

土地经营竞聘演讲稿(通用8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

土地经营竞聘演讲稿篇一

我是一个有酒店管理经验10年的酒店工作者，先后从事人事部经理、办公室主任、桑拿部（温泉、康乐部）经理、总经理助理和执行总经理等职，经过多年的实践、摸索和总结，我认为酒店是一个军队、一所学校、一座舞台，在这里有铁的纪律、能学到很多知识、并能提供一个展示自我，提升自我，完善自我的机会，我热爱酒店行业，我愿为酒店业奉献毕生精力！

现在家乡正筹建一座四星级饭店，我由衷的感到自豪和骄傲，在当今竞争激烈的社会里，我想凭我的能力、业绩和经验应该有合适我的位子，所以我要奋力争取，我认为这也是一个酒店人应具有的品质！如果我能成为其中一员我会分外高兴，我会不遗余力的工作来回报赏识我的领导，回报我的家乡，回报我的业主！根据徐总要求下面我从品牌宣传、企业文化、管理模式三方面结合本地实际发表一下浅见：

土地经营竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，

你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着7年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加经营管理部部长的竞聘，自信有能力挑起经营管理部的重担。

下面，我分三部分向各位领导和同事汇报我的竞聘演讲报告。

第一部分，我竞聘的条件：

我叫？，大专学历，高级会计师，现任审计部主任。今天之所以敢走到讲台上，竞聘经营管理部部长，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力、有信心、有决心胜任这个职位。

第二部分，我竞聘的优势：

1、我具有吃苦耐劳、乐于奉献的精神。

工作以来，我一直本着谦虚好学，不耻下问的工作作风。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，从刚开始踏上审计工作岗位的那一天起，我就深深地喜欢上了（？）事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到（公司名称）的发展中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。

2、我具有较强的管理能力和组织协调能力。

工作以来，我在审计处担任主任7年，这七年来，使我具备了较强的组织能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验。我所带领的部门多次被评为省审先进部门，本人也多次被评为先进个人、优秀干部、巾帼英雄等荣誉称号。同时，七年的工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，

所掌握技能，做好每份工作的决心。

3、我具有担任经营管理部部长的信心和决心。

信心和决心是事业的保证。工作以来，由于我努力工作，也曾取得了不少成绩，但成绩只代表以前的付出和努力，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好经营管理部部长。

4、我具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。

审计处的工作，需要一颗认真负责的态度，在工作中时我常告诫自己：“爱岗就要敬岗、敬岗就要敬业、敬业就要精业”，在工作中，我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁，做事不拖拉。自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”，在做各种工作过程中，从来没有“反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下”的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使劲使够，再向领导交差。

所以从工作作风上讲，我将无愧于组织和领导的信任。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是（处理矛盾的经验不足）。我将充分依靠公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。我一直都认为，勤能补拙。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

第三部分，我简单谈一下对竞聘岗位的认识：

经营管理部作为公司的核心部门，对公司直属单位的经营管

理方案的制定、公司生产管理、工商管理、安全生产劳动保护等工作都起到举足轻重的作用。所以，作为经营管理部门，应该配合公司长远发展，积极为总公司出谋划策。

第四部分，我的工作设想及岗位承诺：

尊敬的各位领导、各位评委：给我一次信任，我将回报十二分热忱；给我一次机会，我将展示十二分才干！如果我有幸被经营管理部部长，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

一是真诚讲团结。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好主角，胸怀全局。在工作中多向公司领导请示工作，做到多请示、多通气、多协调。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把经营管理部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是发挥经营管理部作用，健全各项管理制度。我上任后，将积极从公司外围和内部管理同时抓起。首先，认真了解国家宏观政策，及时制定出公司经营管理方案，在公司领导批准的前提下做好企业改制工作。其次，做好内部承包方案的制定工作，实行考核兑现制度，对直属公司实际情况进行改组改制，加大总公司对直属单位的控制力度和管理力度。最后，管理好经营管理部。我将不断寻找工作的新思路、新方法，做好经营管理部的管理工作，建立完善的内部管理流程。使各项工作具体化和量化，具备可操作性。设置相应的规章制度，使员工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是做好公司领导的参谋。经营管理部是企业的核心部门，它是指导企业进行生产管理、企业改制、基层单位经营承包、合同经济法管理、工商管理，安全生产劳动保护集一身的重

要部门。工作中，我将积极做好本职工作，多向领导汇报工作，多提建议、多出点子、多谋出路，切实把经营管理部门的作用发挥出来，让其成为领导进行决策的重要依据部门。

我将根据目前经营管理部人员的现状，针对各个部门的特点，通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使经营管理部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。另外，在管理方面，我将做到合理分工，人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。在工作中，坚持“能者上，平者让，庸者下”，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位，并建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。

五是使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律。工作中我将以身作则，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。用真情和爱心去善待我的每一位同事，服务同事，作好服务意识，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的下属，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每进一步，小结一次。

“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”。参加工作？年以来，不论是以前还是现在，我都没有碌碌无为，我也不随波逐流，我始终坚持堂堂正正做人，踏踏实实办事，兢兢业业工作，曾为自己也为集体赢得了不少荣誉，但这一切都离不开公司领导的关怀和教诲，离不开同志们对我的关心和支持。此刻，我站在这里参加竞聘，如果能当选，我将绝不辜负领导和同志们的厚爱，我想，有领导的关心、帮助和同志们的支持，我一定会干好的。

我的演讲结束了，谢谢大家！

另附一结尾：

作为这次竞聘活动的参与者，我希望自己能够竞聘成功。我相信，凭我的工作能力，凭我的知识基础，凭我的工作热情以及脚踏实地的干劲，我一定能够把经营管理部的工作做好！当然，作为任何事物的另外一面，我也不会回避可能的失败。但是，不管最后结果如何，我都将继续兢兢业业、勤勤恳恳的继续工作，鞠躬尽瘁，争取在以后的工作中迈上新的台阶！

我的演讲结束了，谢谢大家！

土地经营竞聘演讲稿篇三

首先，非常感谢公司给予我这一次推荐自己的机会。我所竞聘的职位是计划经营部副部长，我从7月毕业于吉林电气自动化高等专科学校，来到安装公司工作快了一年了，使我具备以下技能和形成了良好的性格。

1、专业技术好：自我参加工作来，我一直都在一线当施工员，并且经常参与解决工程中所碰到各种问题。

2、组织能力好：参加了好几个大工程的施工管理工作，电解方面有焦作万方280ka槽铝电解示范完善工程和续建工程、湖南创元铝业240ka电解工程，这些工程最后都比竞争对手提前一个月以上完成。

3、对工程结算工作有比较深入的了解和实践，我所参加过的每一个工程都是结算完后我才离开，除了做结算工作外还参加了公司很多投标工作。

如果我能当计划部副部长，我会从以下几个方面做好本职工作

1、加强道德修养，努力学习做人。一个人如果要做好的事情，

首先要学会做人，所以我会在今后的工作中加强自身的道德修养，努力学会去做人。

2、凝聚三方面力量。就是凝聚与领导、与相关科室、与同事的力量，着力在最佳工作效能上有新的提高。一是在工作思路要与领导搞好“应接”，发挥助手作用；二是在整体联动上要与相关科室搞好“对接”，树立整体分合观念；三是在实际工作中要与同事搞好“连接”，营造良好氛围。

3、坚定执行公司制定的方针政策，公司制定的政策是我努力的方向，奋斗的目标。我尽所能去完成公司和领导分配给我的工作和任务。

4、发扬艰苦奋斗的作风，不断增强拼搏意识。要实现各项奋斗目标，特别需要艰苦奋斗的工作作风，为了实现大目标，我要带头讲效率，倡导严谨的工作方法，建立科学规范的工作程序。讲质量，深入调研，钻研公司政策，抓好工作落实。从总体上把握工作快节奏、高质量、出成果。

多年来，在领导的指导帮助、同志们的大力支持配合下，我学到了不少东西，今日竞争若能成功，我将不辜负大家的希望，如果不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

土地经营竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先，我要对所有为省公司这次选拔人才所付出的辛勤劳动表示感谢，谢谢你们提供了这样一次宝贵的机会。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫××，今年××岁，(??个人介绍，工作经历)

在省××公司市场营销部×年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于光荣地加入了中国共产党。×年来，我主要做了以下工作。

心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场营销分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场营销分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场营销分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合××管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是—次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为××通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

土地经营竞聘演讲稿篇五

饭店的管理模式可以多种多样的，关键是建立符合自己饭店特色的饭店管理模式。我根据当地经济、文化、风俗以及人员素质等情况，建议把“表格量化考核”、“走动式管理”、“人性化管理”作为饭店的管理模式。

1、表格量化考核

服务规范是指导服务工作的纲领，制定服务规范是提高服务质量的基础。没有服务规范，饭店的服务和管理工作就没有统一标准，更谈不上提高服务质量。要求饭店各部门、各部位以表格量化形式，建立标准的sop□每一个部门建立自己的表格量化考核档案，包括每个部位物品管理、卫生标准、人员考核、操作流程、岗位职责等，把饭店要求的每一项指令都以表格量化的形式下发到各部门，使各部门有一个具体的

参照标准和依据，并定期或不定期进行考核和检查，从而规范各部门的各项工作。在执行表格量化的同时，要灵活运用，不能刻板地执行服务规范，而应根据时间、地点、场合以及服务对象的不同，为客人提供“个性化服务”和“超常服务”，这是服务的最高境界，是服务工作的灵魂。

2、走动式管理

走动式管理也叫现场管理，指饭店的管理人员要经常亲自深入一线部门，坚决杜绝管理人员脱离实际，坐在办公室闭门造车的现象。现场管理不但能及时反馈客源信息，在第一时间内处理客人投诉；而且能了解各部门、各部位存在的不足之处和一些细节问题，以便及时改进和完善；还能亲自考核员工的实际工作，从而发现优秀的员工和管理人员，培养后备管理梯队。建立饭店的质量检查部门，也就是督导部门，进一步加大现场管理力度。因为人员的素质参差不齐，有的员工涣散、懒惰、自律性差，所以必须经常进行检查、督导，才能保证各部门的服务质量、卫生质量和规范，才能减少违纪现象，保障各项规章制度的顺利实施，从而达到管理的目的。

3、人性化管理

“人性化”非“人情化”，“人性化”是“严”与“情”相结合的管理模式，即工作上的严格管理和生活上的人情管理，必须把工作和生活分开，绝不能混为一谈，这就是“人性”。“严”包括严格的规章制度，严密的督导机制，严厉的惩罚措施和严于律己的工作作风。企业正常运转，必须有正常合理的秩序。实行严字管理，就是要保障企业各系统、各要素间的联络畅通，配合协调，环环相扣，使人在严格的纪律约束下，克服惰性，达到饭店正常的工作效率，并消除偏失行为的隐患，保证饭店目标的实现。“情”指关心员工生活突出人情味，即：想员工之所想，急员工之所急，尤其在员工面临困难和危急时，要全力为其解除后顾之忧。只有这样，

才能使员工感到自己的利益、命运与饭店的盛衰是密不可分的，从而增加员工的归属感和饭店的凝聚力，使员工能够自觉地将饭店的价值规范内在化，并使其行为突破常规，为客人提供更为优异的服务。

总之，我认为在饭店的经营管理中，要根据实际灵活运用各种管理模式，管理不是目的，管理是为经营服务的，管理是基础，管理有很多手段，管理是执行，但管理的真谛是“使人的价值最大化”。管理必须在企业创新的经营理念指引下，形成一套卓越的成熟的模式、机制、制度，我认为卓越的管理模式就是“把复杂的事情简单化”、“大事整成小事”

土地经营竞聘演讲稿篇六

后期需要继续加大营销力度，强化品牌形象，使华源在市场获得较高的市场份额，确立自己在同行业的主导地位。主要采取较延续的周期性的宣传方式，如重大节假日策划较有新意的促销活动，制作有特色的广告片有计划的播出，经常与大众媒体联系与较好的专业媒体合作做少量的酒店形象定位宣传。

1设计广告创意，广告词。

2制作较专业有新意的广告带15秒/30秒320xx年圣诞节庆典活动420xx年元旦庆典活动520xx年春节庆典活动过节的时候我们与大家一起快乐，没有节日的时候我们同样把快乐送给您！所以过节的时候我们隆重庆祝，没有节日的时候我们安排活动送出快乐，做到“你无我有，你有我变，你变我新，你新我奇”，使顾客有常来常新的感觉，只有这样才能稳定客源，增加回头客，给饭店带来显著的经济效益。

土地经营竞聘演讲稿篇七

社会在经历了价格竞争、质量竞争和服务竞争以后，现已开

始进入了一个崭新的阶段，这就是文化竞争。我认为企业文化是企业的精神与灵魂，一个饭店要想生存、发展、壮大，就必须要有精神。如果没有精神，企业就缺乏价值、方向和目的，就是一个没有脑袋的躯体；如果企业文化过于强调纪律、制度，就会限制员工创造性的发挥；如果企业文化过于松散、随意，管理层制定的决策就很难高效快速地得到执行。所以一个企业必须有显示自己个性的企业文化。

现在有些人对酒店文化有些误解，认为在大堂里多摆几幅字画，客房、餐厅点缀一些艺术品，办份报纸，组织一些文体活动等，这就是酒店文化。而我认为酒店文化是一项综合性的系统工作，必须与酒店的经营管理完全融合，她是一种经营管理体系。企业文化虽不生产商品，也不为顾客提供服务，不能直接为酒店带来经济效益。但是他是酒店创造效益和长期发展的有力支撑和不竭动力，因为它生产素质优秀、步调一致的企业员工！当一个酒店奉行“节约”的企业文化时，酒店的员工会把办公纸双面使用，会在离开办公室时及时把灯关掉；当酒店奉行“服务第一、宾客至上”的企业文化时，员工会为酒店吸引更多的回头客！

2、建立企业文化的几个要素

(1) 员工

饭店要掌握一流的设备，生产一流的产品，提供一流的服务，形成一流管理，最终取决于是否有一流的员工队伍，这是饭店文化建设的核心所在。员工必须参与、拥护饭店文化建设，她绝不是员工的一道选择题，而是一道必答题，不愿回答、答不出、答不好的员工在必要时都要走人。人是企业文化建设的主体。企业文化的内在要求是在经营中重视人、相信人、理解人、发展人。“以人为本”的“人”，既指饭店的员工，又指饭店的客人。只有忠诚的员工才有忠诚的顾客，酒店必须注重员工队伍建设，要在业务上加强培训，努力提高面对客人的员工的素质和服务水平；在生活条件改善方面舍得投

入，使员工在各自的工作岗位上心情舒畅，努力工作，发挥着自已应有的作用，为企业的发展尽自已的一份力量。

（2）领导、团队、贯彻、执行力

要使企业文化能在企业中得到全面、彻底地推行，需要企业最高领导的支持、大力倡导，企业文化建设是企业领导人的重要职责之一。

企业文化建设是强制性的，而不是员工愿意参加就参加，不愿意就拉到的东西，否则是无法建立强有力的企业文化的。惟有企业最高领导者及整个管理团队经过不懈努力，形成高效率、快节奏、战斗力、凝聚力强的领导团队，把企业中优秀的东西沉积下来并执行贯彻下去，才能形成自己的企业文化，才能把企业文化建设这样系统性的工程推动下去。惟有如此，才能使员工和管理者对企业文化建设予以足够的重视，才能让企业所有员工充分认识到企业文化的重要性！

（3）制度

制度化体现在企业文化建设中的“柔”和“刚”并不是对立的，关键是从制度的制定到执行整个过程是否真正体现出了公正的内含，是否体现了企业的根本需求，如果达到了这个要求，那么制度化就奠定了企业文化的核心内容，成为推动企业发展的强大动力。

企业文化是持续性的，不是中断的、脱节的，这就需要有一个强有力的制度来保障，否则，企业文化也是一种形式，不能真正的发挥企业文化的作用，失去了企业文化的意义。

（4）环境

企业环境是企业文化的象征，是企业文化的保障。一是要建设好酒店的组织环境。重点是建设好用人机制、管理机制和

约束机制；二是要建设好心理环境。使员工形成“爱店如家”、“与饭店共兴衰”的良好心理，自觉遵守企业的规章制度，艰苦奋斗，勤俭节约，并能够正确处理好上级与下级、平级之间的、内部与外部之间的关系和由此造成的各种矛盾；三是要建设好工作和生活环境。在工作环境上，要注意做到设备功能的完善，环境要有舒适感，工作秩序要有节奏感，劳动条件要有安全感，劳动强度要有轻松感；在生活环境上，要不断改善酒店员工的居住条件和饮食质量，搞好环境卫生，大力开展形式多样的文化教育和文化活动，丰富员工的业余文化生活。四是要建设好经营环境。健全的市场导向，可靠的资金保证，良好的公共关系等。

3、企业文化内容

（1）建立企业文化的途径

一是要有效地吸引广大酒店员工积极地参与酒店的经营管理和决策，增强他们的主人翁意识，使他们做到持主人心，作主人事，干主人活，尽主人意；二是要以酒店为核心，凝聚酒店员工的精神与情感，激发其使命意识，使员工能够以献身精神与酒店风雨同舟；三在关心员工生活上下功夫，努力改善员工的生活环境和食宿条件，组织一些集体活动（思想座谈会、文体活动、劳动竞赛、办酒店内部刊物等），使他们引导他们融入到酒店的经营管理中。四是要培育员工形象，如员工对自己的信心、荣誉感和技术业务能力、良好的作风和职业道德及生活习惯、言谈举止、礼仪服饰等。只有这样，才能把员工队伍建设好，才能为饭店的发展注入源源不竭的强大动力。

（2）企业文化内容

饭店精神：“全心全意为饭店工作，共同创造饭店无限辉煌”。

是人的问题，企业管理者管理事务很多，但最主要的管什么？就是管人！把人管好了，一切事都好办了，而决定人意识的就是人的心态和思想，所以我建议把“心态决定一切、细节决定成败、勇于承担责任、没有任何借口”作为华源国际饭店的企业文化，让进入华源的每一个人都要接受思想的净化，对饭店文化进行充分的认知、洗涤，所有管理人员及员工要在经营管理中不折不扣地贯彻执行下去，使每一个华源人在饭店都能得到展示、提升和完善，那么饭店的标准化、程序化、规范化才能得到保障和落实，华源国际饭店这个特色品牌越做越大，越来越响亮！

土地经营竞聘演讲稿篇八

行的。建议将酒店品牌宣传设计暂分为三个阶段，以形成循序渐进的宣传攻势，逐步提高华源国际的知名度、影响力，使华源国际成为真正意义上的酒店精品。

（一）、开业前期计划

开业前期既导入期作为引导消费者认识华源、了解华源

指导原则：在阜阳市发起高密集的广告宣传攻势，以下是宣传的几种形式。

有一个初步的认知。

（2）培训宣传：在开业前进行封闭式、正规化的培训，联系电台、电视台等进行新闻报道，可使社会各界对华源饭店的管理规范性有一个初步了解，增加华源的可信度。

同时，可组织学员到街上闹市区游行，不但宣传饭店，而且还可培养学员的集体主义观念，增强学员的向心力和荣誉感。

消费。

（二）、开业中期计划

走进华源。

彩，扩大饭店知名度。

的社会影响力和社会美誉度。

（3）赠送精美小礼物：印制精美的小礼物如：钢笔、钥匙扣、领夹等等广告用品赠送给消费的宾客。

（4）活动赞助：适当赞助一些有社会影响的活动或有意义有档次的电视节目。如：“社会生活12分”“政法报道”“大嘴吃阜阳”等。

（5）开办健身活动：与媒体合作利用酒店设备开展健美比赛。

（6）华源杯品酒比赛：选用一些白酒或葡萄酒用于比赛，比赛要求是必须分辨出这些酒的品牌或年份，可设立大奖。也可与电视台，报社或酒厂合作。

（三）、开业以后巩固期计划

开业以后是一个长期的工作，虽然前面的工作有一定的铺垫，但必须有计划的进行宣传，以防因一时的火热而造成后来的冷场和生意的下滑。后期需要继续加大营销力度，强化品牌形象，使华源在市场获得较高的市场份额，确立自己在同行业的主导地位。主要采取较延续的周期性的宣传方式，如重大节假日策划较有新意的促销活动，制作有特色的广告片有计划的播出，经常与大众媒体联系与较好的专业媒体合作做少量的酒店形象定位宣传。

1设计广告创意，广告词。

2制作较专业有新意的广告带15秒/30秒

320__年

圣诞节庆典活动

420__年元旦庆典活动

520__年春节庆典活动

过节的时候我们与大家一起快乐，没有节日的时候我们同样把快乐送给您！所以过节的时候我们隆重庆祝，没有节日的时候我们安排活动送出快乐，做到“你无我有，你有我变，变我新，你新我奇”，使顾客有常来常新的感觉，只有这样才能稳定客源，增加回头客，给饭店带来显著的经济效益。