# 酒店类 2025年终总结

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-06-06

*第一篇：酒店类 2024年终总结2024年终总结光阴似箭又到年终岁末，这个时候人总是特别感叹生命的蹉跎，回首与展望是两个亘古不变的主题。紧张有序和忙碌的2024年就要过去了，在公关部一年的工作中，我们做为大厦的后方服务保障部门，同样为大厦...*

**第一篇：酒店类 2025年终总结**

2025年终总结

光阴似箭又到年终岁末，这个时候人总是特别感叹生命的蹉跎，回首与展望是两个亘古不变的主题。紧张有序和忙碌的2025年就要过去了，在公关部一年的工作中，我们做为大厦的后方服务保障部门，同样为大厦整体建设尽心尽力的服务。

今年年初，我们给自己制定的目标是全面熟悉并掌握公关部日常工作，包括总体规划，对外对内的宣传方案设计，效果图表现，成本预算以及后期施工管理。能力来源于实践，实践检验能力。一年来，我们按照自己既定的目标一步一步地脚踏实地走过来，我们在工作中常常会遇到这样或者那样的问题。我们根据工作的深入与经验的积累将不同的问题合理解决，现在我们能够做到及时地发现问题，解决问题，从而保证工作顺利的完成。在领导及各部门各同事的帮助下，我们公关部顺利的完成了本年度的工作任务。为了今后更好的完成工作，总结经验、完善不足，我们就本年度做一次工作总结。公关部的工作职责主要是负责大厦的对外对内的宣传工作，而工作内容主要划分为；视觉平面宣传设计、重要节日大厦装饰设计、有效的沟通这三大类，我们从最初接手的忙乱到现在已经可以很好的就这三类工作进行分配与协调，使工作井然有序的开展。

1．视觉平面宣传设计方面，视觉平面作为一种表现手段，是设计作品最直观的表达方式，它决定着设计的整体风格，也是决定设计方案成败的一个重要的因素，所以我认为视觉平面的表现是设计前期相当重要的组成部分，也使我们必须掌握的一项基本技能。我们在原有的设计风格，随着逐步的深入了解，在保留传统的设计风格下我们大胆创新，并结合领导与各部门的意见来完善大厦对外宣传品，许多的设计来回反复推敲与修改，目的是为了让客人们更好的了解中旅大厦，更准确的掌握酒店的相关信息。内部宣传品方面，是最烦琐的工作之一，这些工作来自各个部门，多具有突发性和易变性。我们在保持着企业内部宣传品的美感同时，提升了其制作速度。恰逢08年又是港中旅成立80周年，我们第一时间设计相关宣传品，得到大厦领导的肯定。累计今年共完成海报设计印刷90余张，大厦通讯12期，并进行重大会议拍照，照片达千余张，胶印文件数以万记，内部印刷品设计制作和修改更是不计其数。标牌制作也是随着公司的变动而及时更换，婚宴指示牌更是频繁的制作，随着会展行业的兴起，制作十米横幅也是频繁的工作项目之一，可谓复杂精细，不得有半点马虎，同时又是个体力活，累计全年制作横幅60多条，并且在工作中总结出特点和方法，使工作效率大大提高。这类工作对与我们既是提高了业务水平又磨练了我们的耐心与服务态度。

2．重大节日酒店装饰设计，今年共进行酒店装饰累计共

7次，装饰设计任务数历年之高，今年是奥运年，大厦又是奥运签约酒店，奥运会开幕之前，其实就已经非常忙碌了，毕竟筹备工作是服务好奥运的前提和基础，我按照市政府要求设计出奥运装饰方案，经过多次修改后通过大厦领导和市政府的审批。由于一人被派往执行民兵护桥任务，只能一个人扛起公关部在奥运会和残奥会期间的全部工作。其工作量可谓很大，这期间的工作多，困难多，并且有时还需要2人协同工作，为了大厦的本职工作而牺牲各自的时间，加班加点的完成工作。我们知道这一切是为了奥运同时也为了大厦。在选择装饰公司上也颇费了一番周折，由于广告市场鱼龙混杂，产品质量良莠不齐，材料更是五花八门，必须对装饰物的材质、特性、制作工艺，安装施工过程，全面了解知道每个细节，才能保证装饰物的美观、大方、持久。而每年的装饰重点——圣诞，更是认真仔细的对待，加班加点的工作不仅如此，我们还将今年的圣诞装饰进行了创新，为大厦呈现出新颖而富有时代感的圣诞装饰。在这一年的装饰设计工作中，我们从去年简单效仿到现在的自由创作，我们在底下做了许多的功课，并总结出许多方式方法，这些为以后的工作提供了便利和保障。今年共累积加班140多小时。

有效的沟通，设计贯穿于工作始终，我们必须和相关部门配合完成工作，我们必须对整个设计流程全面的负责。由于我们到公关部的时候恰好处在一个断档期，没有人引导我们如何工作，才能做有效的沟通，这方面只能一边工作一边学习，通过多次实践尝试和摸索着更有效的沟通方式。我们一年中对外和不同的广告/装饰/设计/印刷/媒体等公司接触，以了解积累更多业务知识。对内努力协助配合各个部门更好的完成工作，作到及时效的沟通。工作合作中的摩擦总是难以避免的，我们一直具备良好的心态，抱学习的态度，虚心的精神，舒缓的语气，以理服人的姿态，从而提高我们处理不同事物的能力，从中也学到更多的知识和待人接物的技能，这些都会使日后的工作更加得心应手。

我们在公关部工作了一年多了，工作中学到了很多专业知识，提高了技能水平，也在工作之余积累了工作经验，丰富了眼界。一年中，我们与其他部门合作的很愉快，这些都是因为共同努力而创造的结果。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。我们希望在来年工作中更好地提升自身的专业素质与业务水平，更好地为大厦服务。新的一年即将来临，我们相信，有了部门领导层的正确指导，加上我们的共同努力，奋发向上的精神，中旅大厦的发展一定会蒸蒸日上。

公关部

**第二篇：关于酒店类的个人总结**

高标准，严要求，团结一致，为创宾馆新效益而努力奋斗

——2025年个人工作总结

一、2025年我完成了以下工作：

1．加班加点工作，早日完成装修整改 今年客房最重要的工作是前装修工作，自5月份接到通知上班后，为了使新客房早一天投入使用，我和大家克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间新旧家具清理、摆放和装修前期，中期和后期的室内外卫生清洁工作，确保了客房的装修和及时出租，为宾馆增加收入做出了我们的贡献。就在前段时间我们这边又新建了一个大的X层楼的会议厅，我跟同事们一起完成了这个点的修正和清理工作。

2．学习、规范岗位的服务用语，努力提高对客服务质量。为了体现从事客房人员的专业素养，自从我来到宾馆以来，针对我本人对各岗位服务用语存在不熟悉、不规范、现象，我在同事中、在负责本宾馆客房的主管经理的培训中学习岗位的服务用语，进行留精去粗，而后吸收为已用，做为我对客人交流的语言指南。自本人规范服务用语执行以来，我在对客交流上有了显著提高。以致在工作的任何时期，好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我将对此加学习，应用的力度。

3．扩大本地区周边环境应用信息，努力做好前台接待。前台工作要求掌握的信息量大，如白银的各路公交车所首发和末发时间，所到重要场所，白银重要单位，宾馆所处地理位置等。还有处理事情的灵活应变能力，对客服务需求的解决能力。这一点在前台工作的不长时间内我本人做了本部的调查和广泛搜集资料，力争扩大自已的知识面，以便更好的为客人提供服务。前台工作尽管时间不长，也努力不少，学到很多在平时客房服务中同样能用的知识，可谓受益非浅。4．为加大客房出售质量，严格执行《三“净”卫生制度》。

宾馆主营收入来自客房，从事客房工作，首当其冲的是如何使客房达到一件合格的商品出售，我严格执行“三“净”“三度”“二查：卫生制度，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生等”三净“，为了切实提高客房质量合格率，即搞完卫生本人自查、要求领班复查，力争将疏漏降到最低，并且还增加了床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度的“三度”要求。使客房工作有秩序、有速度，保质量的完成。

5．切实提高操作水平，培养工作能力，切实提高本人实操水平。为了做好客房的卫生和服务工作，从今年7月起我跟着楼层员工进行了学习楼层服务工作，对打扫房间技能和查房技巧进行学习和实践。通过学习践，我学会了房间卫生清理程序两部分四个程序，第一部分，两人负责清理房房间卫生。第1步从床铺开始做床单被 的更换、平铺，拉展。其次扫地更换垃圾袋，第3部擦拭室内家具，最后拖地；第二部分。一人负责专门清理卫生间。先清洗防 垫垃圾桶和室内烟灰盒茶杯等。其次清洗面盆坐便，第3擦拭水拢头，面盆，壁等最后拖地。如果程序颠倒就会导致工作重复，从而延误时间。从中发现我本人的操作非常不规范、不科学，针对存在的问题，我跟向领班和其他工作人员问技巧，问方法和所要求达到的效果，对存在的问题加以分析，对我的操作成果加以比较，纠正我的不良操作习惯。取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了，查房出现的错误也没有了。

6．努力学习文化知识，提高本人文化素质。往前看，随着我店客源结构的不断扩展，也许会有一些境外团体，个人，入住我宾馆，与客人在语言交流上的障碍成为我们做好外宾服务的最大难题。为了与时俱进，我利用闲暇时间复习点英语日常用语，一方面体现了有特长的员工在宾馆的价值，另一方面，增长了员工的知识面，丰富了个人的业余生活（）

7．开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是宾馆的主要创收部门，它的本本本费也很高，本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在： ①回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，夜班六点后再开启；查退房后拔掉取电卡；房间这样日复一日的执行下来，能为宾馆节约一笔不少的电费。

8.细心照料绿色盆景，努力为宾馆装扮一幅完美的脸。我们对宾馆现有的盆景做细心的照料。除每天在打扫卫生时间定时浇水外，还利用客人遗留下的啤酒对水擦拭叶子，使其不但长势良好，而且干净，美丽

9.严格执行空房一日一过制度。空房每日一过是客房卫生制度的一项重要制度，它不但能准确监督私自开房，保证卫干净以外，还能及时发现房间内发生漏水漏电失窃或者有偿物品丢失的准确时间，从而明确责任人。所以在我们工作中，在领班的提示监督下严格执行一日一过制度。

10.确保查退房及时、准确。保证查房及时性、准确率高一直是我工作的一大难点，如果做得不好，不仅给客人留下不好的印象，而且会给宾馆带来经济上的损失。我通过不断摸索，根据入住的会议团、零客为主的特点，在没有确切退房时间的情况下，我们会主动找有关负责人或向总机打听有无叫醒时间，了解客人的叫醒时间后来推算客人的退房时间，提前做好查房安排，确保查房的及时准确性。

11，时至年底，按照领导的指示加班加点做出年终报告和年初的计划方案，同时还为宾馆的员工整理了一套比较全面的培训资料，为明年年初的员工培训工作有条不紊的进行打好基础。12，为了加强我们各个部门之间的相互学习，领导特别安排了我们到其它部门去进行工作调研，从而使我们能够深入学习，加深自身的综合素质，同时增加了工作的可变动性，使大家都能更加用心，专心的去做好自己的本质工作。

二、在10年里，由于各种原因，使我的工作中存有有不少问题

1，容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识

2．交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，塾不知小事易酿成大错，今后一定严加防范，以免出错。

三、工作上的不足之处及体会。

在这段时间的工作之后我有几个感受，或是对宾馆，或是对本人。它们是

（一）宾馆方面 1．“请即打扫”牌未做，造成客人要求打扫无法及时告之服务员；而我们在不断敲门后客人又会反感。

2．宾馆效益与职工薪水挂钩程度较小，不在职工期望值范围内，难以调动职工的积极性。

（二）个人方面．

1。由于人员变动频繁，使我们在配备新工作人员时时有配合不力的情况发生

2．由于工作服不合身，使得日常工作中出现服装不统一的现象，特别是秋季以后到立夏之前，服装各色都有，很不协调，工作多有不便。

工作重点安排想法之规划总结：

客房部作为xx宾馆主要业务和形象部门，2025年上半年全体员工在领导的带领和各部门的全力配合下，以踏实的工作，周到细致的服务，为宾馆进一步服务好社会打下了良好的基础。2025年，客房部完成了如下工作：

（1）发扬前一阶段的成绩，进一步加强管理水平和服务质量。对会议、服务台服务、接待的规范化上进行训练化培训。做到从本质上、细节上提高员工的整体服务水平。（2）对做卫生制度、查访制度做一次小的改革：把服务员每天每人做退房间数、做住房间数、计划卫生间数做以记载，给以量化，每月评定等级，给予奖励。并想推出免查房制度，自愿申请免查房，如一月免查房间不出现问题的给予适当奖励。（3）在小物品节约上实行奖惩制度，对每人每天记载每月评定，节约一定数目者给予奖励。在小物品发放上更细一步，由班长掌管，设计表格，每天填写，每人每天领取的小物品和做退房间数联系起来对照，进行管理。（4）在维修物品的使用上加强与工程保卫部和综合部的沟通与配合，做到旧的能修完用的尽量不换新的，减少维修费用，给宾馆减少不必要的损失。（5)中楼换上新软片，对房间进行不打折。并准备在中楼推出1--2位服务员，自愿申请免查房。（6）洛阳石化长包房退出以后，使宾馆经济受到了危机。为提高宾馆的营业额，增加在社会上的知名度，为宾馆创利多出一份力，对服务员进行正确的营销引导：客房内部想采取几项措施，比如能联系住房、会议、用餐、婚宴等营业额收入超过一定数额的，能给予在客房内部岗位、职位等的适当调换。目的为宾馆创造更多的经济效益。

以上是对2025年客房部工作的总结，最后，让我在这里感谢宾馆领导2025年对客房工作的支持和理解，感谢各部门给予客房工作良好的配合。希望2025年大家团结协作，共同为宾馆的明天更加美好贡献力量。

个人工作态度之总结：

工作期间我虚心学习、耐心做事，认真的完成领导指定的任务。遵守各项宾馆规章制度、做好本职工作、履行岗位职责，工作上取得了一定成绩。面对住店宾客做到主动、热情、礼貌、周到、耐心的服务。在做房方面我严格执行“三“净”“三度”“二查”：卫生制度，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生等三净。为了切实提高客房质量合格率，即搞完卫生本人自查、要求领班复查，力争将疏漏降到最低，并且还增加了床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度的“三度”要求。使客房工作有秩序、有速度，保质量的完成。本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在： ①回收客用一次性低值易耗品，兑在一起使用②要求对退客楼层的走道灯关闭。

③查退房后拔掉取电卡，房间这样日复一日的执行下来，能为宾馆节约一笔不少的电费。④每天下班前，将工作间的灯、空调、热水器关掉，做到“电不常明、水不常流” 在工作中我深刻认识到，我们宾馆就是一个大家庭，我们每个人都是这个大家庭中的一员。我们应该相互关爱、相互学习、共同进步、共同发展。同时客房是酒店的重要组成部分，是客人住宿的场所，是酒店经济收入的主要来源部门之一，其经营管理直接关系到酒店和员工的收益。客房部的工作直接影响到客人的第一印象，其服务水平成为客人评价酒店服务质量的主要依据之一，关系到酒店的整体声誉及服务形象。我们只有团结起来共同努力才能使我们宾馆取得更大的业绩，事业更加的辉煌。

当然，经过对过去一年工作的反思，我也深刻认识到个人在很多方面还存在不足。特别是工作上业务水平还比较低；很多事情没有形成条理化、规范化、系统化；工作目的性不强，很多情况都是为工作而工作；思想认识上也存在一定瑕疵，考虑不太完善；做事细心程度不够等等。

为此，我个人认为，在2025年应该着力从以下几个方面入手加强学习、提高技能、实现突破，更好的做好服务工作。

1、加强业务技能学习。结合本职工作，从点滴做起，从身边事情做起，从岗位服务做起，加强业务知识，强化业务素养。注重每一个细节，力争把每一件事做的更完善更完美，并逐步形成条理感层次感。

2、提高个人能力。就个人方面以前一直没有重视，很多情况下仅凭感觉做事。特别是在语言、举止、仪容仪表、公关礼仪方面有一定欠缺。今后这方面应有所加强。

3、思想上应该更加科学。以前做事有很多考虑不周，往往顾头不顾尾，没有一个全面认识，甚至忽略很多细节。这方面以后应该加强。

4、注重工作上协调。我们都处在一个大家庭中，每个成员承担着不同的工作。每件事要及时和领导沟通，团结同事、相互支持，力争把工作做得更好。

5，再说说我自己，是学习旅游专业的，我应该利用我的长处再为我们宾馆开发出一条更具特色的服务道路，做好个人的工作规划，始终在这个日趋激烈的市场上做好准备，真正的做到人人有事做，人人把事做好，工作责任心之总结

在工作中，常见一些单位的墙上，大大的书写着：责任重于山。也老听到人讲：工作要用心，要有责任心。

《致加西亚的一封信》一书中的主人公罗文，之所以在困难重重中能够把信送给加西亚将军，是因为他知道自己所肩负的是一场战争的胜败，一个国家兴亡的重大责任。正是这种强大的责任心，提高了他完成任务的勇气和决心，增强了他的执行力。我们每一个科室，每一个岗位都是相互关联、相辅相承的。如果团队中每个人都是及其富有责任心的，那么我们的团队也将会涌现出很多能够把信送给加西亚的人，从而每个岗位的工作必然能做到让自己满意、同事满意、领导满意、人民满意。团队的执行力、工作水平、工作质量就会不断地得到飞跃，从而使组工干部的综合素质得到强化。

那么，什么是工作责任心？我认为工作责任心是为完成工作而保持高度热情和付出额外努力；自愿做一些不属于自己职责范围内的工作；善于团队合作共同完成一项目标；遵守集体的各项规章制度；努力实现集体的工作目标。简而言之，工作责任心就是对他人的支持、对集体的忠诚、对工作的积极态度，是人对待工作的一种态度。因而工作责任心并不是完成自己的任务这么简单，而是在按照制度完成本职工作后善于与人合作，帮助他人完成任务从而达到实现共同目的。在实际的工作中，怎么样才能增强工作责任心？

首先，要树立正确的价值观和人生观。人生的价值，不在于地位的高低、财富的多少，而在于他对人民、对社会所做的贡献，我们不应计较组织给了我们什么，社会给予我们多少，而应时刻想着自己能对社会奉献多少。如果每一个工作者都能真正地认识自己的人生观和价值观，那么他必定会有一种自我的责任感去约束自己把工作做好！

其次，要有严谨的工作作风。一个成功的人，不应该是犹柔寡断，而应该坚持自己的作风。有了严谨的工作作风，对任何工作都要求圆满完成，那怕有一丝的瑕疵都心有不甘，总想各种办法达到最初制定的目标。如果每一项工作都按照自己的严谨的工作作风来工作。对待事业兢兢业业、一丝不苟、执着、认真、有负责、敢于担当，那才是真正地去实现人生价值。再次，要勤于学习，善于思考，保持良好的精神状态。俗话说：“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”一个人要在工作中取得理想的成绩，那么他必须经过努力奋斗，才能做到精；梅花香自古寒来，宝剑锋从磨砺出。在工作中，养成勤于学习，善于学习。在学习中思考，在思考中学习，通过不断地要求自己进步，保持积极向上的良好心态才会让工作干起来更有劲！在我们的工作中，有很多人都认为整天都在上班工作，哪有时间去学习，去丰富自己的学问？这不见得，学习可在工作中学习，学习同事之间的工作方法、工作作风；学习领导的处理方法；摸索更深层次的规律性，从而提高工作能力。我们只有在工作里不断地增强工作责任心，才能更好地实现人生价值

**第三篇：酒店类演讲稿**

礼赞劳动美，同筑中国梦

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自宁纺宾馆的刘建密。十分荣幸今天能够有机会站在这里，同各位同仁一起就各自岗位所获得的心得领悟交流经验，分享感悟。

作为宁纺宾馆的一名员工，党的“十八大”自召开以来就对我们的工作提出了更高的要求，更强的挑战。国八条的出台无疑对我们这种大型餐饮刮来了一阵寒风，餐饮形式一路走低。“全方位、零容忍，无死角”的清查与监督活动，逼迫我们急速转型！在改型的道路上我们任重而道远。

“讲人品，出精品”，这是宁纺人一贯坚持的行为准则。而在餐饮竞争如此激烈，高档消费疲软，传统餐饮模式又无法吸引平民消费的形式下，如何用更精美的菜品，更优质的服务将客人吸引进来，再留下来，成为我们宾馆人共同思考的难题！。外出对标学习，从外界的优秀同行那里汲取先进的管理理念和服务形式以及菜品，是我们这种县城餐饮的重要出路！自此，我们宁纺宾馆人开始了我们学习的步伐，并且自开始之后，就始终没有停下来！所有管层求识若渴的精神，也深深感动着我们的每一位员工！

统一思想，上下同心是工作的基石，产品的优化也是重要的组成部分。\*\*\*不断强调的“匠心精神”，就是对于“立足本职工作，爱岗敬业”的一种基本要求。在集团领导的支持下，我们的管层和技术骨干奔赴北京，石家庄，沧州，保定，唐山，郑州，南京，济南，成都，太原等等餐饮名城，学菜品，学服务，学创新，学管理，三年多来，从没有过停下脚步，每次外出，都是一段痛并快乐着的旅程，为了尽量不影响宾馆的工作，他们总是下午甚至晚上才出发，到达目的地的时候经常都是半夜，每次学习，都要讨论到后半夜，无论是自己专业相关的还是对其他部门有用的，都会拍照发送回来，以便宾馆同事进步！

外出学习，只是工作的开始，回来之后的分享和落地才是工作的重中之重！整理学习资料，备课，去腐存精准备落地，又是几个昼夜的辛勤付出，厨房师傅们，往往为了一道菜，要反复试做十几遍甚至几十遍！为使味道更加精美，他们可以在炎炎夏日守着锅台几个小时，只为尝试最适合的油温！使他们的付出，成就了一道道餐桌上顾客赞不绝口的美食！餐饮业的产品，除了菜品就是服务了。在走出去之后才知道，餐饮服务原来不仅仅局限在餐桌上，原来还可以更加丰富多彩，这为我们的服务打开了一扇崭新的大门，我们开始绞尽脑汁，针对我们的客户群体，量身定制个性化服务，生日宴，宝宝宴，寿宴，订婚宴等等等，利用班下时间排练舞蹈，背诵各种祝福语，设计宴会流程，一遍一遍，哪怕汗水浸湿的衣服，也不喊苦不喊累！因为我们都明白，这些超值服务就是我们与本地餐饮同行竞争的有力武器！我们只有一个目标，就是让顾客感动，就如我们的口号一样：没有给客人留下深刻印象的服务就是零服务！为了这一个目标，我们不仅仅要做好超值服务，加班加点布置宴会现场也成为家常便饭，经常做好准备工作就后半夜了，无数次深夜回家，连客人都佩服我们，几个女孩，半夜还要赶回家，胆子真大！我们自己也笑称，咱们宾馆没有女人，只有男人和女汉子！当然，当我们站上舞台的那一刻，我们都是最美的！

奋斗嘹亮号角已经吹响，为了百年企业的奋斗目标，为了伟大复兴的中国梦，我们将始终勇立潮头，矢志攀登！

**第四篇：酒店类论文**

浅论我国连锁经济型酒店的生存发展状况与发展

指导老师：刘建华

学生姓名：李玉秀

学号：1011141026

院系：机电学院

专业：车辆工程

电话：\*\*\*

日期：2025年11月

【摘要】随着中国经济的飞速发展，酒店业也成为其中不可或缺的一份子，自从如家登陆纳斯达克以后，中国的经济型酒店就开始崭露头角。业内人士指出，中国快速增长的消费市场和经济型酒店自身扩张的需求，是经济型酒店竞相选择上市的主要原因。经济型酒店不仅有发展的必要性和可行性，而且有实现的紧迫性，有着巨大的机会。对酒店宏观管理机构和酒店产业中的成员酒店，这既是一个机会，更是一种挑战。本文将分析我国连锁经济型酒店的生存发展状况与发展。

【关键词】经济型酒；商务；旅游；品牌

前言

众所周知，如家快捷酒店(NASDAQ：HMIN)在美国纳斯达克交易所开始交易，开盘价为22美元，高出发行价13.8美元59.4%。如家快捷酒店本次上市约融资1.02亿美元。在这个飞速发展的社会，越来越多的商务交流与自助游，加上中国现在在国际上的地位日益上升，奥运会的成功举办等，酒店的发展已经成为了一种必须，特别是经济型连锁酒店，将会有很好的发展前景。国家旅游局局长邵琪伟曾经说过：随着大众休闲时代的来临，经济型酒店将会占领旅游市场大的更大份额。本文将介绍关于经济型酒店的现状和发展。

一、经济型酒店的定义和特点。

（一）经济型酒店的定义

在美国，所谓的经济型酒店是指保持低廉价格，针对20%低端市场的价格敏感消费者的酒店。在《WTO现代酒店及餐饮业管理百科全书》中的定义是：经济型酒店一般为价廉酒店，该酒店通常只经营客房，酒店本身没有餐饮管理设施或仅有十分有限的餐饮服务，价格低廉。在我国，经济型酒店被定义为：以大众可以支持的价格为顾客提供的基本住宿需求，其投资不高、规模不大、功能简单、租金低廉，但又具备一定服务质量水准。

（二）经济型酒店的特点

经济型酒店是具有现代国际接待标准的非奢华型酒店，其基本设施不奢华，更能适合普通大众消费，提供完好、安全、卫生、整洁的高效、温馨服务。其特点主要表现为以下方面：

1、其产品不足，具有有限性的特点。因为经济型酒店的主要功能就是住宿，所以为了

减少成本，剪除了其他非必须的设施，这就造成了产品的有限性。其主要提供住房和早餐，和其他一些简单的需要。

2、产品优质，和服务的周到。与一般的社会旅馆不同的是，经济型酒店非常强调客房设

施的舒适性和服务的标准化。清洁卫生、舒适方便的特点是社会旅馆所不具备的。

3、价格经济实惠。相对于那些大酒店而言，经济型酒店的收费标准很低，一般都在300

元以下，这就为人们剩下了很多的花销。不同于那些大型的酒店，去一次就要上千元。这也是其被追捧的原因。

4、经济型酒店的目标市场是一般商务人士、工薪阶层、普通自费旅游者和学生群体等。

而高档酒店往往以高级商务客人、高收入阶层、公费旅客为主要目标市场。

5、从经济型酒店的外在表现来说，经济型酒店一般采取连锁经营的方式，通过连锁经营

达到规模经济，提高品牌价值。这种经营方式也是经济型酒店区别于其他星级酒店和社会旅馆的一个明显特征。

二、国内经济型连锁酒店的发展状况

（一）国内经济型酒店的发展特点

自从经济型酒店传入我国之后，各种经济型酒店便如雨后春笋般相继上市，其竞争不言而喻。其特点主要有一下几个方面。

1、其需求量很大，一般都在热点的城市形成。随着旅游业和商业城市的日渐繁荣，我国的经济型连锁酒店市场需求持续旺盛，几个大型城市和区域称为热点。北京、上海、广州、成都等大型城市的经济型酒店需求非常突出。

2、由于其良好的发展特点，吸引了大量的投资。与高星级酒店相比，经济型酒店投

资规模小，回报期短，回报率高，因此吸引了各类资本的大量涌入。

3、其发展很迅速，在需求日益强烈的情况下，自己的品牌也相继出现。自经济型酒店

进入我国以来，出现了一些影响颇广的民族自创品牌。

4、由于其良好的发展前景，所以竞争也日益呈现白热化，各种企业纷纷推出自己的各种

服务以来吸引顾客。

（二）国内经济型酒店的环境

随着我国市场经济的发展和政府职能的转变，在我国旅游业快速发展的大背景下，经济型酒店的发展充满了巨大的机遇，当然，也面临着一些无法回避的挑战。其中业内人士能认为其五个重要的力量因素是不可忽略的，其有：竞争对手、潜在的进入者、替代产品的威胁、消费者的讨价还价能力、经济型酒店的讨价还价能力。行业环境分析对经济型酒店确立竞争原则和制定可采用的战略有巨大的影响。

（三）国内经济型酒店发展中的问题

虽然经济型酒店在我国有很好的市场，发展迅速。但是，其中的问题是不可忽略的，它不仅制约着经济型酒店的发展，对其以后的市场也是有很大的影响的。其主要有以下几方面：

1、市场的层次混乱，没有很好的定位。因为经济型酒店的特点，其并没有一个很好的定位，经济型酒店有三种类型档次：有限服务酒店，经济酒店和廉价酒店。这三种酒店的差距非常大，所以并没有很好的市场层次。

2、太普遍，没有个性可言，模仿太严重。因为经济型酒店刚刚在中国起步，所以好多的投资者没有经过调查就纷纷盲目模仿投资，所以造成市场非常混乱，客源选择上非常盲目，没有重点。

3、没有形成很好的模式，连锁经营不明显。单体经营的模式，造成了连锁经营的不明

显，好多的经济型酒店都采用单打独斗，不愿和别的酒店连锁。经济就是因为其较低的成本，连锁经营能够统一采购，统一提供技术支持，统一市场营销等，从而降低市场成本，增强竞争力。

4、管理缺乏经验，人力资源不足。虽然经济型酒店发展了好几年，积累了一些经验，但是其各个层次的人才都面临着供不应求的问题。

5、标准不规范，服务水平不高，缺乏自己的品牌建设。因为经济型酒店的标准不统一，市场的层次混乱，投资的盲目性，使得实际的服务水平并不高，而且缺乏自己的品牌建设。

三、经济型酒店的成功策略

（一）在市场上定好位，有自己的特色服务。其定位时应该注意中低档消费层次的群体，为各种不同需求的人提供不同的特色服务，优化自己的品牌，有自己的特色，并选定强化多元化、专业化、特色化的市场定位，开拓自己的新的市场。

（二）以满足消费者的需求为首要目的，运用专业的知识进行管理，用规范的只需去维护，达到“经济、卫生、安全、快捷”的这个标准。具有一定的接待水平。

（三）要加强人才的运用与管理，打造一个有自己特色和力量的团队。科学的进行资源的分配，达到各种人才的优化配置，为酒店的发展提供更有效的管理。

（四）要多和其他商家联系，发展连锁经营的模式，增强自己的竞争力，使得经济型连锁酒店的发展能够更快，更优质，而不是一味的单体经营，这样不但不利于发展，还对自己的产业没有很好的促进。

（五）注重品牌建设，降低经营成本，借鉴国际模式，加强与外界交流。只有有了自己的品牌才能更好的被消费者接受，降低自己的经营成本，多和外界交流，才能强化自己的产业。

参考文献

楚庭南； 《经济型连锁酒店经营管理》 中国纺织出版社 2025年5月第一版 1~14

金丽娇;如家酒店品牌战略解读 [J];北京市经济管理干部学院学报;2025年04期 5-6

**第五篇：酒店知识类**

酒店知识类

1、位于阿联酋迪拜的世界最豪华酒店之一是：（A）

A.阿拉伯塔酒店B、弗雷格特岛酒店

2、最高的旋转式酒店位于（A）国家它建于（A）山上

A、瑞士阿尔贝斯山B 美国 洛基山C英国莫恩山

3、世界首家水下酒店位于（A）国家始建于（A）年

A、以色列 1993年B、拉斯维加斯 1986 年C、中国 1992年

4、世界最奇特的酒店位于（A）国家，在那里可以品尝到独特匠心的美食，在其他国家是品尝不到的A、西班牙B、匈牙利C、韩国

5、全世界最大的酒店位于（B）国家，在那里有（B）个足球场中央大厅可接待（B）位客人

A、美国66000B、泰国曼谷450006、最古老的酒店位于（B）国家始建于（B）年

A、日本1568B、法国巴黎1784C、中国19497、全世界最小的酒店位于（c）国家

A、瑞士B、葡萄牙C、芬兰

8、最漂亮最雅致的酒店位于（A），它的名字叫（A）

A、莫斯科图兰多特B 迪拜阿拉伯塔

9、世纪天伦宾馆距离飞机场（B）公里？

A、4.8B、4.5C、4.0D、4.210、世纪天伦宾馆试营业时间为：（C）

A、2025.7.8B、2025.8.7C、2025.7.811、世纪天伦宾馆共有标间（A）

A、179间B、202间C、189间D、220间

12、世纪天伦宾馆冬季早餐价格为（A）/位？

A、28元B、38元C、48元D、58元

13、世纪天伦宾馆早餐的营业时间为：（C）

A、6：00--7:00B、7:00--8:00C、7:00--9:0014、世纪天伦宾馆占地总面积为：（B）

A、14800B、18400C、24800D、2840015、世纪天伦宾馆地址为：（C）17号。

A、加格达奇路B、兴安路C、阿里河路

16、世纪天伦宾馆实行请假（B）天以上，报总办。

A、2天B、3天C、4天D、一周17、、世纪天伦宾馆总台电话（A）

A、2936666B、2396666C、835999618、、发往哈尔滨的车次K7092几点发车（A）

A、20：32B、20:56C、21:0019、、北京至海拉尔的火车K1301到达海拉尔的时间是（B）

A、15:00B、16:25C、16:5020、饭店业的（B）往往是衡量一个城市或地区整体发展水平的依据。

A、繁荣程度B、发达程度

21、（C）时期饭店经营业的代表人物凯撒里兹提出“客人永远是对的”经营理念？

A、客栈时期B、商业饭店时期C、大饭店时期

22、《中华人民共和国评定旅游涉外饭店星级的规定》于（A）开始施行？

A、

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！