

2023年事件调查处理报告(模板5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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

送达工作经验和总结篇一

20xx度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到20xx年x月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从20xx下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxxxxx万元。通过对20xx度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年x月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2—3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。三溪店预计会在20xx3月或者4月开业。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

20xx度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的'顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较20xx有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

20xx营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要

求：

20xx采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

送达工作经验和总结篇二

在我们的工作规定中，还是照常举行每周例会，在例会中对过去的工作做总结，肯定我们的长处，指出我们的不足，以便让我们更加努力的工作。为了提高大学生素质和做好干部工作作风以及强化学校的纪律，我系青协每周二例行校风督察。

___月十三号院青协会长莅临我系主持例会，对我会的成员进行工作的指导，并且对我们的成员提出了十点做人做事的道理，在思想上对我们提出了相关的要求。经过这次例会，我会成员在工作中更加注意自己的行为风范，并且提高了不少工作效率。

为了活跃大学生生活以及提高我们的技能水平，___月十五日大学生技能大赛子学术报告厅隆重举行，我___有成员都积极的参加。并且在同一天，我会人员还去参加了机械系和建工系共同举行的“我是一名会长”的演讲比赛，在演讲会的过程中，大家进行互动交流，积极发表自己的意见。对于大家来说这是一次不错的锻炼。___月的大学校园到处是活跃，青春的气息，我院举行了历届延行的女子篮球赛。我们的志愿者都坚持着观看每一场球赛，为比赛增加了力量，也展示了我们志愿者的风采。

在这个___中，每个人都在行动着，为了充分的展示我们的服务宗旨，我会决定___月份举行一次重大活动，即去孤儿院去

抚慰一下那些孩子们，所以在本月我们的成员都在积极、认真的'准备着。在这个月中，还是一如既往让有关成员执行检查晚自习，以及督察工作，目的是让大家通过实践来认识到更多的东西。然而在平时的课余时间以及其他系青协开会的时候，我会的相关成员会和其他系人员进行工作上、学习上以及生活上的交流，这样既促进了大家的友谊，也增长了知识。

在一段忙碌的时间过后，终于迎来了院和系相关活动的结束和开幕…

按照每月一次活动的惯例，经过策划机电系和我系共同举行了一次“长江之行”活动。然而在成员的积极配合下，我们顺利完成了这次活动。这次“长江之行”主要是去江边进行环保活动，关心一下我们周围的环境。既可以提高我们大学生的环保素质，又可以让更多的人参与到这个活动中去。这次活动，我们本着一颗奉献的精神净化了我们身边的一片土地和江水，让我们再次看到了志愿者的价值和力量。

本月的相关活动都如期的进行了，活动结束了，又到了上交材料的阶段，于是成员们都把每月例行的思想汇报及总结都写下来了，同时，也做好个人工作计划，对本月所学所感都作了一下分析。以上就是本月的具体工作情况。

现在又将面临着一个月的结束，这个月集结了我们的努力和勤奋，也发现了我们的错误和不足。

总之，我们就是在这样的一个大家庭中不断的学习和不断的认识。每一次活动都有着不同意义，也都让每位成员有着不同的感悟。志愿者就是应该本着一颗诚恳的心去感受我们的生活，感受我们周围的人和物，并且积极的奉献我们的一份爱的力量。那么这个世界就能想这个___月一样，温暖而芳香四溢！一段工作的结束也意味着另一段工作的开始。我希望大家的努力和配合下能把下个阶段工作做得更加___和出色！

也让我们这个大家庭的每位成员都得到成长。让青协的力量更加强大！

送达工作经验和总结篇三

不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至11月份末的11个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实的`文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃

休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xx项目和xx之间[[a项目名称]的尾房销售[[b项目名称]的客户积累[[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

- 1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。
- 3、年底的代理费拖欠情况严重。
- 4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位。
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

送达工作经验和总结篇四

时光如梭，来到xx快一个月了，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮忙下，我勤奋踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提

升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。在此，我向关心帮忙过我的领导和同事们表示真诚的感谢！下面，我将自己这一个月的工作状况作简要总结：

1、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。

2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。

3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

此刻我将自己这一个月收获和认识向领导做一下汇报。

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

二、工作中虽然获得了必须的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并用心向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够用心的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：1、工作敏感度有所提高，能够较用心地向领导汇报工作进度与结果。2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

五、工作中存在的不足：2、外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

送达工作经验和总结篇五

时间飞逝，不觉已是月份之末了，而我进入学生会也一月份了。自从进入大学学校后，我学到了很多的东西，异常是有幸加入学生会，使我有机会接触更多的人和事，令我受益匪浅！可是一月份的学生会生涯立刻就要结束了，回过头来看看自己走过的路，真是充满了苦涩和欢欣。从不适应到适应，从陌生到熟悉，从只身一人到团对协作。无论从哪个方面讲，收获的很多很多。

在学生会工作已有一月份了。在这段时间里，我收获了友情，收获了实践的经验。我和学生会里的同学从陌生到亲密，还有我们和蔼可亲的部长以及所有的学姐学长们，他们就像我们的哥哥姐姐一样，教会了我很多很多。对于学生会的工作我们从无从下手到轻车熟路，最重要的是，经过从做一名学生会的干事，让我对做人的原则，做事的准则有了更正确地认识，更坚定的信念。还记得在刚进入学生会之初，我摸不清头脑，工作也不知从何下手，经过各位学长的帮忙，我慢

慢的，找到了自己的方法，并运用到实践中，取得了有效的成绩。在学生会的工作中，有紧张有欢乐有忧愁，但无论什么时候我都告诉自己，要坚持，要努力。在这一月份中，我受益匪浅。并作出以下总结：

在思想方面，我对“全心全意为广大同学服务”这句话有了更深的理解。我也不再因为学生会的活动而耽误自己的时间苦恼，每次尽管可能很小的活动，收获的却无法用量来衡量的。虽然有时候因为举办活动而无法上课，但当自己真正的融入每次活动时，才会发现，收获的永远要比付出的多的多。也正是经过一次又一次的想不通到想通，不知不觉中自己的思想素质已经有很大的提高。所以，我很感激学生会给我带来的这些思想上的提高。

进入学生会以来，我们举办了很多活动。从一开始的迎新晚会，这是我进入学生会的第一次工作，到之后的篮球比赛。以及我们学习部的诗歌朗诵大赛、首届辩论赛，在那里我想衷心的感谢其他部门给予我们的支持和帮忙。还有后面的冬季长跑、学校歌手大赛。每一次活动我都投入其中，每一次活动的完成都需要各个部门的相互协助与配合，而每一次活动都给了我很多的收获。我学会了如何待人处事，懂得了一个团队团结协作的力量是多么的强大，明白了努力认真的做好每一件事是多么地开心，体会到为教师同学们服务是多么地欢乐。总之，我喜欢这种感觉。

虽然有些时候，因为工作，我们的学习时间和课外时间会受到影响，但工作更能带给我充实的感觉，更能带给我活力。每一次的例会，每一次的集合，都是纪律严明，而我也一向严格的要求自己，不迟到，不旷会。也正是这种严明的组织纪律让我变得更加成熟稳重，也使我的时间观念变得更强。锻炼了自己的品质，由冲动的个性逐渐学会了忍耐，学会了冷静的思考问题。能正确的认识自己的不足，弥补过失。学会周密的计划一次活动，也增强了自己的团队协作本事。所以，我慢慢地学会了怎样去协调工作与学习，在工作的同时

不耽误学习，真正做到工作学习两不误。

在一月份的工作中，我自己还有很多不完善的地方。由于是加入这个团体的第一月份，所以在很多的事上还停留在被动理解的阶段，用一种固有的思维，没有提出自己的想法，没有积极主动的去思考每件事有没有更好的途径去更好的完成，这都是之后的工作中需要不断完善的地方，因个人的疏忽也偶尔造成了一些失误，工作成果受到影响!在之后的工作中，我会更好的去完成每一件工作，真正发挥好自身作用，为学生会的完美明天而努力奋斗!

经过一月份的工作学习，我得到了很好的锻炼，无论在认识上还是在动手本事上都有必须的提高。在肯定成绩的同时，我也清楚的看到自身存在的不足，我还须要进一步加强努力与锻炼。成绩属于过去，奋斗成就未来。我会一如既往地做好本职工作，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战。

不管怎样，还是要多谢学生会所有的学姐学长以及同学们所给予我的一切，无论是欢乐，痛苦，成长，挫折，都让我收获良多。多谢对我无论是生活还是学习各方面的帮忙和培养，让我更有一颗平常心去应对一切。多谢学生会的成员们，让我体会了职责与友情的重量。有你们，我很欢乐!

最终，立刻要考试放假了，预祝大家考试胜利!新月份欢乐!也期望我们学生会的明天更加辉煌!

送达工作经验和总结篇六

时光匆匆的溜走，紧张、忙碌、充实而又愉快的12月份也将结束。从中我收获了很多，得到了欢乐，也积累了一些经验，同时也发现了自己在哪些方面需要改进。具体内容总结如下：

在本月中我认真遵守执行幼儿园的各项规章制度，全心全意

搞好教学，让孩子们学到更多，让自己的生活更加充实并认真学习让自己做一名好教师。

1、坚持每天单训：这是每天必须认真做好的一项，在单训时首先先让孩子把47个拼音及16个整体认读音节熟记一遍，并且及时纠正孩子的发音，然后因人而异进行单训。通过本月的教学使孩子们学到了很多，所以在今后的教学中一定要做到心中有数，对每个孩子负责。

2、教学整合：本月通过教学整合让孩子们在课堂上更有气氛，并且孩子们接受的内容也多样化了，这样让孩子们在体智德美各方面得到更全面的发展。

通过本月的学习，了解到一些关于听障儿童在听觉、言语方面的学习方法，这些方法使我在课堂中更注意到一些教学方式。通过学习和应用，让孩子们在听觉或言语方面都有了改进。

在值班的期间首先我把孩子们的安全问题放在第一位，认真做好每一项工作，对每个孩子负责，并且和生活老师合作让孩子们过好他们的每一天。还有让孩子们养成良好的生活习惯，锻炼孩子们的自立能力。

孩子的成长离不开老师和家长的沟通，每天主动亲切地与家长沟通。充分利用放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。并且及时向家长反映幼儿在幼儿园的情况表现，及时取得家长的配合。在与家长沟通时对待特殊情况要冷静、有条理地进行交流，对家长的建议虚心听取。

在教学方面还需注重自己的教学方式，让孩子们在理解方面有所提高。还要和家长加强交流沟通，争取得到家长更多的支持和配合。

在今后的工作中我会更加有耐心的做好自己每一项工作，尽

职尽责！

总结的对象是过去做过的工作或完成的某项任务，进行总结时，要通过调查研究，努力掌握全面情况和了解整个工作过程，只有这样，才能进行全面总结，避免以偏概全。

热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。写总结涉及本职业务，如果对业务不熟悉，就难免言不及义。

总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则。就像陈云同志所说的那样，“是成绩就写成绩，是错误就写错误；是大错误就写大错误，是小错误就写小错误”。夸大成绩，报喜不报忧，违反作总结的目的的不良行为，我们应当摒弃。

送达工作经验和总结篇七

做企划就得有通宵的自觉。企划人的脑子，是一天24个小时都在开动的。

一，世无英雄

翻看本周四各大报纸的家居（家园）版，有一种万马齐喑究可哀的感觉。大家的企划宣传思路太相近了，近到我看过标题，闭上眼睛也能知道对手的内文会怎么写。这应当是一种非常状态。整个行业仿佛正处在黎明前最黑暗的时刻，在种种量变累积到质变的临界点徘徊。各路豪杰虽然使出浑身解数，但显然还没有人能祭出石破天惊的乾坤一击。世无英雄，世人呼唤英雄。势无常态，看日后谁是英雄。我相信有一天，业内的人会瞪大了眼睛感慨：家装原来还可以这么做！是做感慨者还是被感慨者，全看我们的了。

二，谋局与破局

徐峰问我，国际设计节不就是主题吗？还需要什么主题。我听的出话里的纠结，但却微笑不语，只是把业之峰刚刚刊出的环保创意设计节软文发给他看[ok]同为企划人，又是老搭档。实质性的问题我们都已经了然。接下来全部的工作就两个字——谋局。谋局的目的是为了破局。但在经历了两次夭折的破局尝试之后，我渐渐察觉在这个行业破局需要组合拳。那么，在破局之前，就让我们谋划一套漂亮的组合拳出来吧。

三，家装和地产

许是因为跟吴总第一次沟通的影响，在步入这个行当以来，我一直小心避免在文章中沾染地产气。有时宁可平淡如水一般，也不愿把调子拔得太高。现在看来，这倒像是自己给自己箍上了个紧箍咒，无谓的. 绞痛自己的脑筋。有谁说豪华装修不能借鉴高档楼盘的路子。这两者的诉求对象原本就是相通的。写到这里，又想到魏来倡导的气质营销，这原本是最擅长的[08]xx年做酒，成功的关键就是把气质营销落到了实处，做到了极致。现在反而弃长取短，当然有问题。或许，在这个时间段，我不应该反复读《蔚蓝诡计》的，还是中了乔治·路易斯的“毒”呀。

送达工作经验和总结篇八

5月份忙碌的工作已经过去，现根据部门5月份的工作情况将部门工作作如下总结。

首先在经营收入方面：

5月份共完成营收xx元，其中客房完成营收xx元，占计划的xx%[]平均出租率xx%[]平均房价xx元；另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%[]5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主

要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来看，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了饭店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合饭店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间饭店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了饭店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合饭店评星要求，对饭店各区域所有宣传品进行了重新设计，使饭店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员外出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将饭店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

5月份的工作已经过去，在5月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和20xx年度全年营销计划，现将20xx年6月份的工作从以下几个方面开展：

1、部门工作方面：

本月部门的主题活动确定为优质服务月，将如何提高对客户服务水平作为本月的日常工作，通过培训和要求来提高部门整体的对客户服务水平，并在活动中评选出服务标兵；另外，本月部门结合市场情况和任务目标制定第三季度部让销售任务目标分解，通过合理的激励机制来调动部让员工的积极性。

2、市场销售方面：

本月将饭店的客源结构所占比例调整为以散客为主，会议为辅，团队为补；从去年数据分析结合今年饭店客源走势来看，在散客客源和团队客源因市场情况下降的同时，为确保饭店营收不出现大幅下降，适当提高会议客源的比重，来提高并稳定此月客房营收和餐饮营收；会议市场，加强鞋城、洗化类、服装类公司的走访，搜集行业信息，把握各种会议信息，把握该季节会议，确保饭店收入的稳步提高；团队市场方面，销售经理积极了解市场动态，与各主要旅行社达成合作意向，关注郑州市内各主要酒店竞争酒店的团队价格政策，与韩国团社积极达成进一步合作的协议，确保该客源的稳定性，同时也积极的去开发新的团队客源；散客市场方面，扩大市场开发范围，将销售工作的重点放在对主要客源市场的重点开发和维护，多走访周边单位，深入客户中回访客户真实意见并及时反馈与饭店；进一步加强与各客房来源渠道的合作和沟通；同时，本月仍将继续加强对外地市场客户的走访，重点对禹州市、长葛市、以及平顶山地区进行开发和回访。

3、营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年饭店销售方式；以上是对营销部5月份工作的总结和对6月份工作的计划。

4、市场竞争对手报告

5月份周边主要饭店客房情况统计：

5□xx饭店89%此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；综合以上各酒店并结合5月份整体情况，此月份整体市场客源走势受医疗器械会议影响都是前半月情况较好，散客客源较充足，下半月呈下降趋势；团队市场方面，团队客源较四月份大幅下降，各酒店对于价格的竞争也较激烈；进入6月份以后，整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季，内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显；会议市场方面根据情况不同，主要是产品发布会和订货会为主。