

最新酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结(精选9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇一

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？“文化就是群体生存的方式”。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自

然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而酒吧管理同样也是这个道理。

为了节约成本，酒吧管理者即是老板又是总经理，执行难的问题而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇二

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化?文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。现在，就来看看以下两篇范文吧!

首先,工作中,队员的思想比较稳定,内部之间都比较团结,当班期间能保持警惕性,。“在人员紧、任务重、工作量大、工作时间长”的情况下全体队员都能克服一切困难。严格把关,能严格按照酒店的各项规章制度去办、去做、去干。其次,全年没有发生过任何违法行为和其他安全事故。队员对酒店的环境以及周边环境都比较熟悉。不关天气的恶劣,队员们都能监守自己的岗位,没有因为天气问题而影响正常上班。在这一年里,能不折不扣的完成酒店领导所布置的各种任务。

但还存在着一些不足:一、队员工作态度还不够积极,工作方法还不够灵活,行为语言上还不够到位,在上班期间存在着侥幸心理,在上班期间对劳动纪律的遵守还不够,有些队员在岗

位上吃东西的现象始有存在;上班期间队员与队员之间没有监守岗位,经常站在一起聊天。导致车子来了后,不能及时对车辆进行指挥,出现了擦车和车子不能停到位的现象,浪费车位比较严重。二、交接班不够准时,接班前后没有对车辆进行检查的意识。有少数队员没有时间概念,对上班不够重视,出现了拖岗现象,在交接班前后没有对车辆进行检查,以至于后一班接班不知道上一个班车辆的情况。三、队员礼节礼貌做得不够好,见到酒店领导和客人都没有敬礼和问好。在指挥客人停车的过程中,用语不行,甚至和客人进行争吵的现象都有发生,让客人听了不舒服。没有顾客至上的意识,严重损害了酒店的公共形象。四、队员的普遍素质比较差,军训时,训练场上嬉笑打闹的现象比较多,接受能力比较差,没有我要练的意识。都要领班随时跟在背后念,才能做好。

到xx一年多了,从队员到领班,我一直对工作负责,遵守酒店各项规章制度、团结队员,严格要求自己。在当队员的时候,我积极配合领班和刘经理的工作,做好了交接班制度,在上班期间,我和其他队员互相协调、通气。在酒店我不但礼节礼貌做得好,上班也比较认真负责。而且还负责了队员的军训任务,在训练中我听取大家意见,改进训练方式,使队员们在比较短的时间内,学会了一些队列动作。而且也得到酒店的肯定,8月份我因工作相对突出,被酒店推荐参加市里的明星保安员比赛。在比赛前我严格要求自己,一有时间就自我训练参赛科目,在比赛中,我全力以赴获得了比较明显的成绩,也得到酒店领导的表扬和称赞。9月份我因工作突出被升为领班。在担任领班后,一、我更加严格的要求自己,努力学习消防知识和各项制度,遇到不懂的我就谦虚向其他同志学习请教。二、严格交接班制度,做到了交接班前后有小结,在上班期间发现队员有做的不好的,我会及时指出。三、工作期间,发现问题我会及时去处理,在自己无法做出决定的时候,我会及时向上级反应,并协助上级把问题解决。

虽然这一年里我取得了不错的成绩,但是也有一些做的不好的方面。一、由于快过年了,我在后面这一个多月里,放松了对

自己的要求,对队员的管理力度也没有以前严格,队员在岗位上聊天吃东西,我也没有总是强调。二、有时候没有坚持交接班前的小结,对楼巡也没有以前检查的仔细,而且有时上班还减少了楼巡次数。到车场检查的的力度不够,对队员督促也不够,所以才导致了停车场出现了擦车现象。

针对以上总结,在来年,我个人会继续发扬好的方面,多加学习。坚决改正自身存在的不足,在下步的工作中,要时刻保持清醒的头脑,严格管理,严格要求,从实际出发,从根本上解决,力争把事故消灭在萌芽状态。同时,也要好好发动全体队员继续保持好的方面、继续努力,做到相互帮助、相互关心,“心往一处想,劲往一处使”,做到统一着装,文明执勤,虚心待人、热情大方的工作氛围。确保酒店人员生命、财产安全和车场的正常秩序。

在日式酒吧里工作了一段时间,现在静下来好好想想自己工作中存在的不足,并简单总结一下在以后的工作之中应该注意的事情。

- 1, 责任感。只有拥有责任感才能把事情做好,把事情做得更加完善,而不是简单的机械运动,才不会简单拘泥于具体的任务,忘记了其他方面。

- 2, 做事主动。在过程中不能出现任务相互推诿的现象。要积极主动去做自己应该去做的事情,但有一点,不要太热心总是在同一件事情上填补别人的空缺,暂时补一下没问题,应该做的是向**boss**反映,这是他管理上的问题。不然会吃力不讨好。在其位,谋其政。只有这样分工才会明确,管理体制才会更加完善,人人受益。

- 3, 要创造性完成任务。这一点是与素质班提倡的“创造性完成工作”如出一辙。就是要明白**boss**交给你任务的意图,到懂得他表达的意思。例如,老板说你负责那个房间的桌子还不够光亮,那么你就不仅仅要解决的是桌子,应该再想一

下整个卫生做的怎么样。把自己的卫生在检查一遍，哪里还没有打扫到，哪里还没有打扫干净。有时候可是这从boss的角度去想一下。

4， 主动学习。无论是你身在何处，都有各种各样的机会去学习，你的工作总可以做得更好，学习的不仅仅是你的本职工作，还有其它方面的，还有，经营，管理等等，你要是经历，你怎么分配人员，协调工作。你要是boss怎么形成盈利模式，怎么吸引客服等等。所谓“学无止境”。当然，前提是你要有一颗不安分的心。

1， 时间没有好好利用。在工作的时候，一天24小时，平均8个小时的工作，11个小时的睡眠，再除掉两个小时的吃饭和洗漱，还有3个多小时是荒废的。基本上是在赖在床上玩手机，提前到店里去玩，在寝室看电影，有时会还会打扑克。每天更笨没有去想抽时间去学习。虽然后来去文化中心学习，但是此前的状态已经持续将近半个月，而总共才有一个月。

2， 未能及时反思自己在工作中存在的问题，虽然有时会想一下，但不透彻。糊糊涂涂干了一个月，没能及时静下来好好反思一下。虽然还是想了，但过期了的效果不明显。 3， 未主动学习。

4， 人太沉默了，一点不活跃。虽然在努力工作，但是在休息之余和阿姨相处无言。感觉一点话题都没有，我关注的东西他们一点不感兴趣，他们感兴趣的我一点不感冒。但生活毕竟是生活，不存在有没共同语言的问题，幽默风趣也不是部分人的专利，安心去学便可。应该在以后的各种场合主动去搭话，让自己变得更加健谈。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇三

1. 微营销：利用微信微博平台实施微营销策略

微信：(1)注册公众微信平台，二维码扫描。所有印刷产品均印制二维码，将公众平台作为一个“鱼塘”，实行“养鱼”措施，即凡扫描二维码的顾客及成为鱼塘中的鱼，酒吧内做任何活动及有相关折扣信息可通过微信公众平台将消息放出去，凡扫描过二维码的顾客均可收到消息，节省了传统的印刷品需要大量的人力、财力及时间的消耗。

(2)店内所有人注册一个女性的微信账号，24小时开通“附近的人”，不用与顾客聊天，这样会被认为是酒托，只需在个人签名栏及朋友圈写上酒吧的折扣及活动信息，再上传一些酒吧内部和门口的照片。

微博：注册新浪微博申请官方“v”认证，粉丝群体主要以陕西师范大学、西北政法学院、长安大学、西安外国语学院、西安邮电学院为主。进这些院校粉丝群体不停地添加粉丝关注以实行酒吧活动或消费信息的传播。

2. 印制会员卡1000张，开业初期，凡进店消费满1000以上均送出会员卡一张，会员卡的权限设置为7折，会员卡的目的在于绑定该客户！

3. 印制30-100元不等的代金券，代金券数额一定要卡准，太小没有吸引力，太大成本有亏损。所以建议印制30-100元不等，可进行如下操作！消费满300送30，消费满500送50，代金券与消费额成1:10比例最为合适！根据顾客的消费能力送相对应的代金券。但该活动不可与会员卡并行，只能进行二选一！

4. 建立酒吧qq聚会群，在所有演出海报及活动展架和网络上公布群号，及时发布各种活动信息及组织群聚会。

5. 与本土或外地二三线艺人合作，来酒吧做演出节目，出售演出门票，门票以现场票和预订票两种价位为主，可根据所请艺人或乐队的知名度定制票价，一般控制在80元以内，以每两周一次为宜，根据淡旺季增加或者减少演出次数。演出

前2周将消息通过以上方式放出去，印制海报100张，在附近高校学生信息公布栏中张贴，以最近的四所高校每个学校15000人计算，保守估计每个学校来50人，四所高校一共可以到场观看演出的人数至少在200人左右。同时还可以与高校相关社团进行合作。

6. 充分利用每一个节假日，做活动，根据不同的节假日出不动的营销策划方案，做不同的活动来吸引顾客。

7. 利用时下“热点”作为营销活动的噱头。

(二)在酒吧发展方向方面

(1)夜店类型：特点是场子面积大，音乐风格主要以慢摇、蹦迪为主，歌手演艺为辅，场子内部女性较多，主要为吸引男性“搭讪式”消费，这种场子80、.90后年轻人人居多，由于音量太大，聊天说话很困难，所以去这种酒吧一般都不会以聊天为主，主要为喝酒泡妞。有舞池，是与女性搭讪最集中的地方!莎莎舞池较低，蹦迪慢摇不会有不自在的’感觉，潮人□muse舞池较高，站上去让人觉得很不自在!

(2)小酒吧：这种酒吧主要以酒吧街的形式出现，比如德芙巷及雁塔西路，这种酒吧主要以流行乐、蓝调blues为主，会有乐队或小编演出，这里的顾客主要以聊天、应酬、聚会为主。

(3)摇滚酒吧：主要以做摇滚演出为主，以演出为主线，邀请国内二三线艺人及乐队演出吸引顾客，比如光圈和月亮钥匙。

(1)小燥+大燥：每日晚上安排乐队演出，曲风以摇滚、流行、蓝调为主，每档乐队时间安排在半个小时左右，演出时间过长容易让人审美疲劳，注意力集中在演出舞台上对酒水的销售会有一定影响。乐队演出之后，可以放慢摇歌曲配合慢摇灯光，留出越10平米的舞池地方(可根据需求后期整改)让顾客进行蹦迪、及与美女搭讪。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇四

学校的学习生活转眼已经过了两年半，通过两年半对专业课的学习以及对相关专业的了解，我越来越感觉到实习对于本(专业名称选填一下)专业的重要性。虽然书本上的知识掌握起来感觉很容易，但要运用在实际工作中还有很多困难。有很多新知识是在课堂学不到的。为了巩固学校学到的理论知识，也为了了解更多关于本专业的专业技能，遵照学校的指导与安排，我于xx年xx月在xx单位进行实习。在实习过程中，我努力学习和专业有关的各种新知识，虚心请教周围的领导、同事。不断提高自己在专业方面的技能。经过一段时间的学习，我已经初步了解酒店工作的具体流程，熟练掌握酒店管理的相关软件和酒店工作的各种规章制度。通过与领导和同事的交流，我不仅学到了更多关于专业方面的学问，还学到了更为宝贵的工作经验。这次实习加深了我对本专业的了解，为我今后的工作打下了坚实的基础，使我对专业前景充满信心。

2.1 实习过程：经过一系列复杂而艰难的面试，我终于通过层层考验从众多面试者中脱颖而出，进入xx(记得填上)单位。正式实习开始后，公司首先对我们进行了详尽的入职培训。通过培训，首先了解公司的运行状况，公司的规模以及公司的经营理念、经营模式以及企业文化，尽快融入这个新的团体；其次了解我所工作的部门在整个公司的重要性所在部门的具体工作；再次认真学习本职工作的规章制度、业务程序、注意事项。熟悉常用办公软件的使用。把课本上学到的知识与实际工作中遇到的问题相结合，具体问题具体分析，使我处理问题的能力不断得到提升。在学习过程中，我熟练掌握了中软酒店管理软件(你要觉得不合适就改一个别的)的使用，巩固了理论知识。

具体工作内容□xx(职务自己写吧)工作分为早、中、晚三班，工作内容繁杂。细节是决定工作好坏的重要因素。因此，细

心、严谨是工作的必要条件。

a)检查仪容仪表，合格上岗

b)查看每日活动报表

c)阅读交接班本，口头、书面交接，并签字认可

d)清点保险柜备用金，并与上班交接备用金交接记录情况，零钱是否够用

e)查看账单、发票、收据是否足够用

f)整理资料袋，分装好各房间的客人住店资料

g)检查电脑和打印机是否工作正常

h)热情接待客人，准确、快捷替客人办理入住、退房手续

i)查看当天预离客人欠费及退房情况

j)将住店客人押金输入电脑，并清理应转给下一班账目

m)应上交款及信用卡签购单是否封袋投入保险箱

n)随时与下班同事取得联系

(在这加一些你们培训的，新的知识。做简要介绍。就把你的笔记抄一段)

2.2 实习收获:

2.1.1计算机在酒店管理中的应用

随着计算机的普及和深化计算机在酒店管理中的应用显得越来越重要。一个好的管理系统可以帮助酒店管理人员高效率地完成工作，减少错误发生率。

一、国内外饭店计算机系统应用大体分为两类

全电脑化管理系统;局部电脑化管理系统

二、饭店前台计算机管理系统

三、饭店后台计算机管理系统

四、我国饭店电脑化未来发展趋势

自动办理预订排房;自动办理入住登记;客帐结算全自动化;全自动信息查询与传递;办公室、财务、仓库等后台系统管理的全自动化;经理级管理电脑化;扩大电脑对饭店中各部门、人员、市场、物资等方面管理、控制中的应用范围和深度。

2.1.2 财务机构对酒店的益处

以前说到酒店财务，大家就会想到记账、算账;说到酒店财务管理，大家同样会想到那是计财部的事，与其他部门没关系。而现代酒店财务管理则是酒店经营管理的核心，任何一个部门、任何一个人都和财务管理发生着关系，凡涉及酒店资金流向的每一个环节，从采购到加工、到销售、到资金回笼、再到采购，都渗透着财务管理。酒店资金的循环过程称作酒店供应链体系，供应链体系是否高效有序运转，决定酒店财务管理目标的实现。

其一，可以建立相应的职能机构和组织体系，以协调管理人员的日常工作;有利于节约和调动人力、物力、财力;统一控制和调动，加速资金周转，保证会计核算工作进行，充分发挥财务与会计的反映和监督的职能。

其二，采购部与仓库直属财务部，便于了解商业、市场行情，降低经营成本，防止滥用资金和积压物资。其优点是：1、有利于酒店采购成本的控制。酒店采购价格如何确定直接影响成本的水平。国际酒店内对采购成本确定一般是由采购部与财务部共同派员调查确认，对任何一个采购申请单一定要充分调查，最后由财务总监决定，对食品原料货物的采购，因其价格随季节变化频繁，一定要由餐饮部，成本控制部、采购部共同派员进行市场调查，根据调查结果扣除一定的批零差价，最后确定采购价。采购价格不会由采购部门和供应商说了算。2、有利于调控成本率。餐饮部成本率高低如何变化与采购部进货价关系密切，如果发生餐饮成本率异常，财务部门就可以立即采取行动，降低采购品种和质量，从而调整到适当的价格和成本率。3、采购部直属财务部除了有利于财务部了解价格行情、及时监控降低成本外，还有利于避免部门分散，互相扯皮情况的发生。

其三，设置专职的日审与夜审。我国加入wto两年多来，各行各业都与世界接轨，国内酒店也应向国际酒店看齐靠拢，对收入的确定是国际酒店十分重要的工作，为了保证收入准确及时，国际酒店专门设置了日间稽核员(日审)和夜间稽核员(夜审)，由收款员到夜审、日审核对收入，层层审查、层层把关、确保酒店的收入不受损失，也保证了客户应收帐款的及时回收。经过夜审、日审工作，保证收入的及时入帐、结帐，不易跑帐漏帐，十分科学。严格的内部控制制度，经过日审、夜审的工作，根本不可能导致主管收入不入帐问题的产生。其四，餐厅和其他收银由财务部管理，收银员不直接同客户接触;通过服务员的媒介，避免在收银员、客人、服务员之间出现漏洞和差错，同时也便于互相监督和控制餐饮成本和营收。其五，总出纳集中管理酒店资金的统收统支，国际酒店对现金流量的控制与管理十分重视，现金是金的理念，深入人心。内部控制程序严谨又十分清晰。财务部对库存现金(含银行存款)要求必须每日盘点，并向财务总监提交《每日现金流量表》。现金的盘点人是由日审(稽核)进行的，目的是保证库存现金的安全和合理使用。按规定每月财务部

必须按期编制现金流量计划与供应商付款计划，并向总经理报告付款情况。以保证现金按规定计划流动，确保酒店的正常运营。对酒店现金的支付程序也十分严格，每一笔现金支付都要经过部门经理、主管领导、财务经理、财务总监和总经理的审签同意，对总经理的开支，财务总监审批后还要报上级主管审批。缺一项签章现金都不能支付出去。各行政与营业部门均无权对外直接采购物品，都必须通过采购申请单一个渠道，按规定逐级批准后，由采购部集中办理采购业务，经财务部的验货、业务使用部门收货后，此笔采购费用方可支出。国内酒店对现金流量的管理重视程度不够，不能说没有计划性，但毕竟线条较粗，更不可能做到天天盘点，天天编制现金流量表，对本部门使用的物品，由本部门申请资金后即可指派采购或者本部门员工购买。而后总经理签字后即可到财务部报销支款，中途甚至不必验收。

另外，通过健全财务管理制度，达到营业收入控制的结果。控制是管理的基本职能之一，酒店销售收入控制是酒店内部财务管理的重要部分。由于营业收入控制环节中涉及岗位多，包括酒店服务员、收银员、房务中心、厨房、酒吧、前台、稽核员等多个岗位。要想搞好酒店收入控制，必须明确各岗位权限且协调统一，才能达到良好控制效果。同时，酒店空间广、人员流动性大，顾客类别不一，酒店顾客中有当地客人、团体客人、有住店客人、非住店客人之分，而且这些客人层次各异，造成控制难度加大。酒店服务项目多，价格差异大，计价工作量大。仅酒店餐饮服务项目包括食品、菜肴、酒水饮料、香烟等上百个品种项目。再就是酒店收费打折有不同的标准，包括各种折扣、免费应酬接待、住店奖励、最低消费、计时消费以及成人价、儿童价等多种价格形式，结帐方式呈多样化。因此，酒店收入控制应依据这些特点，结合本酒店现实情况，研究制定最佳措施加以控制。

营业收入控制的同时，因成本费用直接影响酒店的利润，是现代酒店管理工作的一个重要环节，是财务管理不容忽视的问题之一。在激烈的市场竞争中，要不断降低成本费用，提

高经济效益，增强竞争优势，就必须转变成本控制观念，扎扎实实认真做好成本控制工作。总之，一个健全的财务机构对于现代酒店是至关重要的。财务系统健全了，才能使酒店进入一个良好的循环模式，为酒店发展营造一个良好的空间。

3.1 经过这一段时间的实习，我对我的工作做出了如下总结：

3、无规矩不成方圆开始工作时，看到各种规章制度，我还觉得有些多余。但经过一段时间以后我才发现，如果没有这些规矩的话，工作根本没法顺利开展。也让我体会到规矩在工作中的重要性。

4、团队精神团队精神可以说是一个部门，一个企业，一个组织必不可少的一种精神支柱。好的团队能够迅速激发队员的创造力，提高其工作效率。在我工作中，正是有了这么一个好的团队，才使我迅速了解整个酒店。通过同事热情的介绍与指导，原来可能需要花费很长时间很多经历的经验方面的东西，我都迅速了解以及掌握。大大加速了我对工作的适应速度。在工作中，正是有了团队的接纳，才使我更快得融入她们的工作中，成为了她们的一员，与其一起努力工作。

3.2 实习感受

实习，作为大学生的一种宝贵的经历，不断发挥着补充课堂的重要作用。作为学生的我，经过这次实习，切实感受到真实的工作环境对一个刚从大学校门迈出脚步进入社会的大学生是多么的重要。

当今社会发展速度之快，是课本不能简单概括的。学校里学到的知识，也许不是特别的落后，但比起工作中接触到的，已经明显表现出劣势。理论知识在实践中经常捉襟见肘。只有通过实习，使学生接触到最前沿的专业知识，才能增进理论与实际的结合，更好得服务社会。实习，也使我更全面地了解了工作的环境，接触到更多更广泛的人和事。在学校里，

我们每天面对的只有老师和同学，社交层面单一，遇到的事情也就比较简单。到了工作岗位，每天面对形形色色的人，各种奇事怪事层出不穷，如何处理上下级、同事、顾客的关系等问题迫在眉睫。正是实习，使我学会了怎么处理好这些错综复杂的人际关系。也使我感觉到团队精神对于工作是多么重要的一个环节！一个组织如果没有良好的团队精神，让其高效运转并发挥作用几乎是不可能的。

经过实习，我感觉我更加深了对本专业的理解，也使我能够更好得运用专业知识。并且了解到本专业还有很大的发展空间，我所掌握的知识还远远不够，要达到我心中所想要达到的目标还有很长的路。

实习只是工作的前奏，在工作中更好得发挥自己的才能，取得更大的进步使我今后要努力追寻的目标。作为新世纪的大学生，我应该表现出大学生所应该具有的能力和素质，在工作岗位上严格要求自己，不断提升自己，使自己永远走在专业的前列。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇五

坚持酒吧定期的活动可以起到一个留住老客户发展新客户的良好市场战略。

活动策划：

a□免费赠与——持该卡片参加活动即可免费获得啤酒一瓶或者洋酒一杯。

b□定额面值——该卡片有一定面值额度，得到此卡片的方式是向销售人员或店里购买，比如50或100活动面值，活动当日持100面值活动卡片可以购买店内啤酒半打或者可以充当120元——150元的酒水购买现金来使用或者其他优惠。销售的同时尽量留下客人的信息。

(2) 实施方案如是a形式卡片，活动当天客人持卡片前来参加，在进店或者使用卡片兑现啤酒的时候向其赠送下次活动的卡片；如是b卡片，在客人兑换完啤酒，由店内销售人员在客人即将离店之时，为其推销下次活动的消费卡片，或者上桌为每一桌客人做即时推销此类卡片。

活动期间需要有表演、各种互动游戏、即时促销和抽奖环节，保证每次活动的趣味性和吸引力。

鸡尾酒是一种量少而冰镇，成本低利润高的酒，因为它的制作独特方式及实用吸引了很多朋友们的喜爱。酒吧中在不定时间内搞一些鸡尾酒促销这样会加大我们鸡尾酒销售量，从而提高了我们酒吧的经营效益。

- 1、每晚在9点30前进场到12点未退场并且在吧台消费达到一定金额的客人，均由调酒师赠送精心调制的鸡尾酒一杯。（这一鸡尾酒促销方案主要特点是有时间限制，一般在这一时段虽然人比较少，但是都是一些酒吧常客。）
- 2、酒吧时间，对每一位来本酒吧来举行生日聚会的顾客，赠送由调酒师调制的宴会系列鸡尾酒或者天使半打或者沙滩半打或试管鸡尾酒一套，并点上烟花以示庆祝。
- 3、周日三为女士之夜，女士在当晚9点30—23点59即可品尝免费鸡尾酒。
- 4、制定每周一酒方案，在桌台的鸡尾酒推广卡片中注明某款鸡尾酒做本周半价销售。
- 5、由营销人员定台并消费达到一定高度的顾客，由定台营销经理赠送杯塔鸡尾酒一套，可由调酒师亲自到其座位上制作。
- 6、对在吧台购买宴会型鸡尾酒或成套子弹型鸡尾酒或试管鸡尾酒的顾客赠送果盘或者小吃。

- 7、由服务部负责促销鸡尾酒，给予服务员百分之5的提成(或其他待定)。
- 8、招聘吧丽以对于坐在吧台消费的男性客人更好的沟通。
- 9、可以让来店消费的客人留下一张交友卡由酒吧保存。
- 10、在酒吧各处贴上鸡尾酒小图片和信息，如厕所，墙壁等。
- 11、由调酒师和吧台工作人员对每一位坐在吧台点经典鸡尾酒的顾客讲这种鸡尾酒由来的故事。
- 12、吧台工作人员须掌握些小魔术和些趣味性游戏和客人互动时来增加气氛和让客人感受不一样的吧台文化。
- 13、每位客人都可给我们调酒师提供意见和不满，在我们以后的经营中更有效的帮助，和对策改善。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇六

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，

其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇七

- 1、 严格做好成本控制与核算
- 2、 对吧员进行成本节约与服务的相关培训
- 3、 协助店总做好各项接待工作，包房预定工作等，在工作期间发现问题及时处理。
- 5、 与员工交流，达成一致。
- 6、 规范岗位的服务用语，提高服务质量。
- 7、 严格控制发票开据，节约降耗。

1、 根据营业情况，改变完善工作，把吧台工作流程表、区域卫生负责人工作表，日常卫生工作表，把各种表格细化和完善，让员工能自觉遵守吧台制度，真正做到统一管理，把权力放开让员工参与其中，能让员工得到学习和锻炼。

2、 常组织培训员工对吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的所有的一切。

3、 积极与各部门沟通与交流，因为我们是一个整体，只有体现出整体的价值，我们才能做好一切，真正做到分工不分家。

新的一年、新的起点，有各位领导和同事一如既往的关心，我一定再接再厉、勇攀高峰、不负众望，也愿各位领导、同仁在新的一年里工作顺利，身体健康，谢谢大家！！

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇八

在日式酒吧里工作了一段时间，现在静下来好好想想自己工作中存在的不足，并简单总结一下在以后的工作之中应该注意的事情。

只有拥有责任感才能把事情做好，把事情做得更加完善，而不是简单的机械运动，才不会简单拘泥于具体的任务，忘记了其他方面。

在过程中不能出现任务相互推诿的现象。要积极主动去做自己应该去做的事情，但有一点，不要太热心总是在同一件事情上填补别人的空缺，暂时补一下没问题，应该做的是向boss反映，这是他管理上的问题。不然会吃力不讨好。在其位，谋其政。只有这样分工才会明确，管理体制才会更加完善，人人受益。

这一点是与素质班提倡的“创造性完成工作”如出一辙。就是要明白boss交给你任务的意图，到懂得他表达的意思。例如，老板说你负责那个房间的桌子还不够光亮，那么你就不仅仅要解决的是桌子，应该再想一下整个卫生做的怎么样。把自己的卫生在检查一遍，哪里还没有打扫到，哪里还没有打扫干净。有时候可是这从boss的角度去想一下。

无论是你身在何处，都有各种各样的机会去学习，你的工作总可以做得更好，学习的不仅仅是你的本职工作，还有其它方面的，还有，经营，管理等等，你要是经历，你怎么分配人员，协调工作。你要是boss怎么形成盈利模式，怎么吸引客服等等。所谓“学无止境”。当然，前提是你要有了一颗不安分的心。

1、时间没有好好利用。在工作的时候，一天24小时，平均8个小时的工作，11个小时的睡眠，再除掉两个小时的吃饭和

洗漱，还有3个多小时是荒废的。基本上是在赖在床上玩手机，提前到店里去玩，在寝室看电影，有时会还会打扑克。每天更笨没有去想抽时间去学习。虽然后来去文化中心学习，但是此前的状态已经持续将近半个月，而总共才有一个月。

2、未能及时反思自己在工作中存在的问题，虽然有时会想一下，但不透彻。糊糊涂涂干了一个月，没能及时静下来好好反思一下。虽然还是想了，但过期了的效果不明显。

3、未主动学习。

4、人太沉默了，一点不活跃。虽然在努力工作，但是在休息之余和阿姨相处无言。感觉一点话题都没有，我关注的东西他们一点不感兴趣，他们感兴趣的我一点不感冒。但生活毕竟是生活，不存在有没共同语言的问题，幽默风趣也不是部分人的专利，安心去学便可。应该在以后的各种场合主动去搭话，让自己变得更加健谈。

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道该听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任；你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层；因为是自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：士兵千口，主帅一人，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

服务中最重要的就是眼睛。眼睛永远不离开客人，这样才能不遗漏客人的需求。因工作需要而暂时离开现场，那么其它的工作人员及时补位才能保证服务不脱节。优质服务体现在管理上的就是要求眼光绝不能有死角，眼睛必须包容所有的服务区域，主动寻找服务对象。因为，没有服务对象是可耻的！

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？“文化就是群体生存的方式”。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而酒吧管理同样也是这个道理。

为了节约成本，酒吧管理者即是老板又是总经理，执行难的问题而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的

喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

我们为你提供最优质的娱乐管理服务。成都影响力娱乐管理有限公司

酒吧部跟酒店的经历一样，走过了一段初级成长的过程。

1、制度的建立。

比如设立了班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、成本的控制。

对员工提出节能降耗要求，设备设施的维修保养工作，做到节约开支，降低成本，严把进货质量关。最低库存量与最高库存量的制定，水果及保质期短的酒水方面表现得尤为必要。

3、新产品的推出。

4、员工的岗前培训及竞聘上岗。

按照酒吧开业初制定的培训计划，参照《员工基本行为准则》，由部门经理组织召集对部门员工的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。总体看来，酒吧将表现和能力较优秀

的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了酒吧各项工作的开展，为力争完成酒吧运作指标提供了管理机制等方面的保证。

5、服务形象，投诉处理。

二、展望20xx年，我们还有很多事要做。

1、经营创收，渠道拓宽。酒吧多推出类似于餐前水果的提供以增加收入。

2、管理创利。酒吧通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、服务创优。酒吧通过同其它部门的沟通，强化《员工基本行为准则》，对于“仪表、微笑、问候”等内容的培训，加强人员的现场督导和质量检查，逐步完善传酒、水果拼盘等岗位的责任制度，增加传酒速度，不断提高员工的优质服务水准。努力减少投诉。

4、设备设施的完善。

5、安全创稳定。酒吧通过制定安全生产制度，及培训，以增加安全意识，以防止意外安全事故发生。群防群控，确保了各项活动万无一失和酒吧忙而不乱的安全稳定。

总之，通过对酒吧开业以来的工作进行回顾总结，激励鞭策着全吧上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导2019年酒吧各项工作的全面开展和具体实施。

1、全面负责计划、领导、控制和协调酒吧范围食品的准备、

制作，成本和推广工作，确保提供高效率、高质量的酒吧出品和达到预期利润。

2、负责管理酒吧部员工的日常工作，评估他们的工作表现和技术水平，根据酒店规定实施奖惩。

3、令所有酒吧员工受到充分培训，使之清楚了解各项规章制度和工作程序，努力提高他们的技术水平，对所有餐饮部员工酒吧出品知识的提高有培训义务。

4、对下列工作制订预算和计划并保持关注：

a□未来客流量预计；

b□可供使用的食品和原料；

c□收集酒吧流行资讯；

d□食品和原料的输送、管理；

e□争取、吸引各种客源。

5、妥善计划和处理剩余食品和原料，在适量备货前提下努力减低食品损耗，以利于减少成本，并提交食品原料提转和损耗月度报告。

6、重视日常员工的个人卫生和仪表，检查并使之保持恪守时间，良好仪表，规范着装。

7、制订和管理酒吧员工的工作时间、工作分配，任何时候确保以充分的人力合理的分工提供高效率、高质量的酒吧食品。

8、计划和草拟、审定、分析酒吧酒水单及原料结构，配合西餐部经理和成本控制员制定合理的酒吧出品价格。

9、对食品原料和用品消耗作出预算，及时申购补充并对到货质量进行验收。

10、在工作中密切联系服务、管事、采购、仓管的主管人员，确保最高工作标准。在必要的时候，积极配合酒店其它部门的工作。

11、根据宴会通知书制订酒水出品准备计划。

指导下属改进工作。

13、确保所有食品的准备和提供完全符合酒店标准。

14、检查所有酒吧及相关使用设备所在位置，使用情况以及日常维修状况。及时报修并制定足够预防措施，防止酒店财物遗失或损坏。

15、汇同其它厨房和餐厅管理人员参加餐饮部会议，探讨受客人欢迎的食品的项目，协调工作关系。共同配合餐饮部总监筹划、举行、完成各项推广活动，并将进度、效果及时向有关方面反映。

16、制定酒吧月度工作计划和月度工作报告□

17、对改进食品的制作和销售提供建设性意见，以取得更大的利润。

18、在客人对食品提出特殊要求及宴会食品设计讨论时参加会晤客人，直接听取客人要求和意见。进行改善，满足客人的要求。

19、与员工建立和改善有效的联系。

20、熟悉酒店制定的各项突发事件处理程序、行政政策、运

作规范和标准。

21、以身作则，执行酒店与部门的各项规章制度。

酒吧营销工作总结与计划 酒吧年度工作总结篇九

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散

乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为

有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所

以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。