# 如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)(五篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-09

*如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)一您好!您好!首先，非常感谢您这半年来对我的信任和关照。这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx酒店工作是我的幸运，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感...*

**如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)一**

您好!

您好!首先，非常感谢您这半年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx酒店工作是我的幸运，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感激不尽。在xx酒店工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但同时，我发觉自己从事这份工作心有余而力不足，长时间的工作让我有点吃不消。故我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我将做到年底结束后离开宾馆，以便完成工作交接.我很遗憾不能为宾馆辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿xx酒店的业绩一路飙升!老板及各位同事工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)二**

各位领导:

您好！

在酒店工作三年，对酒店有一种很亲切的感觉。我的第一份工作是在一家酒店做前台，我在酒店度过了我最年轻的三年。在这里，我学到了很多东西，能够和同事一起工作，我感到很开心。在座的各位都是我的大哥大姐，我的叔叔阿姨，他们教会了我在学校学不到的知识，如何做人，如何做事，如何工作……

在酒店，领导也很关心我。从刚进酒店的那一刻起，我就感受到了从上到下的温暖。因为我是酒店里年纪最小的，没住过这么大的一群人，自然心里会有一种被照顾的感觉。这是一种在集体里从未有过的感觉，很温暖很骄傲，一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而消失，我想我也永远不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖温暖的集体里。

人往高处走，这句亘古不变的名言似乎在任何时候都很适用，但对我来说，说这句话的时候声音哽咽，因为我马上就要离开我工作了三年多的酒店，离开和我并肩工作了三年多的同事和领导。

当我做出这个决定的时候，心里的波澜久久不能平息。而当我告诉你这个决定的时候，王总，你这么通情达理，不仅为我认真权衡利弊，分析情况，提醒我做好家庭解释，还在办理手续上给了我各种便利和一定的补偿。真的不知道说什么好。也许，一千个字不能代表一句谢谢。我想再次对你说“谢谢x先生”！

x先生，祝您事业不断进步，领导下的酒店蒸蒸日上，以后的人生旅途顺利。

辞职人:xx

20xx年x月x日

**如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)三**

敬爱的领导：

您好!

我是前台xxxxxx。因个人原因我决定今天递交辞职报告，希望领导能够批准我的辞职。我在xxxxxx酒店已经工作三年了，一直以来都从事前台岗位。曾经公司说过前台可以有调到其他部门岗位的机会，可是酒店一拖再拖，事已至此已经三年了，我已经无法再呆下去了。其实并不是前台工作不好，只是我想换个岗位，换一种工作岗位。前台每天面对形形色色的人，我已经有点厌倦这样子的工作方式，可是公司不能给我调换工作的，我也只能选择辞职。最后祝愿公司今后发展越来越好，业绩蒸蒸日上，再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年x月x日

**如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)四**

宾馆营销由销售部负责，是对外处理公共关系和销售业务的部门，销售部的形象，直接影响宾馆的声誉。所以销售部也是树立良好公司形象的一个重要窗口，它对宾馆进行决策，为经理人制定销售方案，为宾馆开辟销售渠道，疏系网络，实现公关互联，极高经济效益和社会影响力都起到了重要作用。宾馆建立初期，工作重点赢放在以下几点。

一.目标市场

(1)各个公司到本地出差的员工;稳定性高，不具有太强的季节性。是非常有潜力的客户类型。

(2)各个旅行社的旅游团队;稳定性低且具有明显的季节性，聚集在一个时期。

(3)零散客户;零散客户时刻都有，所以抓紧零散客户很重要，可以给公司在淡季创收。

二.目标市场产品定位

宾馆行业受季节等各个因素影响，例如旅游旺季，销售量大。

三.产品营销渠道

(1)网络发布信息，网上销售。

(2)与各大旅行社，旅游团队合作。

(3)与各大公司，政府机关建立业务往来等。

四.产品定价

(1)淡旺季采取适当决策，适当提高或降低价格。

(2)适当提高价格，并多打一些折扣。

具体实施方案

1.实行销售优惠政策

可以与各个酒店，旅行社合作，相互推荐客户。共同发展。并对各大公司，政府机关，各事业单位及老客户实行优惠政策，建立业务关系。并建立完善的档案管理系统，为客户建档，对客户实行分层管理，对重点客户，一般客户，和有潜力的客户进行分类建档。详细记录客户所在单位，客户姓名，地址，全年消费金额以及给该单位的折扣等等。积极听取客户建议，完善反馈机制，及时修改销售决策。

2.建立灵活的激励营销机制。来争取客源

销售部应配合宾馆整体的营销体制，制订完善市场营销计划及业绩考核实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给总经理。

3.中介开发：

宾馆为保证入住率至少要开发2家以上比较稳定的订房中介，结合2～3家次要中介的合作基本能保证酒店维持比较高的入住率。

4.各部门密切合作，发展优势

宾馆各部门做好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥宾馆整体营销活力，创造效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐宾馆，宣传宾馆，努力提高宾馆知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

5.热情周到的服务

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

6.完善反馈机制，及时修改制定决策

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

7.实行网络管理机制

建立公司网站，实行网上订房机制。并加强网络宣传，可以在各大网站发布宾馆信息等等。比如携程和易龙，加上同程、汇通天下。

8.周期性优惠促销

有很多种方式，主要目的当然是吸引周边散客及一些周边宾馆，宾馆的客源。现在很多宾馆都用送早餐，延迟退房(提高服务附加值)，住16免一等等活动。这类活动开展主要要注意2点：

1.活动的吸引力，比如住10免1的诱惑一定大于延迟退房的吸引，更能吸引消费者产生连续消费的冲动，零散客户可以在门市价的基础上打一点折等等。加强忠诚度。

2.活动的推广，例如，可采取针对性的会员电话拜访，短信群发，传单发放等等。

宾馆的大部分运营及管理都是具有季节性的，完全可以根据实际情况调整并制定一套销售计划并予以实施。

**如何写酒店宣传语:中华奇味,觅天下之材!(精)五**

发包方(以下简称甲方)：

承包方(以下简称乙方)：

鉴于乙方多年一直为\_\_\_\_\_酒店的高级管理人员，对\_\_\_\_\_酒店有充分了解和熟悉，双方根据《中华人民共和国民法典》及有关法律法规，经协商一致，签订本合同。

第一条乙方承包经营酒店，\_\_\_\_\_酒店的经营范围见营业执照。

第二条酒店的坐落、面积、装修、设施情况

1.甲方承包给乙方的酒店位于\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号

2.该酒店现有装修及设施、设备情况详见合同附件。

该附件作为甲方按照合同约定交付乙方使用和乙方在承包期满交还还给甲方时的验收依据。

3.本合同签订后\_\_\_\_日内，甲乙双方共同对移交给乙方的xx酒店的财产进行清点、确认。

第三条承包期限、用途

1.该酒店承包期限共\_\_\_\_\_\_\_\_年。

自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.承包期满，甲方有权收回该酒店，乙方应如期交还。

乙方如要求续承包，则必须在承包期满\_\_\_\_\_\_个月之前书面通知甲方，经甲方同意后，重新签订承包合同。

第四条承包金用支付方式

1.该酒店每年承包金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(写\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_元整)。

2.承包金支付方式如下：a分二次付款，自本同生效后\_\_\_\_\_\_\_\_几天内付清，

第一次应交承包金\_\_\_\_\_元

第二次到\_\_\_\_\_\_\_时止，需交\_\_\_\_\_\_\_元。

b一次性付清，至本合同生效\_\_\_\_\_\_天内全部缴清。

第五条承包期间相关费用及税金

1.甲方应承担的费用：

(1)在承包期间，房屋和土地的产权税由甲方依法交纳。

如果发生政府有关部门征收本合同中未列出项目但与该房屋有关的费用，由甲方负担。

(2)

2.乙方交纳以下费用：

(1)乙方以一定的自有资金作抵押(或担保)，乙方的抵押(担保)额为\_\_\_\_\_\_\_\_元。

(2)乙方应按时交纳税收及相关的费用，如不按时交纳费用引起的后果则由乙方全部承担责任。

(3)

第六条酒店房屋修缮与使用

1.在承包期限内，甲方保证该房屋的使用安全(乙方使用不当除外)，其它所属硬件设施的维修责任由乙方自行负责。

a甲方提出进行维修须提前\_\_\_\_日书面通知乙方，乙方应积极协助配合。

b对乙方的装修装饰部分甲方不负有修缮的义务。

2.乙方应合理使用其所承包的房屋及其附属硬件设施。

如因乙方使用不当造成房屋及设施损坏的，乙方应立即负责修复或者经济赔偿。

3.乙方如改变房屋的内部结构、装修或设置对房屋结构有影响的设备，设计规模、范围、工艺、用料等方案均须事先征得甲方的书面同意后方可施工。

第七条对酒店的装修部分各自应承担的责任

1.因正常原因解除合同或终止的，乙方对酒店的装修费由甲方承担\_\_\_\_\_%，乙方承担\_\_\_\_\_%因客观原因(如拆迁、政府行为、国家法律政策变动、非典等非人为因素所能控制的)导致合同无法履行的，乙方对酒店的装修费由甲、乙双方各承担\_\_\_\_\_%

2.因乙方过错导致合同解除或终止的，甲方有权选择以下权利中的一种：

(1)依附于房屋的装修归甲方所有。

(2)要求乙方恢复酒店的原状。

(3)向乙方收取恢复工程实际发生的费用。

第八条酒店的转让与转租

1.在承包期间，甲方有权依法定程序出卖乙方所承包的酒店。

出卖后，本合同对新的酒店所有人和乙方继续有效。

2.未经甲方同意，乙方不得向

第三人转租及转让、转借酒店。

3.甲方出售该酒店，在\_\_\_\_\_\_\_\_个月前书面通知乙方，在同等条件下，乙方有优先购买权。

第九条合同的变更、解除与终止本合同

1.本合同生效后具有法律约束力，甲、乙双方均不得随意变更或者解除本合同，需要变更或解除时，须经双方协商一致达成新的书面协议。

2.甲方有以下行为之一的，乙方有权解除合同：

(1)提供不符合约定条件的酒店设施，严重影响经营。

(2)甲方未履行房屋的修缮义务，严重影响经营。

3.在承包期间，乙方有下列行为之一的，甲方有权解除合同，收回所承包给乙方的酒店：

(1)未经甲方书面同意，转租、转让该酒店。

(2)未经甲方书面同意，拆迁变动酒店结构。

(3)损坏承包的酒店设施，甲方提出的合理期限内未修复的。

(4)未经甲方书面同意，不得应用于酒店以外的用途。

(5)利用所承包的酒店进行非法活动。

(6)逾期未交纳按约定应当由乙方交纳的费用，已经给甲方造成损失的。

(7)拖欠承包金累计\_\_\_\_\_\_\_元。

4.承包期满合同自然终止。

5.因不可抗力因素导致合同无法履行或者无法完全履行时，甲、乙双方协助商一致，可以变更或者解除合同。

第十条酒店交付及收回的验收

1.甲方应保证承包期间酒店本身及附属设施、设备处于正常使用状。

2.验收时双方共同参与，如对装修、器物等设施有异议应当场提出。

当场难以检测的，应于\_\_\_\_日内向对方提出异议。

3.乙方应于承包期满后，将承包酒店及附属设备、设施如数交还给甲方。

4.乙方交还甲方的酒店及附属设施应保持完好的状态，不得留下物品或者影响酒店的正常经营。

对未经同意留下的物品，甲方有权处置。

第十一条违约责任

1.甲、乙双方应全面实际履行本合同，不履行或者不完全履行的应负违约责任。

2.在承包期间，乙方有

第九条

第三款的行为之一的，甲方有权终止合同，收回酒店的经营权，乙方应按照合同总承包金的%向甲方支付违约金。

3.承包期间，乙方逾期交纳本合同约定应由乙方负担的费用，每逾期一天，则应按上述费用总额的\_\_\_\_\_\_\_%支付甲方滞纳金。

3.在承包期间，乙方未经甲方同意，中途擅自退包的，乙方应按合同总承包金的\_\_\_\_%向甲方支付违约金。

若支付的违约金不足弥补甲方损失的，乙方还应承担赔偿责任。

4.在承包期满，乙方应如期交还酒店房屋。

乙方逾期归还，则每逾期\_\_\_\_日应向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_元的滞纳金。

乙方还应承担因逾期归还给甲方造成的损失。

第十二条保险在承包期限内，乙方应以甲方的名义，向保险公司投保如下的保险，并在保单上注明甲方是投保人，乙方是附加受保人。

(1)财产险

(2)公众责任险

(3)劳工保险

(4)其他按国际酒店行业标准应投的保险。

第十三条关于酒店公章的使用

1.承包期间，甲方提供给乙方酒店的公章，但甲方概不负责乙方在承包期间内乙方所负的任何债权债务。

2.在必要的时候，甲方可以对乙方使用酒店公章实行检查、监督。

第十四条免责条款

1.因不可抗力原因致使本合同不能继续履行或造成的损失，甲、乙双方互不承担责任。

2.因国家政策需要拆除或改造酒店的房屋，使甲、乙双方造成损失的，互不承担责任。

3.因上述原因而终止合同的，承包金按照实际使用时间计算，不足整月的按天数计算，多退少补。

4.不可抗力系指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。

第十五条争议解决本合同发生的争议，由双方当事人协商或申请调解协商或调解解决不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决(以下两种方式只能选择一种)：

1.提请仲裁委员会仲裁。

2.依法向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十六条本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商一致，可订立补充条款。

补充条款及附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十七条其他约定事项

第十七条本合同自双方签(章)后生效。

第十八条本合同及附件一式份，由甲、乙双方各执份。

具有同等法律效力。

甲方：

(签字盖章)

乙方：

(签字盖章)电话：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！