

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结篇一

一、经营方面

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和营养食品。

二、管理方面

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面

菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到

新口味。

四、卫生方面

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加

快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

周边酒楼和饭店的竞争更加白热化，但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获而火热的七月！

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结篇二

伴随着努力拼搏的欢乐与艰辛，xx已经走过了一半的路程，过去的半年，我们在探索中前进，在开拓中进取，团结一致，锐意创新，实现了各项指标的突飞猛进。今天，我想感谢与**一路走来的每一位员工，就因为有了大家的共同努力和奋斗，才取得今天这样的成就，谢谢大家！

这半年来，大家同心聚力，酒店的经营面貌取得了突破性进展，在经营上全线飘红，全店完成全年计划的56.53%，较去年同期增长18.6%，较计划增增长16.7%。

同时，加强内部管理，开源节流，在收入大幅增长的情况下，管理费用与去年同期持平，净利润完成年计划的68%，经营利润和净利润分别较去年同期增长45.24%和95.21%。

经营效益的一路高歌，我们主要是依靠以下措施作保障：

在去年末，我们根据当时形势，发出力争实现一季度开门红的引领目标，明确了开门红计划的重大意义，开门红的圆满成功为我们全年的发展赢得了宝贵的机会，为实现全年的各项指标奠定了坚实的基础，为迎接新的挑战提供了巨大的精神动力。随后，我们又将四月份明确为第二季度的开门红计划，为第二季度的经营提供了重要支撑。

一月份，根据国际酒店重新开业，我们及时做好市场调研，准确把握市场定位，通过苦练内功、加强培训、保证品质、

温暖客户等方面着手，保证了入住率不降反升的稳定局面。三月末，金色阳光和格林酒店相继停业，我们及时把握机会，广纳客户，并于四月末以春茶上市为机向大客户进行了回馈，拉近了与客户间的距离，为下阶段的经营打好基础。

针对行业竞争日益剧烈、市场细分越来越强的变化，我们强化了以营销为龙头，以餐饮为大头的发展方向，并以此作为重要支撑，带动整个酒店人气的上升。半年来，利用餐饮这个聚人气的部门，推出各种营销政策，做到月月都有新活动，同时，采取主动出击，广泛宣传，多点布控，通过报纸夹带、宣传单短信发放、电话回访等方式，稳定老客户、吸引新客户，拓宽客户面。

一月份：年终聚会宴，同时做好宴会宣传工作。全月共接待年终聚会**次。

二月份：组织春节、情人节促销活动，提升了口碑和品牌。

三月份：顺德鱼生美食节，做到淡季不淡，

四月份：河豚鱼驻店，同时继续做好婚宴的宣传和接待。

五月份：绿色养生菜活动，同时年初的宴会营销推广收效明显，宴会接待达到顶峰，全月接待大小宴会23次，实现收入39万元。

六月份：推出谢师宴和父亲节活动，营业收入屡创新高。

上半年，仅餐饮收入就较去年同期增长19%，同时，利用中餐的旺盛人气形成部门间互动，通过将ktv订台纳入餐饮部绩效考核等方式，大大激发了员工的推销热情，上半年，中餐为ktv订台277个，为ktv的经营提供了强有力的支点，使ktv完全扭转了自去年下半年以来经营低迷的情况，销售额较去年下半年增长46%，同时，人气的上升带动了客房的销售达到顶

峰，截止六月末，入住率达到101%，销售收入较去年同期增长32%。

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结篇三

2、加强与各大旅行社间联系

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

20xx□我们一起努力。

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结篇四

整改内容：清除卫生间异味，及时清理卫生间内、外地面及洁具卫生

指导工作人员加强对卫生间内、外地面打扫和保洁工作，尤其是对大、小便池及面盆的清洁工作。对卫生间产生地异味通过开窗通风及配合使用空气清新剂的方式来改善空气环境。每周进行一次卫生大扫除，重点是清除死角卫生和大堂区域内绿植的清洁工作。日常加强卫生检查工作，发现问题及时解决。

指导工作人员加强对营业区域内环境卫生的清洁，进行跟踪式清扫，做到客人离开后及时清理所在区域内地面、桌面、废弃物和表面卫生，为迎接下一位客人做好准备工作。每天早班工作人员上班时必须对器皿（茶具、水杯等）进行高温消毒，并做好消毒登记记录。每周进行一次卫生大扫除，重点是死角卫生清理和绿植的维护。日常加强卫生检查工作，发现问题及时解决。

整改内容：改善营业区域内的环境卫生，定期对营业设备进行清洁。

指导工作人员加强对营业区域内环境卫生的清洁，每天早班工作人员对工作区域内环境卫生做清理工作。并对营业设备每天进行抹尘。每周进行一次卫生大扫除，重点是卫生死角清理和物品分类摆放。日常加强卫生检查工作，发现问题及时解决。

整改内容：改善营业区域内的环境卫生，定期对礼宾部进行彻底清洁。

酒店网评工作总结 酒店工作总结酒店工作总结篇五

20xx年总体来看，营销工作做的还是可以的，不仅完成了任务指标，还对扩充新客源等方面扩展了很大市场。

1、各部门通过多种形式，不断强化营销意识。例如酒店经营思想、经营定位、阶级化经营目标，全年经营目标及各项营销措施手段等。

a□通过每月全体员工大会、各部门班前会、营销会及总办组织的专题营销活动培训、讨论会等，不断进行营销意识强化，并督促员工充分落实到各自实际工作中。

b□走向社区、企事业单位进行广泛宣传，日常工作中与客进行良好的交流，加大了宣传力度。

2、强化全体员工对餐饮、营销理论知识的学习与实践。

a□重点培训：通过看光盘、专业人员、管理人员授课、形式多样的讨论会、经验交流会，使员工对餐饮信息、与客沟通技巧、菜品知识、酒水知识等理论知识、业务知识逐渐了解，不断提高并运用到实际工作中。

b□加强了对特殊岗位的培训，使营销工作贯穿始终。保安、迎宾、订餐、点菜、吧台、卫生间等特殊岗位通过各种方式和切实可行的措施宣传企业，效果非常明显。

c□每月末总办、质检都对各部门进行分层次的考核、评定、总结并根据各部门实际情况进行奖惩。

1、通过徒步实地考察，绘制了周边客户区域图，划定了200多家企事业单位，为营销工作的开展提供了诸多便利。

2、通过各种方式、方法、活动获取宾客资料，不断建立客户

档案。

宾客意见卡、大堂订餐表、特殊宴会通知单、吧台与客交流、管理人员名片与客交换，餐厅各服务员全部配齐记录本、餐中与客交流沟通有价值的资料汇总抽奖等方式方法、活动获取宾客资料，不断健全宾客档案，以使各针对性服务赢得了广大宾客的好评。本年度共补充整理建立宾客档案1500多个，其中企事业单位公司及职能部门600多个，特殊宴会500多个，新客户178480个，并进行分类整理，专人管理微机存档。

3、对各种消费者档案进行了细化整理，增强服务的针对性。

a□现有客户档案的细化补充，通过电话回访，值台服务生的观察交流所提供的信息进行详细补充，使服务更有针对性。

b□潜在客户的档案整理，以区域图为指南，以客户走访为依据，挖掘潜在消费群并建立相应档案，辅以跟踪服务，使之成为老客户。

c□针对vip客户群的档案不断进行细化补充整理。对vip客户进行多次的消费状况、金额、爱好等多项补充，并对其进行分层次针对性服务，使vip客户十分满意。

d□家庭消费群体档案整理补充。针对家庭消费群体，通过拍摄全家福登记表等促销活动记录汇总入微机管理。

4、对各类档案、资料及时进行分析、分类、提炼出有价值的资料数据，反馈至餐厅、厨房等部门，全面提高了宾客满意度。

5、与客进行真诚的交流与沟通。

a□针对挂帐、协议单位等重点客户，按计划进行登门拜访，虚心听取其提出的. 建议、意见，各级管理人员分层次、有针

性的用各种方式体现对他们的尊敬，不断增加彼此的感情、信任并借此建立口碑开发吸引新客户。

b□新客户的开发：利用区域营销图开发新客源，对有潜力的企业、公司专人负责登门拜访，与客进行良好的交流，对其宣传本店的营销活动及酒店近期状况，充分体现对其重视，逐渐建立良好的关系。

c□与社区及家庭消费者建立良好关系，进行真诚的交流。每月组织员工对周边小区进行传单发放和海报张贴，与社区各部门进行较好的沟通，对小区进行了公益性广告张贴，使家庭消费一直保持较高的上座率。

? d□每日利用电话回访，征求客人对酒店各方面提出的建议和意见，对其提出的问题及时通知各部门加以整改，并通过回电、走访、餐中迎宾、面客等机会与客进行真诚的沟通交流。

通过一年来对新老客户登门拜访、电话回访、一对一沟通，针对不同类型人员实施的相应的服务措施，许多老客户正逐渐成为忠诚客户，新客户也正在逐渐转化为老客户。