

最新酒店项目方案计划书(实用5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店项目方案计划书篇一

奔达房地产项目投资营销及定位分析报告 第一篇 奔达项目投资营销及定位分析报告 项目投资营销是房地产全程营销最关键的环节,反映了房地产企业选择项目的过程,是衡量开发商房地产运作能力的重要指标,这个过程操作好了,就意味着项目成功了一半.本报告通过对项目环境的综合考察和市场调研分析,以项目为核心,针对当前经济环境及市场的供求状况,对项目进行国际营销标准的swot的分析,给出项目投资及定位的决策依据 ...

阜新市食品安全事故应急处置模拟演练脚本 背景(配视频):2011年8月24日17:30分,李某在阜新市四海酒店为女儿举办婚礼答谢酒宴,参加婚宴的亲朋好友及同事等约300余人.8月25日早4:00时左右,陆续有110余人出现腹痛.腹胀.腹泻.呕吐.头晕.头痛等症状,早6点30分,分别到附近医院就诊. 一.事件发现与报告 解说(配视频):2011年8月25日早6:30分,市中心医院肠道门诊就诊人数与往 ...

上海酒店式公寓市场分析 1. 酒店式公寓定义和概念分类 1) 酒店式公寓定义 酒店式公寓,顾名思义就是提供酒店式服务的寓所.其基本特征为:房屋结构与布局基本类同于普通公寓房,但底楼一般设置服务台:套内提供居家生活所需的厨房.卫浴.家具等设备与生活物件:公寓内一般配备能提供餐饮.健身.商务等多种服务的会所,配套设施也较齐全:就服务而言,酒店

式公寓的基本服务水准一般都达到高星级酒店的标准,除了传统酒店 ...

关于经营者安全保障义务的思考 人身财产安全权是赋予消费者的一项重要权利,也是消费者购买商品、接受服务的先决条件。近年来,关于经营者未履行安全保障义务侵害消费者权益的消费纠纷数量不断增加,涉及的类型也日益复杂,故而新首次明确规定了经营者的安全保障义务。与不同,规定的安全保障义务 ...

教育个案研究记录示例 个案编号3 \ 教育叙事示例 之教学相长 于漪 今天上课结束时,突然出现了一个意想不到的情况。我说这首诗是千古传诵的名篇,两次课能初步背诵是强记,课后要熟读牢记。小忻噗嗤地笑了一声,问其原因,他说xxx同行十二年,不知木 ...

商场建筑设计项目策划 策划人:++.++.++ 项目策划纲要 项目策划是全案最为关键的环节,反映了发展商选择开发项目的过程,这个过程是考验和衡量我们运作能力的重要环节,这个过程操作的好,就意味着项目成功了一半,在这个过程中多下功夫,以后的开发经营就可以事半功倍。项目策划可对项目进行定价模拟和投入产出分析,并就规避开发风险进行策略提示,还对项目开发节奏提出专业意见。目录 一. 市场调查分析研究 ...

旅游管理专业毕业论文选题汇总(参考) 01 基于swot分析的莫泰经济型酒店发展思考 02 浅谈农家乐旅游产业发展-以常山县桃花源农家乐为例 03 浅谈我国低碳旅游的发展 04 浅析苏州旅游电子商务的发展现状及对策 05 我国酒店业绿色营销浅析 06 浅谈社会餐饮压力下苏州酒店餐饮的发展 07 苏州吴中区旅游发展研究 08 浅析大学生旅游市场开发 09 浅析上海老年旅游市场的开发 10 浅论酒店忠诚 ...

附录:毕业论文和毕业设计选题 一. 毕业论文选题 1. 旅游管

理专业类 1. 南京市经济型连锁酒店发展研究 2. 南京市星级酒店营销模式研究 3. 南京市经济型酒店市场定位研究 4. 南京市工业旅游开发研究 5. 南京市乡村旅游开发研究 7. 南京市古城墙保护与开发研究 8. 南京市休闲度假旅游市场分析 9. 导游员管理存在的问题及对策 10. 关于导游回扣问题的思考 11. 旅游保险中的常见问题及对策研究 12. 南京旅 ...

酒店项目方案计划书篇二

一、市场环境分析：

我酒店经营中存在的问题

(1) 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

(2) 广告宣传力度不够，市场知名度较小。

酒店除在开业时做过短期的电视宣传外再没有做过其他广告，这导致我酒店的知名度很低。

周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我酒店的位置有特色，我酒店位于金牛山大街，其位置优越，交通极为方便，附近紧邻滨海大道，西市产业园，站前产业园，沿海产业基地，营口市高科技园区，西炮台风景区，所有过往车辆很多，商务散客是一个潜在的消费群。

竞争对手分析

我酒店淡季最大竞争对手是位于酒店东面万都大酒店，万都酒店开业至今快接近20年，是一家集住宿、餐饮、休闲、娱乐为一体的涉外四星级酒店，总体上看他们的经营情况是不错，但设施和装修比较陈旧，而我酒店的设施和装修崭新、

时尚，客房具有自己的特色，酒店周围其他的酒店都是一些小型商务酒店在经营能力上不具备与我们竞争的實力。

我店优势分析

我酒店交通便利，良好的硬件为我们的调整和发展提供了广阔的空间。

二、目标市场分析：

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”

使得竞争对手无法争夺这部分市场份额，同时还能保持饭店员工队伍的稳定。因此，融汇顾客关系营销、维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

- 1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买酒店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。
- 2、减少销售成本。酒店吸引新顾客需要大量的费用，如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等，但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期，顾客可能会对酒店提供的产品或服务有较多问题，需要酒店进行一定的投入，但随着双方关系的进展，顾客对酒店的产品或服务越来越熟悉，酒店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了。
- 3、赢得口碑宣传。对于酒店提供的某些较为复杂的产品或服务，新顾客在作决策时会感觉有较大的风险，这时他们往往

会咨询酒店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样，酒店既节省了吸引新顾客的销售成本，又增加了销售收入，从而酒店利润又有了提高。

价值的实现，而员工满意度的提高导致酒店服务质量的提高，使顾客满意度进一步提升，形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于周边企事业单位、政府机关、汽车4s店，商务散客在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性：

收入水平或消费能力较高，讲究服务上乘，到酒店消费一般是商务宴请接待客户。

具有高消费能力但对酒店各方面要求高。

关注酒店档次，需要酒店对其vip接待服务。

三、市场营销总策略：

进行立体化宣传，突出本酒店的特性，让消费者从感性上对酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供给他的是一个让他有能力享受生活的地方。可以在报章上针对酒店的环境，所处的位置，吸引消费者的光顾。让顾客从心理上获得一种“尊贵”的满足。

采用强势广告，如报纸，以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

四、淡季行动计划和执行方案

(一)销售方法的策略：

规定销售区域和范围。市场部经理配合销售人员规定销售的区域和范围，一包干的方式，积极引导销售人员拓展销售面，销售区域和范围的分配要根据常客消费潜力，客户的地理位置和类别加以分配。

规定销售指标，市场部经理根据酒店的销售目标和政策制定销售目

标。销售指标分为数量指标和质量指标。数量指标有

1销售数量，如客房销售的天数，销售额、平均房价、销售收入等。

2销售次数，每天或每月应进行的销售访问次数。

3销售费用的指标与控制，每月销售人员所涉及的销售费用，如销售和招待费用。

由于销售人员分管的客户需求潜力不同，在规定销售人员达到销售数量时，要确定销售的质量标准，质量标准有销售人员的产品和销售知识、销售访问的效果，销售人员的工作态度，工作能力和以及与客户关系等。

市场部根据酒店客户的地理位置和类别综合考虑，积极挖掘酒店产品的潜力，增加产品的吸引力，吸引宾客消费，招来生意。

公务客人：针对公务客人的特殊服务，如免费在客人房间供应免费水果一份，免费提供欢迎饮料。

会议客户：如在会议期间提供点心咖啡

家庭客户：如单人间供全家住宿，小孩与父母同住在客人需求下可免收加床费，餐厅提供儿童套餐。

(二)广告策略

酒店项目方案计划书篇三

一

XXX

相约情山，挚爱今生

华蓥山旅游区

(一) 凡在8月26日当天来情山华蓥山旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览情山并在与“爱”有关的景点进行拍摄（手机、照相机）留念的，凭图像在华蓥山大酒店总台领取情侣照片（免费）、情侣伞或其它纪念品一份。

(三) 8月26日下午，16：00—17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动；（参加活动的. 夫妻或情侣在华蓥山大酒店总台报名可领取情侣衫）。

(四) 8月26日晚20：30，在华蓥山激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会（天气不好的话，则改在华蓥山演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动）。

(五) 本活动最终解释权归广安华蓥山旅游区所有。

酒店项目方案计划书篇四

按照《呼和浩特市创先争优活动20xx年年度实施方案》的要求，结合我局实际，制定本实施方案：

以科学发展观为主题、加快转变经济发展方式为主线，以增强我局基层党组织凝聚力为载体，以加快推进“一核双圈一体化”进程、建设“两个一流首府”为目标，组织引导各党支部和党员争科学发展之先、创社会和谐之优，为推动首府旅游业又好又快发展、实现我市“十二五”良好开局提供政治动力和组织保证，向建党90周年献礼。

(一)紧紧围绕落实“十二五”旅游发展目标，在推动科学发展中创先争优

组织基层各党支部和党员深入学习、坚决贯彻十七届五中全会、自治区党委八届十三次全委会、市委十届十一次全委会精神，深刻理解我市今年经济社会发展的目标任务，针对我市“十二五”旅游发展规划纲要，明确争创主题，制定与日常工作、业务工作有机统一的、具体的争创目标，细化到年月。

(二)紧密围绕落实市旅游局全年工作重点，争创年度文明科室和先进个人

以“建设一流的队伍、培养一流的作风、创造一流的业绩”活动为载体，扎实开展“三下三服务”活动(下旗县、下企业、下社区、服务群众、服务基层、服务发展)，讲党性、重品行、作表率、切实转变机关工作作风，继续打造“文明窗口”示范点、“行业标兵”模范岗，推动创先争优活动在服务窗口中深入开展，提高工作效能。

(三)密切围绕建党90周年主题活动，争创先进基层党组织和“五好”党员

积极推进党的基层组织建设，充分发挥党组织的领导核心作用和党员的先锋模范作用，以纪念建党成立90周年为契机，广泛开展“转变工作作风、强化服务意识、打造一流首府机关形象”主题实践活动，夯实基层优秀党支部基础、树立“五好”优秀党员的典型示范作用。

(一) 争创“五个好”先进基层党组织

一是领导班子好。领导班子能深入学习实践科学发展观，坚决贯彻中央和自治区党委的决策部署，开拓创新，团结协作，求真务实，勤政廉洁，有较强的凝聚力和战斗力，能够较好地落实抓党建责任制。二是党员队伍好。党员教育管理扎实有效，党员素质优良，党员意识较强，能够发挥先锋模范作用。三是工作机制好。规章制度完善，管理措施到位，工作运行有序。四是工作业绩好。各项工作成绩显著，围绕中心、服务大局事迹突出，党建工作与各项工作统筹兼顾、相得益彰。五是群众反映好。基层党组织在群众中有较高威信，党员在群众中有良好形象，党群干群关系密切。

(二) 树立“五带头”优秀共产党员

一是带头学习提高。认真学习党和国家的路线方针政策，学习自治区党委和政府的决策部署，学习新知识、新技能，成为本职工作的行家里手和岗位标兵。二是带头争创佳绩。具有强烈的事业心和责任感，埋头苦干、开拓创新、无私奉献，在本职岗位上做出显著成绩。三是带头服务群众。主动联系群众，积极帮助群众解决实际困难，自觉维护群众正当权益。四是带头维护稳定。自觉树立维护社会和谐稳定意识，主动开展宣传、教育、引导群众工作，争当遵纪守法、促进和谐的好公民。五是带头弘扬正气。发扬社会主义新风尚，敢于同不良风气、违纪违法行为作斗争。

(三) 开展建党90周年系列纪念活动，在学先进赶先进中创先争优

以纪念中国共产党成立90周年为主题，积极培养、发展党员，开展纪念征文、文艺演出、主题实践、报告会、读红色经典等活动，“学习身边人、干好当前事”，开展评选表彰先进活动，培育和树立基层党组织、各科室及个人先进典型。继续推进党群共建，在“三八”国际妇女节、“五一”国际

劳动节、“五四”青年节等节日，联合工青妇组织服务干部群众，在活动中带动创建先进工会组织、先进团组织、先进妇联组织。

(一)广泛发动，安排部署(3月初至4月底完成)

1、制定方案。传达学习中央和自治区、市委有关创先争优文件精神，研究制定局党总支创先争优活动实施方案。对基层党支部和广大党员提出明确目标和要求，实现组织和党员全覆盖。

2、动员部署。召开局机关动员会，进行安排部署，搞好思想发动。

3、组织学习。各党支部组织党员认真学习中央和自治区、市委相关文件，统一思想认识，积极投入到创先争优活动中来。

(二)公开，履职践诺(3月初至12月底完成)

一件、登记一件、兑现一件、销号一件”，确保条条落实、项项兑现。

2、开展“能力提升”活动。各党支部组织党员结合岗位特点，深入开展“基本理论、基本业务、基本技能”三项基本功训练，全面提高党员干部的综合素质和工作能力，督促党员在本职岗位上争创一流业绩。

3、开展“履职践诺”活动。党组织和党员围绕内容，制定目标书，提高践诺质量，确保群众满意，采取一践诺一再一再践诺的循环方式，深化“优化服务提效能”活动，改善作风，提高效率。

4、开展“组织创新”活动。创^v^务公开，逐步实行发展党员公开等党务公开制度，发挥党员在党内生活中的主体作用。

建立党员先锋岗，确定党员责任区等形式，促进党员作用的发挥。

(三) 考核评议，整改提升(11月初至12月底完成)

1、完善考核。局党总支依据《创先争优活动考核评比办法》，分别对各支部、党员开展目标活动进行考核，每半年小评，年终总评，一级抓一级，一级考一级，年末进行全面考核。

2、组织评议。抓好“一会双讲三评”，结合民主生活会、组织生活会，适时组织党员、群众进行评议，做到各级领导干部要作点评，各基层党支部和党员在业务素质、服务群众、工作作风等方面都被点评，评议结果要在一定范围内公开。

3、整改提升。各支部、党员对开展创先争优活动进行总结，对考核评议中反映出的问题与不足，进一步研究制定改进措施，实施全面整改提升。

(四) 评选表彰，完善机制(6月初至7月初完成)

酒店项目方案计划书篇五

一、今日市建

深圳市建筑工程股份有限公司现为国家大型施工企业，注册资本金xxxx年6

万元。具有：房屋建筑工程施工总承包壹级资质；市政公用工程施工总承包壹级资质；土石方工程施工专业承包壹级资质；地基与基础工程施工专业承包壹级资质；消防设施工程施工专业承包贰级资质；水利水电工程施工总承包叁级资质；具有深圳市政府工程承建资质和房地产开发资质，同时在全世界各地拥有承包建筑工程经营资格。

深圳市建创始于1952年。59年来，深圳市建的每一次飞跃都见证祖国前进的步伐。特别是在党的十一届三中全会后，公司与深圳经济特区同发展，共繁荣，生产经营良性互动，积累了丰富的施工管理经验，并通过了质量、职业健康安全、环境管理体系认证，先后高质量承建了深圳大学体育馆、深圳书城、深圳宝安创业路立交桥、深圳地铁15a标段、深圳大学城北京大学园区、华南国际工业原料城，深港西部通道港方场地、深圳软件园（西区）工程、三亚凤凰水城a区4、5号楼工程、滨河污水处理厂改造工程、龙岗北通道一标段市政工程等大型工程项目，创下多项广东省、深圳市优良优质样板工程，并获得国家优质工程奖、金牛奖等奖项。

xxxx年以来，公司发展态势良好，能抓住契机，把握好“核心竞争力”及人才团队的建设，建立好治理机制、制衡机制及“激励与制约”机制，公司以雄厚的实力和良好的信誉在房地产开发、酒店管理、金融保险等领域多元发展，取得显著成绩。

59年来，市建员工形成了共同的价值观，培养了一支高素质的专业技术队 1

伍，公司始终坚持诚信守约，依法经营，被广东省工商行政管理局评为“连续十年重合同守信用企业”，多次荣登深圳市“守法纳税大户”排行榜，被国家经贸委评选为“全国100家连续十年以上重合同守信用企业”，当选深圳市优秀施工企业、广东省企业100强、深圳市企业100强、深圳市民营企业50强□“xxxx年度深圳市建筑施工企业综合评价金质品牌企业”□“xxxx年中国建筑业综合实力100强”□“xxxx年中国城市建设建筑施工最具综合实力100强”□“xxxx年深圳百强企业”等荣誉称号。

市建不断与时俱进，随着国家经济体制改革的深入和社会主义市场经济的发展，逐步完善经营机制，建立产权清晰，权

责明确，政企分开，科学管理的企业制度，不断进行市场创新，意识创新，制度创新，管理创新，以良好的形象积极参与市场竞争，取得了良好的社会效益和经济效益。

二、发展规模

市建将坚持“一业为主、多元发展、多业并举”的经营策略，通过合理规划产业布局，形成六大产业集群，实现产业规模和积聚效应，提高产业素质，转变经济增长方式，增强产业竞争力，打造以资产经营、金融地产协同建筑施工、酒店管理、物业管理等现代服务业共同发展的产业格局，企业生产经营实现持续、健康、稳定增长。通过规模经营，获得规模效益，打造高效运作的市建品牌。先后成立了深圳市中泰来投资控股有限公司及深圳中泰来酒店管理有限公司。

建立了战略合作伙伴关系，并携手在粤、赣、湘、鲁等地展开了城市综合体的投资与建设，具有广阔的发展前景。

深圳市中泰来酒店管理有限公司成立于xxxx年，主营酒店管理与策划、投资兴办实业、国内商业、经济信息咨询。是一家跨地域、国际化的酒店管理公司。公司与国外著名酒店管理公司合作，培养现代高级酒店管理专业技术和管理人才，投资星级酒店和输出管理，通过酒店质量管理体系、高品质的专业化酒店管理服务和高效率的市场推广战略，打造“中泰来”酒店管理品牌，成为集酒店管理、酒店顾问、酒店培训于一体的专业酒店管理公司。公司旗下拥有的酒店包括四星级的深圳市戴斯酒店、湛江中泰来大酒店、江门中泰来大酒店、及井冈山地区唯一的五星级酒店——井冈山中泰来大酒店，在建中的珠海喜来登大酒店。

三、人员结构

公司在编员工合计480人，中专以上学历334人，占总人数的；持有专业技术资格证书的人员合计238人，其中高级职称33人，

中级职称100人，初级职称105人；持有执业资格证书的人员合计92人次，其中一级建造师50人次，二级建造师42人次。

四、党团建设

中国xxx深圳市建筑工程股份有限公司委员会成立于1983年4月□xxxx年4月党委换届。现有党员（含预备党员）132人，公司总裁兼任党委书记，党委委员四名。下设党支部七个。我公司团总支成立于1985年5月，随着团员队伍的不断壮大，共青团深圳市建筑工程股份有限公司委员会成立于xxxx年9月。现有团员99人，团委委员五名。下设团支部四个。

xxxx年9月