解，做到责任到人，职责到位。

（二）跟踪督促，实行隐患整改督办制。将抓整改、抓落实作为此次安全生产工作的重点，对排查出的安全隐患全部登记建档，实行“一个单位一个档案，分类治理”。对当场整改的一般隐患，将组织进行“回头看”，发现整改不到位或有反弹现象的，责令重新整改到位；对发现的较重大或重大安全隐患，要责令责任单位制定整改监控方案，在整改期间，制定应急预案和措施，严防安全事故的发生。

（三）加强应急值守，妥善处置突发事件。各单位要坚持节日期间管理人员带班值班制度，切实加强值班值守，主要管理人员不得空岗。要做好应急工作准备，畅通信息传递渠道，确保遇重大紧急情况时能妥善处理，并及时上报。

（四）注重整改，消除隐患。对检查中发现的问题和隐患，要及时整改消除隐患，确保两节期间的安全生产。

驻训的思想汇报篇六

检查时间

1月19日——1月30日

二、具体分工

三、检查内容

1. 严查消防安全。全面排查整治火灾隐患，严管严控高危场所，重点加强对高层建筑、大型商业综合体、人员密集场所、住宅小区和市政消防设施等隐患排查整治，督促大型商业综合体严格落实《大型商业综合体火灾风险指南（试行）》

《大型商业综合体火灾风险检查指引（试行）》，做到风险自知自查自改及公示承诺，持续打通消防生命通道；强化消防安全检查，重点检查消防责任落实情况、消防报警系统及相关消防安全设施情况、消防控制室值班值守情况、微型消防站情况等。

2. 严查燃气安全。加强社会单位的燃气安全监管工作，重点查处线路敷设不规范、燃气管道建设单位擅自拆除、改装、迁移、暗埋燃气设施和用具等问题。各社区要对本辖区燃气使用单位安装可燃气体报警装置情况进行常态化的宣传、检查，督促燃气使用单位按规定选用、安装、使用、检测可燃气体报警装置，对未安装或未保障其可燃气体报警装置正常使用的单位要进行查处或通报应急管理部门按安全生产法的有关规定进行严厉查处。

3. 严查企业安全。重点整治企业领导层、管理层安全责任落实不到位，主要负责人、实际控制人未落实第一责任人责任；安全生产管理机构不健全、安全生产管理人员配备不到位；安全生产管理制度不健全，未制定落实企业全员安全生产岗位责任制、安全生产承诺制度，特殊作业和外包作业安全生产管理制度不落实；安全生产投入不足，未严格落实企业安全生产费用提取管理使用制度，安全生产、应急救援和个人防护装备配备不到位；双重预防机制建立不完善，安全风险辨识和隐患排查治理不彻底；受限空间、检维修作业等特殊作业审批不严格、科研实验风险评估和管控措施不落实；员工安全生产教育培训制度落实不到位，未制定培训方案、计划，新进员工培训时间达不到培训要求或未经培训就上岗等问题；应急救援无应急预案或应急预案处置措施不具体、针对性和操作性不强以及未组织开展演练等突出问题。

四、工作要求：

按照安全生产“党政同责、一岗双责、失职追责”和“三个必须”的要求，即检即改，确保实效，边检查边整改，以检

查促整改。每组到应急办领取安全检查表，按照要求规范填写并被检查单位现场负责人签字，要从每一个环节、细节全面检查，彻底整改隐患，务必做到细致深入、不留死角，不走过场。对重大隐患必须登记建档跟踪督办，并由办事处上报区安委会，责令其限期整改，落实好各项安全防范措施，切实履行好生产、经营单位（业主）安全生产的主体责任，确保辖区内春节期间安全生产、经营安全。

驻训的思想汇报篇七

威廉亨利讲得非常好，只是因为人类社会已经进入新世纪，全球经济已经一体化，世界变成了地球村，因此仅从三个微观方面编制市场营销计划是远远不够的（）。我要在这三个方面上，再加上一条——对宏观经济的关注。我们不仅要了解中国的经济形势，还要了解世界的经济形势，尤其是对中国的经济形势要有充分的了解。离开了对经济走势的研判，任何预测都有可能无法兑现。

酒店市场营销计划编制应贯彻以下几条原则：

实事求是的原则；

客观评估自身的发展能力；

客观分析竞争对手的能力；

研判经济的发展和走势；

根据市场变化随时调整的原则；

（这个叫法是我的一个发明创造）；

在满足顾客需求的基础上盈利的原则。

1、情人节营销计划(2月14日)

以中、青年为主题，推出情侣套餐、情侣洗浴，情侣客房、大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收夜总会门票费用，并评选出当晚最佳情侣奖，最佳默契奖，最佳人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

2、三八国际妇女节营销计划(3月8日)

举办妇女节酬宾活动，如：被评为优秀的“三、八”红旗手，可免费洗浴，并赠送一定数量的美容产品。举办大型的文艺演出活动，庆祝节日，并慰问工作在一线的妇女，以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

3、植树节营销计划(3月12日)

主动参与政府组织的植树活动或自行组织〈以绿色、健康、环保为主题，突出公司的经营理念〉，参与公益事业，以此来提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

4、五一国际劳动节营销计划(5月1日)

以餐饮为主题，推出五一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

6、端午节(又叫“女儿节”、“小孩节”、“娃娃节”)营销计划(农历5月5日)

随着“餐饮美食节”同期推出“粽子风味大赛”，设置奖项：评出最佳造型奖，最佳口味奖，最佳组织奖，最佳参与奖，

最大的粽子和最小的粽子奖。以此来带动酒店的餐饮发展和其他配套设施的盈利。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。父亲节营销计划。

7、母亲节营销计划(5月的第二个周日)评选最优秀的母亲活动，前十名有不同的奖励。邀请优秀母亲到酒店参观并入住酒店，以次来表达酒店对员工劳动成果的肯定，以此说明酒店的员工对母亲的尊敬、崇拜。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

8、六一国际儿童节营销计划(6月1日)

以儿童为主题，推出“儿童夏令营活动”，从各小学选出年度最优秀的学生共计100人，由公司出费用组织带领儿童旅游，举办篝火晚会活动，并免费洗浴一次。随团记者随时报道有关活动情况，以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

9、父亲节营销计划(6月的第三个星期天)

以“我最敬爱的父亲”为主题，做一期有奖征文活动，获奖作品将免费刊登在媒体上。并举办以“父亲”为主题的一台诗歌文艺晚会。并评选出最优秀的文章，前十名分别有不同的奖励。

10、七^v的生日营销计划(7月1日)

以“党的生日”为主题，庆祝中国^v成立82周年，举办大型的文艺演出活动，并给予被评为“优秀的^v员”的同志免费提供洗浴门票及节日礼品。此次活动需政府配合。以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给

酒店带来可观的经济效益。

11、八一建军节营销计划(8月1日)

以“军人”为主题，以庆祝中国人民解放军建军为契机，举办大型慰问武警战士活动，如消防支队，通过赠送物品或提供厨师上门服务等活动，从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

12、七七中国情人节营销计划(农历七月初七)

以“中国人自己的情人节”为主题搞台文艺晚会，以中、青年为主，推出情侣套餐、情侣洗浴，大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收洗浴门票费用，并评选出当晚最佳情侣奖，最佳默契奖，最佳人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

13、教师节营销计划(9月10日)

以“我最敬爱的老师”为主题，推出有奖征文及诗歌比赛。对被评“年度优秀教师”的，给予免费提供一次洗浴门票及其他节日礼品。获奖作品也有相应的奖励。并与几家大专院校合作搞一台别开生面的师生联谊会。以此体现公司尊师重教，以获得免费的新闻宣传。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

14、中秋节营销计划(农历八月十五)

以“迎中秋、庆团圆”为主题，举办歌舞冷餐酒会来答谢酒店重要客户，以次来维护酒店与客户的关系。同时推出中秋月饼系列，中秋礼包等，并在楼顶花园赏月。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店

的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

15、重阳节营销计划(农历九月初九)

“九九重阳登高处，每逢佳节倍思亲”。以“思乡”为主题，酒店给你家的温暖，搞一次郊游活动。针对酒店离家在外的人士。以次来表达酒店对员工的关爱，提升酒店的企业文化和员工对酒店的凝聚力。

16、国庆节营销计划(10月1日)

以餐饮为主题，推出十一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

17、圣诞节营销计划(12月24—— 12月25日)

以圣诞节为主体，举办圣诞节狂欢文艺晚会. 推出集餐饮、客房，康乐为一体圣诞套票系列。通过强有力的销售措施，以此来提升酒店的经济收入。

18、元旦营销计划

举办元旦文艺联欢晚会，邀请各界知名人士及会员参加，加强与他们的沟通，巩固客户的忠诚度。并加强会员卡的销售工作，并告知我们的下一年度的计划，会推出哪些产品及优惠措施。借助媒体宣传，扩大社会影响，提高公司的知名度、美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

19、春节营销计划

春节期间以餐饮为主题，推出餐饮+客房为主的套餐系列，消费送大奖，幸运大抽奖活动。同时推出“年货”系列。以此

来带动酒店的经济收入。

20、元宵节营销计划。

元宵节期间搞优惠大酬宾活动，以洗浴、美容、美发、美体为主。邀请各界知名人士及会员参加，搞一台大型的猜灯谜文艺晚会，互动点歌，互送祝福等活动；组建一只文艺宣传队，到各个社区、机关、单位搞义演活动（秧歌、舞狮、舞龙、高跷、舞蹈等），借此扩大酒店的知名度及社会影响，提高酒店的美誉度。会员免费吃元宵。消费送大奖，幸运大抽奖活动。并加强会员卡、洗浴年卡、健身卡、美容卡的优惠销售工作，发展新客户、维护老客户，巩固客户的忠诚度。借助媒体宣传，扩大社会影响，提高公司的知名度、美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

21、店庆营销计划

以酒店日店庆为主题，推出以酒店餐饮，客房，康乐为主题的系列优惠促销活动。如：赠送酒店周年纪念品，优惠券，赠品等。