# 酒吧销售工作总结简短范文(热门23篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-01-21

*酒吧销售工作总结简短范文1“山东茅台液酒业销售有限公司”由茅台集团于xx年授权成立的首家异地全国性专业品牌营销公司，是具有独立核算，自主经营，自负盈亏的股份制企业。公司坐落在集长江、主讲三角洲齐名的黄河三角洲中的一座美丽富饶、资源丰富、充满...*

**酒吧销售工作总结简短范文1**

“山东茅台液酒业销售有限公司”由茅台集团于xx年授权成立的首家异地全国性专业品牌营销公司，是具有独立核算，自主经营，自负盈亏的股份制企业。公司坐落在集长江、主讲三角洲齐名的黄河三角洲中的一座美丽富饶、资源丰富、充满生机和活力的新兴城市——滨州市。公司经营面积达5000多平方米。拥有300余名正式员工，组建了数量达4000余人的庞大专职促销队伍，销售网络遍及全国各地。成立了18个市场部，负责客户售前、售中和售后服务。

“茅台液”—茅台浓香第一液在继承和发扬了“台国”文化的前提下，肩负着“人文茅台、科技茅台、绿色茅台”光荣历史使命，它既是贵州茅台集团在保持“历史酒、文化酒、政治酒、外交酒、友谊酒、礼品酒”国酒文化的同时，着眼于现有市场的发展，满足于社会需求而开启的“浓香型”白酒，获纯粮固态发酵白酒认证。目前投放市场的产品有“喜宴酒”“星级酒”“品质酒”系列和中高端礼盒系列产品。

“茅台液销售公司”在专业运作市场中发挥“励精图治、求实创新、高效守信、服务社会”的企业精神;坚持以“市场为中心、管理为重点、效益为目标”的工作思路;实施“酱香茅台酒、浓香茅台液”的品牌战略;执着地贯彻“无情不商”的经营理念和“诚实为本”的经营原则;坚守“以诚取信，以质取胜，创新服务，追求卓越”的质量方针。在茅台酒厂的领导和社会各界的支持下，精心打造“茅台液”，使公司全面走向现代化，续创国酒浓香文化。

**酒吧销售工作总结简短范文2**

今年的销售工作开展的并不是那么的顺利，期间也是经过了目标的调整，自己也是积极的去做好去开拓新的渠道，去把酒水销售做好，一年下来，虽然完成了目标任务，但是我也是知道，其实工作做得并不是那么的好，也是有挺多还需要继续改进的方面，外部的环境虽然有影响，但自身的提升，才能更好的去做好工作，我也是在此来做好这一年酒水销售工作的一个总结。

受到疫情的影响，前几个月的工作，可以说开展的格外的艰难，除了一些老客户，很多的工作都是无法去开展，但是我们也是懂得，越是这个时候，其实越是考验我们的一个能力去做好，我也是不断的去和同事一起配合，一起去开拓新的渠道，去思考如何的做来找到新的客户，而不是像之前那样，可能同事之间也是有竞争的，但是这个艰难的时候，也是需要大家一起团结起来，才能熬过这段日子，去让我们的销售得到进展，去有业绩，才能活下去的，而我们的努力也是没有白费，工作上，也是艰难的度过了，后来疫情得到缓解，特别是下半年的工作开展也是顺利之后，而之前的团结也是让我们做起事情来，更加的顺利，能力的提升让我们工作完成也是变得更为高效了。

但也是依旧有一些问题的出现，这些是我在工作之中去发现的，也是自己以前有做的还不够好的方面的一个体现，让我知道要不断的去提升，销售的工作入门很是简单，但是要做好，要去得到更多的回报，那么就是需要自己付出很多的努力才行的。同时我也是在这一年里面积极的学习，我知道自己的能力还有欠缺的方面，而且做销售的工作时间也是不长的那么就更是要多学，和同事的交流是一方面，同时也是多去找到一些方法，去思考我们酒水的销售有哪些更多的渠道，特别是酒水销售本来竞争就是很大的，而我们公司的产品也是需要去继续的打响品牌，去靠我们的努力来拿到更多的成绩的。

一年工作下来，意识到自己的不足，找到问题，去提升，同时完成了工作的任务，也是让我知道，努力的去付出，是会有回报的。当然也是我们找到合适我们的渠道，去挖掘了一些新的客户，也是要继续的去维护好，我也是会继续的努力，来让自己酒水销售上有更多出色的表现，在来年把酒水销售做的更好。

**酒吧销售工作总结简短范文3**

入职后，根据酒吧实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

>一、编写操作规程，提升服务质量

根据酒吧各个部门的实际运作状况，编写了《酒吧服务操作规范》。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据酒吧的服务要求，编写了酒吧服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了酒吧的服务质量。

>二、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是酒吧管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

>三、编写酒吧整体实操方案

提升酒吧服务质量，为了进一部的提升酒吧服务的质量，编写了《酒吧服务整体实操方案》，进一步规范了酒吧服务的操作流程和服务标准，突显了酒吧现场的气氛，并对酒吧服务员进行了专场培训。

>四、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是酒吧竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，服务人员参加，分析各酒吧当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各酒吧相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为酒吧管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

>五、建立酒吧案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度公司在各酒吧实施酒吧案例收集制度，收集各酒吧顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各酒吧管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>六、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在酒吧服务质量方面，削弱了对\_\_部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

酒吧专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

**酒吧销售工作总结简短范文4**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

**酒吧销售工作总结简短范文5**

在朋友的介绍下我来到了xx，得到要来酒吧学习的消息，我很高兴，很珍惜这样的机会，我学习了五年的管理，都没有怎么实践过，我想一切从头开始，这正是一个很好的机会，于是我怀着热情的心来到了酒吧学习，刚开始是学习酒吧文化和理论课程，我很接受xx的文化，我也很乐意成为一名xx人，在十天理论课程完毕之后我迫不及待的怀着忐忑的心情来来到了xx店，来的第一周我被分到了客房，自认为可以吃苦的我已经做好的充分的准备，来到客房，主要和xx大姐学习的就是房间的清扫和铺床工作，虽然已经做了充分的准备，但第一天还是累的只叫苦，甚至怀疑自己能不能坚持下来，在客房大姐的鼓励下我在心里暗下决心，鼓励自己一定要坚持，六天的客房学习中，我学会了打扫一个房间的流程，最基本的做床，卫生间清扫以及简单的客房服务方法，使我对酒吧出售的基本商品有了初步的了解。第二周我被分到了餐厅，向资深的餐厅服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜，传菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的了解。

第三周我被分到了前台，我很喜欢前台接待这个工作，但我很忐忑，我不知道我能否 胜任这份工作，不过令我感到高兴的是，酒吧的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，总台是一个酒吧的门面，是客人对酒吧形成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒吧所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒吧的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我酒吧客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

实习的日子就这样一天天结束了，这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人， 如何处理好自己的利益和酒吧的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”

**酒吧销售工作总结简短范文6**

各高层领导及董事华哥大家下午好！在此借呢个平台同大家拜个早年：祝大家身体健康！工作顺利！心想好事成！ 以下是本人总结xx年的工作不足希望在xx能够做得更好……

一、员工存在不和谐不团结，对公司的设备设施未能做到了如此掌、 对工作的流程袭统化…

二、部门与部门之间少协调、少沟通甚至存在勾心斗角导致工作不 到位

三、咨客部的带位，礼仪、礼貌、接听电话语言技巧不够、安排房/ 台出现混乱现象

四、在营运期间服务、卫生未能做到入微、细致化、提供不到一个 舒适环境给予客户消费

五、客户出现投诉未能及时处理更未做到为客户排优解难

六、未能做到杜绝公司所有销售部恶性争客出现客户投诉直接影响 公司营运等—— 总结以上几大点不足之处得与修补后发挥在xx工作上，多总结自己过去不足与缺点，胆大创新地发挥在xx，虽未来的一年又是以今天作为一个起点但新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，响应公司的号召、响应华哥经营意愿抓住公司制度灌切落实好每个员工身上！！ 最后祝愿两大企业客似运来、生意兴隆！一帆风顺！各领导家庭幸福！

**酒吧销售工作总结简短范文7**

随着生活水平的提高，尤其是我国进入全面建设小康社会后，人们越来越重视提高生活品质，休闲和娱乐将成为人们追求的生活目标。而作为休闲、娱乐重要载体的酒吧是现代人最青睐的场所。

本学期我担任了《酒水管理与酒吧经营》这门课程的教学工作，这是一门理论性和实践性都很强的课程，要求学生能够熟记酒水理论知识，同时要掌握酒水服务的操作技能，能够通过这门课的教学让同学们在将来的工作岗位上有更大的发展。

由于这是一门专业性很强的课，所以花了较大的精力去搜集资料，备课。酒水知识对于学生来讲是枯燥的，但是我尽量将这些枯燥的酒水知识用各种方式让学生掌握。如让学生课后查阅相关资料，以弥补课堂有限的知识。通过做大作业的形式让学生去一些大型卖场对酒水进行调研，巩固课堂知识。

本课程最大的一个亮点就是充分运用了实训室设施设备。本课程总共30课时，共用了实训室的课时占到了1/3。实训室拥有多种品牌的酒水和酒具，为完成这门课的实践教学环节提供了保障。同学们既熟练掌握了各种酒水知识，同时也提高了自己的服务技能。可以看出学生对这门课表现出了浓烈的兴趣，系部还对学生的作品进行了展出，让学生感受到了学习这门课的价值。

通过这门课的学习，学生基本上具有从事酒吧工作和各类酒水服务的能力，同时还培养了学生的创新能力和综合职业能力。

通过这门课的教学我也深刻体会到只有去花精力，围绕高职院校人才培养的目标，即培养学生实践动手能力，才能更好地完成一门课的教学，让学生收益。

当然教学过程中也存在着一些不足，有些是客观因素，如实训室的酒水品种还不够丰富，现有酒水和酒具还不能完全满足教学的需要，今后还需要求学院加大对专业实训室的投资。也有一些主观方面的原因，如对酒水知识的研究还需要花更多的时间，这样才能更加充实课堂的教学。

**酒吧销售工作总结简短范文8**

在过去的\'20xx年，我所专注的酒水行业，因为受到国家宏观环境的影响，结束了连续十年的高成长，进入产业下行的周期，同时受到科技创新的影响，传统的电商和移动互联业态20xx年在酒水行业也有多姿多彩的表现，让人从学理深处来思考、感悟企业成长背后的深层法则。作为一名行业专家，经历了行业周期起伏的波动以及新业态的冲击体验，我获得了丰富的第一手素材和更加有力的视角来看待和理解一个产业变迁背后的逻辑，同时从历史唯物主义和未来理想主义之间找到了企业持续成长的本质规律和动力之源。现作分享如下：

>第一、拓展无限辽阔的视野，跳出产业看产业，找到产业兴衰背后的逻辑主线。

白酒产业过往的高增长吸引了众多的社会资源涌进，从外行业的经销商到业外资本再到联想、中信、哇哈哈等深具实力的产业投资者，这些涌进者都是受到白酒产业高增长的影响，受到茅台、五粮液持续涨价带来产业好周期的诱惑，而时至20xx年，白酒产业似乎进入了艰难的产业调整期，行业前景被看衰之声笼罩。我们为企业提供咨询服务时往往会告诉企业“要进入战略实施状态，而战略是利用未来的趋势去赢”，这个告知向我们自己提出一个严肃的命题，即咨询师如何提升对外部趋势研判的能力？是研究产业的前世今生并依此预知未来还是另辟蹊径、跳出产业看产业？这不仅事关我们的思维能力和表达能力，更往往是在不知不就间引领一个企业走向辉煌抑或是毁灭。下面以白酒产业为例，来展示如何以辽阔的视野对产业趋势进行更加精准的判断。

20xx年开始的新一轮国家经济转型，是从国退民进转向向国进民退的结构翻新，于是，白酒行业进入了这样的“黄金十年”：20xx年白酒的产量311万吨，销售收入不足500亿，而八年后的20xx年白酒产量是1153万吨，接近04年产量的4倍，销售收入超过4400亿。如果将时间段回切到\_任总理的98年—xx年期间，会发现：白酒产量从98年的700多万吨降到xx年的300多万吨，飞天茅台的价格从98年的320元/瓶降到200元/瓶，经过艰难回升到了xx年上升到300元/瓶。国进民退期间飞天茅台的价格从05年的310元/瓶上升到10年的1000多元/瓶，xx年年底甚至突破了202\_元/瓶。

上述国家宏观经济政策与白酒产业的兴衰对照是为了展示影响产业兴衰的一条暗线是“特色的经济发展模式”。当我们用人均GDP、社会零售总额来衡量白酒行业消费购买力并依此解释行业黄金大势的时候，行业的兴衰走势已经远远背离了这个价值判断的坐标轨迹，如果我们能够观察到、认识到中国白酒甚至众多奢侈品的消费并不是民间富有后水到渠成的消费结果，而是中国“政商二元、体制内外”两个海平面导致寻租经济下的消费必然，我们就会发现每每政府权力集中、资源向央企和国企集中的经济政策时，“体制内国有”和“体制外民营”的位势差就会拉大，寻租空间就会放大，寻租交易和权贵消费就会兴起，高端奢侈品就会旺销，因为这种消费的特征是“购消分离”——购买者和消费者不是一个人，所以市场对交易中商品的价格并不敏感；反过来当政府放权、资源配置从权利审批导向转变为市场规律导向的时候，体制内外的位势差就会减少，寻租空间就会降低，奢侈品的消费就会受到抑制。中国高端奢侈品消费的逻辑就在国进民退和国退民进的周期中往复摇摆。以至于有经验的茅台、五粮液经销商都知道“要用十年的周期来赚钱”。我在十八届三中全会公告发出的当天就做出判断：中国白酒的冬天来了，三中全会释放出改革能力和改革方向的信号，让人判断出中国又迎来了建国以来第七次国进民进的经济改革大潮，中国奢侈品和白酒的消费将会迎来较长消费下行周期。我做出判断的依据是国家经济结构调整的逻辑和方向。

上述对白酒产业规律的描述，揭示了白酒产业演变趋势需要从产业之外的经济、政治的角度来表达，前者是果，后者是因，沿着这条分析线条我们会继续追问：中国经济未来能否健康增长？中国政改将走向何方？政经改革背后的影响因素是什么……在这里“政经”变“果”，“因”又需要持续拓展视野来寻找。吴晓波在13年的新作《中国经济历代改革得失》一书中写道：

公元前2到3世纪，东方大汉与西方罗马并列双峰，公元184年，随着罗马帝国的分崩瓦解，东西方历史突然开始大分流：公元589年以后，东方就没有再长期分裂过，而欧洲就没再也没有统一过。魏斐德说“统一是中国的一种文化，大一统国家的成功崛起最终终结了乱世，亲身经历了这一过程的一代人对于大一统国家自然是无比向往、感激涕零”。然而任何选择都有代价，统一也不例外。统一背后有产生三个怪物：集权、独裁、专制。

盛世规律下，历朝历代的经济治理还有“先开放、后闭关”的规律，往往一开放就搞活，一搞活就失衡，一失衡就内乱，一内乱就闭关，一闭关就落后，一落后就开放，朝代更迭，轴心不变，循环往复，无休无止。我们至今并没有发现伟大的中华民族找到一条持续走向未来的明确道路，我们只是在历史的闭环中往复循环。

上述的观点也许是吴晓波的一家之言，但是他向我们展示了“政经演变”背后的“前前因”——中国文化，在“中国统一的为政理念文化”牵引下，中国历代经济政策都反复纠缠在“集权、放权”之间，很多历史上的悲喜剧和伟大人物围绕这样的主线登场、退场，那么中国文化背后的形成逻辑和影响层级又在哪里？我想应该是“天文地理”，北大王恩涌教授从地理学的角度为我们展示过世界四大文明中三大文明被灭亡而唯独华夏文明被保留的深层原因，按照这样的推演，我们可以勾画出“企业—产业—经济—政治—历史—文化—地理—天文”这样的一条因果逻辑的主线，沿着这条逻辑主线我们在繁乱的商业世界会变得更加有穿透力。

但是需要警惕的是，我们的知识和学习能力是有限的，面向未来的判断永远是一种可能错误的假设，正如《战争与和平》所言：人类有好奇的本性和寻求一切问题源头的偏好，一旦发现一些看似端倪的归因，就忍不住大叫“源头在这里”，其实，人的局限性是很难发现“所有问题之源”的。作为咨询师，应该持续拓展视野，以更加辽阔的视角识判未来的产业趋势和商业机会，方能为客户提升卓越的服务价值，并在此过程中熏染客户的思维方式和学习方向，从而让客户因为与我们的合作会长久受益。

>第二、以人本和社会责任为纲，找到企业创新之源，突破企业成长瓶颈，建立永续经营之道。

20xx年的传统封闭的白酒行业开始恐慌性的面对电商和移动互联，受到“不明觉厉”风潮的影响，在没有明确模式和方向的情况下，众多企业不惜耗资互联网。在跌宕起伏的环境下，面对苍茫的未来，企业应该如何找到由此及彼的确定路线图，使自己能够穿越迷雾，驶向光明的未来？

我们先看小米的案例。20xx年销售收入超过300亿的小米广受关注原因的不是炫目的财务成绩单，而是央视年度CCTV年度经济人物现场的“雷董10亿之赌”，事后xx被批没有弄明白“小米是什么”。白刚先生撰文说“雷军在瞒天过海，小米做得不是手机、不是移动互联网，甚至不是消费者的参与感，而是消费者社区化的自组织……依靠这种社区化的自组织，小米可以走向更为辽阔的市场空间”。

我们回望商业史，会发现百年企业秘而不宣的事实是，它们不是产品的生产者或者产业链中的生产者，它们是“产业链中关键资源的有效组织者”，这种组织关系是指彼此之间的依存和互动关系，而非简单的交易关系，这是白酒行业20xx年之前孔府家、秦池“招大商模式”下“一年喝倒一个品牌”以及20xx年之后酒企“渠道下沉、人海战术”日渐式微的根源。在互联网出现之前，成功企业面向市场的组织范畴往往在“商业客户、零售客户和消费用户”之间进行，但是借助移动智能终端，小米将组织的对象直接进入消费用户身上，并形成强大的粘性和生生不息的社区组织。

在喧嚣取利的商业竞争中，只有一小部分企业能够脱颖而出，成为行业翘楚，但当外部环境变迁时，这些“成功”的`企业往往又不可避免地会走向衰亡，成功的企业最后也只是“时代的企业”，只有那些堪称卓越的企业在其自身深厚的理念指引下穿越时代变迁的泥潭，走向下一阶段的辉煌。由此，我们可以得出：唯有那些在特定学理指引下成长的企业，方能够获得永续经营的能力，规避“成功的时代企业之陷阱”，创造持续的辉煌。

上述针对企业在产业链中“组织能力”之发育的理念、模式、路径、方法等早已在人类历史长河中熠熠生辉的思想家、管理学家的著作中流传于世，科斯、德鲁克、哈耶克、西蒙等伟大学者的理论中都在论述这些堪称本源的东西，中国被称为“最后一位儒家”的梁漱溟一生在致力于研究两个命题“中国往何处去？”“人为什么要活着？”

很多成熟的学理早已揭示：成功的企业，一定是解决了一个社会的问题。无论小米的用户社区化组织还是淘宝的“个人创业平台”抑或是腾讯的“社交平台”无不在推动社会的进步和人类文明的发展。世事艰难的环境下，企业的创新如果不能找到“社会问题解决的方式”和“人本关怀”的主线，往往都是伪创新或短命创新。劲酒20xx年开始提出“成为酒水行业网络渠道第一品牌”的变革之后，历经近五年的发展，销量超过60亿，增速不减，其背后更大的价值和意义是它没有延续20xx年之前“厂家下沉、人海战术、渠道扁平化”的路子，而是通过“重构厂商一体化的价值链”，帮助其商业客户发育渠道运营能力，在降低自身运营成本的同时，成就了中国社会一批优秀商业的兴起，为产业的成熟和进步奠定了基础。商业史上任何伟大的成功，都源自一个内在张扬的动机，这种动机的张扬在于“致力于解决一个社会的问题”。

近两年，海底捞、德胜洋楼、胖东来等本土规模并不很大的企业群体能够成为中国商界备受推崇的学习榜样，是因为他们走进了人性温暖光辉的现场，以“我相信”为起点构建了一个“人人安居、人人为主人”的工作社区，在信仰缺失、道德沦丧的中国当下，这犹如“春天的旋律”吹进政商寻租、伦理失序的商业世界，这些中国化的“人本关怀”成为中国商业进程中的最强音。

我们要在中国商业原生态与企业家心灵接火的咨询现场，构建“社会责任”、“人本关怀”的理念与商业现实相结合的话语体系和思维逻辑，超越大词泛滥、理念绑架的苍白，以丰富鲜活的现场指引企业家突破自我瓶颈，打破“封顶理论”，帮助企业家持续走向成功。

>第三、持续丰富理论学养，在实践中内生专业能力和是非判断能力，为客户成长提供“极点价值”。

中国经济从三十年前“摸着石头过河”，到今天十八届三中全会以“顶层设计”为先导的改革征程，是在不断试错、不断总结和不断自我斗争的过程中腾挪摇摆、螺旋式上升发展的，同样，一家企业在成长过程中，也往往是在“限制性条件下”不断找到成长突破端口，以阵痛式改革实现自我超越的。企业具有自身内在的成长逻辑、成长惯性和成长节奏，功力不够的咨询师，在咨询现场的指手画脚往往成为“一帮不务正业的人”打扰了“一群正在干正事的人”，中医说“大德方可大医”，是说一个心怀慈悲的医生能够以“患者疼痛为己疼、患者喜为己喜”的立场来行医，最终方能成为高明的大医。如果将企业咨询师比作企业的医生的话，那么咨询师的成长也需要明悉“大德大医”之理念，一切思考和行为都要发端于“为客户创造价值”的原则，面对客户问题的解决要“如履薄冰、寝食难安，”要知道“昨日错可能是今日对，今日对易成明日错”的因果循环以及内心深处的深层敬畏。

在古往今来的商业实践中，我们会发现所有的商业成功最终都无可避免地会走向灭亡，我们站在多姿多彩的商业原生态咨询现场，应该心存敬畏，不放过任何亲临一线近距离观察现场的机会，也不要放弃持续增加理论学养的阅读学习习惯，更不要轻视向身边实践者、先行者学习的契机，要日夜兼程，从创造了丰富物质文明的劳动现场上升到凝结规律和穿越心灵的精神文明锤炼的喜悦，并尝试将精神文明来指引物质文明的前进方向，正所谓从“具体到抽象、从抽象到具体”的往复循环，着这样的过程中，内生我们的专业能力和判断能力，从而成为一名备受企业家尊重的优秀咨询师。

**酒吧销售工作总结简短范文9**

一、加大值班和巡逻检查力度，在重大活动期间，加强值班、对重点部位安排专人值班，发生情况基本做到及时到位，及时处置，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态。在加强值班的基础上进一步加强巡逻检查力度，确保保安人员24小时巡查

二、加强管理，要求队员作到的首先我们自己必须要作好。对队员加强领导，对每个队员严格考核，为提高保安队员整体素

三、严格执行酒店的规章制度，做好本职工作，管理好本班的各项工作。

四、做好队员的思想工作。要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等的情况，及时发现问题。做到思想上信任，工作上教导，生活上体贴。

五、不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，使其保持良好工作状态。

六、坚持查岗、查哨制度，掌握人员在岗情况，作好考核工作，发现问题及时解决，遇重大事件及时汇报。

总之，随然今年工作取得了一点成绩，我们不能骄傲，明年新的时期意味新的机遇，新的挑战，自己处处以身作则，敢打敢拼，始终把团结和谐放在工作首位，在经理英明决策正确引导下，和各领班加强思想交流与学习，把我们这支保安队伍做得更加出色。

根据酒店年初制定的酒店安全工作布置，以及酒店集团高层领导所提出的安全工作目标，同时也为了严格贯彻酒店“预防为主，安全第一”的工作指导方针，本部在20xx年度配合酒店制定的合理配岗，工作标准化、规范化、程序化服务，同时做好开源节流、开拓新项目的工作任务的要求下，更进一步做好酒店各项安全保卫工作，现将全年工作总结如下：

**酒吧销售工作总结简短范文10**

年底了，各行各业都在进行年终总结，酒吧服务行业也不例外，现将我的酒吧服务员工作总结如下：

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

1、微笑在酒吧日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制.微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词.

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美.员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧.千里之行，始于足下，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高KTV的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用.

3、准备即要随时准备好为客人服务.也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备.准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好.如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱.

4、重视就是要把每一位客人都视为上帝看待而不怠慢客人.员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象.这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的.而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少.我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费.我们应当记住客人是我们的衣食父母.

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识.

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造家的感觉，让客人觉得住在酒吧就像回到家里一样.

7、真诚热情好客是中华民族的美德.当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象.现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒吧业尤为激烈.服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒吧立于不败之地!每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样.生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦.平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣.每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果.

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归.这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率.之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢.

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈.有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪.我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的.

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员.让顾客在酒吧感受到不一般的快乐。

**酒吧销售工作总结简短范文11**

我是20xx年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

>一、培训方面

XX年11月27日——XX年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，XX年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。

经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

>二、人力资源管理方面根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

>三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部（号码：xxx）与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800（400）xxxx免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

6、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

>四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是我在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

>五、徐州六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。

>六、回访徐州六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

**酒吧销售工作总结简短范文12**

入XXX宾馆快两年了，在这里我学到许多在学校无法学到的东西。我很荣幸被同事的承认，推荐我为优秀员工。回顾着一年的事情，我作为民族宾馆酒水部一员，我觉得这是我的荣幸。由于酒水员的主要事情就是方燕服务员。在领导及各位同事的支持下，严格要求自己，顺利的完成自己的本职事情。通过一年的学习，自身取得了较大的进步。现将我一年来的事情情况总结如次：

>一、认真学习

1、领导首先说的就是仪容仪表，精力面貌授予指出改进，让我们每个员工上班都是精力十足。

2、开始学习做果盘，泡茶，冷饮，调酒，做帐。

>二、服从安排

1、定时上下班，事情中笃守部门的各项规章制度；

2、营业前开出酒水领料单，备足、备好酒水、饮料、卷烟、酒单、冰桶、火柴、餐巾纸、牙签、打包袋等发卖用品、用具并检查其质量，包管水吧的需要；搞好吧台、冰箱、酒柜的卫生，擦净服务用品和展示品等；

3、开餐时，熟记酒水规格、特点、价格，根据食堂服务员开具的客人点酒单，及时、准确地为客人供给酒水，并做到及时补足吧台内的各种酒水、饮料，包管客人消费的需求，供给优质服务；

4、负责酒水的日常管理，开餐后做好各种酒水、烟类等的发卖核对事情；营业结束后，做好各种酒水烟类的盘点、核对事情（盘点时按以下算式结算当日发卖量：当日发卖量=当日营业前贮存量+当日领料量—当日营业后存货），包管其账物相符、清楚准确；严禁随意加减酒水、卷烟，控制好酒水、饮料等的成本与管理；

5、下班前，做好各项交代事情；

6、完成上级交给的其他任务。

>三、事情中的不足

1、上班爱讲本地话，但我会尽快纠正。

2、宾馆升四星级了，现在的水平还是不够的，但我会尽快的努力学习。

3、自己的经验不足。

>四、来岁的主要事情安排

1、认真做好每天的每项事情；

2、认真学习仓储知识，努力学习；

3、利用休息时间进行英语培训。

**酒吧销售工作总结简短范文13**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx-20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡天元副食，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说选择比努力重要，经销商的实力、网络、配送能力、配合度、投入意识等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

>二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

>三、工作中的失误和不足

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

**酒吧销售工作总结简短范文14**

销售工作是一份很考验人心的工作，如果对这份事业没有一颗坚定的决心，我想绝大部分人都是坚持不了多久的。而我，凭借着自己的这一腔热情和勇敢，在酒水销售这个岗位上一站就是三年了，在这份工作上，我的确吃了不少的苦头，但是也拿到了属于自己的回报。总之我对自己的这番成绩还是比较满意的。今年这一年又从我们的指间划过了，在此我也对过去一年的销售工作进行了一次总结。

>一、销售能力的提升

从事酒水销售已经三年了，这一年是我跑业务跑得最多的一年。作为一个女孩子，在这一条路上如果真的不够坚强和坚定的话，是极其容易被击垮的。曾经我也经历过那样的打击，但是我还是扛过来了。扛过来之后我发现自己便进步了，自己的能力也提升了上去。今年跑业务的时候也总是受到打击，但是我从来没有被击倒过，谈成了不骄傲，没谈成继续跟进，同时好好反省自己。慢慢的，我的能力就得到了很大的提升了，成交率也变得更高了。

>二、思想态度的转变

一个人的思想是很重要的，尤其是对于一名销售员工来说，更要懂得去提升自己的思想高度。在这一年里，我不断的创新，不管是在工作技巧上还是在平时的生活里，我都勤于去学习，因为我认识到，懂得创新才是这条路上最为稳妥的一个前进方式。思想上的提升也给我带来了很多的便利，比如说工作更加顺利了，平时和客户之间的交流也更加的自然了，很多方面都在改变着，也在不断的进步着。

>三、不足之处的改善

这一年我的工作上还是存在着一些不足的地方的，比如说我上半年在处理一件事情的时候，因为粗心差点就把事情弄得更糟糕了，那的确是我一次非常大的失误。工作几年了，我从来没有犯过这样粗心的问题。自从那次之后，我对这一方面就更加的严格了，后来半年我也在没有发生过那样的事情了，我不断的改善着，争取走向一个更好的方向，做一名更加合格的员工。

今年一年虽然已经向我们挥手说再见了，但是它也是告诉着我们，新的一年即将到来，我们要做好准备全新出发了。对于来年，我想我一定可以保持自己最好的一个心态去奋斗，我会朝着自己的目标和愿望前进！

**酒吧销售工作总结简短范文15**

所谓夜场渠道就是指酒吧、迪厅、ktv、歌舞厅、夜总会等夜间经营时间较长的经营场所。夜场是酒类经营中很特殊的一个渠道，其销量指标对产品的深度分销有着很重要的标志意义，在夜场啤酒是当之无愧的销售状元，红酒洋酒紧随其后，白酒则基本可以忽略不记。

夜场是有着极其特殊性的渠道，其渠道有如下特点：

一、经营时间较晚，终端不易管控。

二、经营者多有特殊社会背景，产品加价率极高，一般都在200%以上。

三、供应商同样需为较有社会背景的人物，否则呆坏账风险较大。

四、进场费用惊人，最多可达到厂家产品年预计销售额的1/3，甚至更高。

五、消费以放松、娱乐为主，品牌认同率不高，受非理性因素影响较多。

六、产品占压资金较大，经销商回款周期较长，厂家一般要求现金拿货。

夜场消费人群有如下特点：

其中酒吧、迪厅、ktv的消费人群年龄段较低，可以从16岁—45岁。该部分人群以学生、年轻人、白领居多。这个群体重玩乐、追求时尚、喜欢热闹，往往以群体消费的形式出现。该部分

人群受价格因素及灵活的促销方式影响较大，合理的产品价格往往更具吸引力。

歌舞厅、夜总会的年龄段则较高，覆盖人群基本上从25—55岁。该部分人群以各类企事业单位人员为主，消费目的多以商务应酬为主，公款消费较多，对价格因素关心程度不高，消费决策往往以宴请对象的意见为主。

有了上述分析，让我们来看看如何进行产品销售：

首先，选择有特殊经营能力的经销商：我们知道很多夜场的经营者都有着很强的社会背景，如果经销商选择不当，不仅要支付高额的进店费用，经销商还可能要承担较大的呆坏胀风险。因此，一定要寻找有着较强（如公检法司、税务、工商）背景的经销商，才有可能将资金投入和销售制约降为最低。

其次，确定试销对路的品种：经过充分的调研，我们将得到店内销售的综合情况，这其中包括品种、价格、销售前三名所占比例、供销商、进店支持、店内陈列、促销状况等。根据调研得出的结论以及我们的销售预期，确定我们假想的竞争目标，进而确定我们的主打产品。由于夜场产品具有加价率高的特点，因此，原有的通路产品往往不适合夜场渠道销售。所以，厂家要考虑推出一款适合夜场专销的产品，以保障价格的不透明性，从而确保经销商和夜场终端的利益。另外，由于消费者在上述场所对产品品质要求不高，所以个别厂家以牺牲品质的方法来达到降低成本，确保经销商利益的目的。

再次，合理的价格体系：对于经销商而言，做夜场通路，看重的就是厂家给的较高利润空间，因此有没有足以吸引经销商的利润空间，将是产品招商成功与否的一个重大要素。

最后，不间断的促销：

针对酒吧、迪厅、ktv的消费人群，价格因素将起到较大的作用，比如“买几送几”，“午夜半价”等等。另外，针对年轻人群定制的特色促销品对消费者也有一定的吸引力。

针对歌舞厅、夜总会的消费人群，人员促销将起到决定性作用，因此，如何调动促销员、服务员、领班、大堂经理的销售积极性，将是最为有效的方法。至于如何操作，古怪的方法颇多，这里就不一一赘述。

除了上述我们探讨的观点，这里还提供一些简单的，减少进店费用的方法：

1、找一个有工检法司、或工商、税务背景的经销商，可少交进店费，也不担心呆坏账。

2、找一个成熟的大品牌代理经销商，不同阶段按80:20，60:40，不等的比列共同承担，可少交进店费。

3、找一个强势的品牌捆绑进店，比如进多少产品搭多少店里的畅销产品，在北京可以选择长城干红，燕京啤酒，汇圆果汁，新南洋乳品什么的，可以少交进店费。

4、以产品当进店费，这有点难度，但可以变化方式，比如周六日在该店搞“一元特价“或者满xxx元店内消费，即可免费赠送一瓶产品什么的。以对店内销售的支持作为进店费，但同时要考虑给店内适当的补偿。

5、领导关系营销：如果是地级市，可以学小糊涂仙，地市两套班子，免费赠酒，领导带动消费。

**酒吧销售工作总结简短范文16**

尊敬的公司人事负责人：

首先无可非议的要郑重感谢贵厂提供了近一个月的工作机会。

本人作为一个暑假工在贵公司工作，因为从来没有工作经验，在工作中到种种显到很被动。与接待各种各样的客人并与之打交道皆显陌生，对于给客人介绍包房价格等的消费情况介绍紧张而不够全面。与前台其他副接人员相比，这样的失败，给自己到压力也还是很大的。但压力都是可以克服的，因为这是社会。至少时至今日还是这么以为。

另一个方面，也是主要方面。由于本人在学车，当初找工作只是因为时间很多，而且也想锻炼下自己。所以找了这份工作。而现在，学车的时间和工作的时间已经交错。工作时间是无法更改的。而学车到时间，我必须抓紧！因为学车是近期主要要做的事，也是短期计划中到事。所以，主次还是应该分到清楚。我必须给自己一个交代的。

我很内疚在工作期间有几次上班的表现。另外与公司员工缺乏交流沟通，不很合群，工作十分消极。但是可以肯定一点，那就是我很用心做，有时候是不会做，而决非不愿意做。我会承诺，倘若再有机会的话，我会义不容辞回来工作。

希望批准我的辞请，我衷心感谢。祝公司蒸蒸日上！祝各位领导同事工作愉快！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**酒吧销售工作总结简短范文17**

酒水部在各部门员工的配合下围绕着今年八个工作要点完成工作，在成本控制方面取得了良好效益，我部门在管理方面也做到了以人为本，严格控制易耗物品，设定物品借出归还登记本，进行跟踪检查，每个茶杯，出品杯都有相应的保管，设定存取酒登记本，严格对存取酒把关，在出品方面也做到了保质保量，确保库存酒水质量，做到先领先用，一些少卖酒水经过各部门员工的大力推广，也如期销售完毕，在此谢谢各位同事大力支持与配合，创新方面也有了良好的效果，首先我们在质量与卫生方面严格把关，具体责任到人，制定水果房工作标准，水果房卫生标准，小吃水果品种每月定期更换，确保每个果盘保质保量，美观得体，在团队建设方面也取得了成就，管理方面做到以人为本，平等互助，对员工方面从衣食住行，喜怒哀乐，八方面了解沟通，每个员工很团结互补积极的完成工作。

20xx年我们面临新的挑战，在新的一年里酒水部作出以下工作计划

一，创新方面：

1，精心每样水果小吃品种，以适合客人口味，价格适合为主，每月定期更换种。

2，制作果盘方面定期更新，保质保量以美观得体展现每个果盘制作。

3，加强员工的专业技能，及雕刻技能，以达到更好的艺术效果。

二，加强团队建设，设定每日工作要点：

星期一，利用班前会着重检查员工仪容仪表，礼节礼貌的加强。

星期二，漂洗茶杯，配合后勤阿姨完成卫生工作。

星期三，漂洗用具，地板，墙壁卫生

星期四，组织技能培训，大扫除。

星期五，组织文体活动。

三，培训方面：

1，员工工作态度培训，员工必须具有的纪律，规章制度，协调能力等。

2，开源节流，成本控制讲解。

3，定期组织制作技能培训。

**酒吧销售工作总结简短范文18**

加大对员工的消防知识培训力度，本年度多次派消防主管对重点防火单位员工进行消防知识与防火知识的学习，对监控中心工作人员进行监控系统技能操作培训与考核，在进行考核后监控人员表现出即能熟练运用各种知识与技能进行相关操作，又能体现出沉稳、娴熟的实质表现。

保安部根据消防支队要求，定期对酒店的各项安全设施进行检查，并做好记录。对检查出的不合格项目及时整改到位，在巡逻过程中发现已损坏的消防疏散指示灯、应急灯等消防设备及时进行报损更换，并于今年初对一批过期的防毒面具进行申报更换。并在近期按安稳办要求对酒店各种机房外张贴(机房重地、禁止吸烟)标语以防止意外事件。而在在节前或有重大接待任务时，增加检查频率，杜绝不安全事故的发生。

在具有完善的设备基础和娴熟的消防技能的保障下，今年酒店从未发生过一起任何类型的火灾，虽目前为获得任何荣誉但我部很荣幸的圆满完成了今年的安全指标。

**酒吧销售工作总结简短范文19**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料150份，发出资料138份。

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。XX县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

>一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是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，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，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。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

>二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，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。

>三、学习

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。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

**酒吧销售工作总结简短范文20**

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据四月份的销售工作，市场反应的问题

>一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

>二、管理方面：

1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

>三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

>四、五月份的工作重点：

1、市场开发：

(1)展示与我公司合作的优势。

(2)阐述公司的经营理念。

(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：

(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

>五、五月份对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、以公司为家，惜公司名爱公司物是我们的责任一荣共荣。

11、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

12、开发客户：以a类客户主(当月提货不低三万元)其他为辅助客户。

13、自有产品(红酒)的业务招聘，培训和市场开发。

**酒吧销售工作总结简短范文21**

春节在即，酒类市场再度步入销售旺季。近年，葡萄酒礼盒的发展势头盖过白酒礼盒，其中进口葡萄酒礼盒又以精好包装和响亮的名头吸引灭消耗者。但是，工作总很长有人知道其中有多长“猫腻”。

有多年酒类营销经验的朱玉增对《每日经济旧事(微博)》记者表示，春节前，配有高档礼盒包装的进口葡萄酒销量很好，特别是冠有“拉菲”名头的产品特别多，原本在法国卖2欧元的葡萄酒，进入中国市场当前，加上一个漂亮的礼盒包装，冠以“某某拉菲”的名字就卖到好几百元。据记者了解，以常见的两瓶装礼盒为例，每瓶酒在原产国售价约2欧元，加上运费、关税等约欧元，加上成本1元右右的国产礼盒，总成本在2元以内。而记者发现，这类葡萄酒的售价普遍在五六百元乃至七八百元。

>四种“进口葡萄酒”

名品世家总裁金纬在接受《每日经济旧事》记者采访时介绍了当前进口葡萄酒主要来流和类型。

据金纬介绍，进口葡萄酒可分四种情况：第一种是纯粹的国内酒。在国内调造，然后贴上外文标签，就变成了“进口酒”。这种酒的成本在1元以内;第二种是从国外进口原酒，在国内灌装，质量良莠不全;第三种是国外的“酒商酒”。“酒商”是国外的葡萄酒销售商，他们根据国内酒商要求的岸价来控造酿酒的成本，到岸价每瓶15元~2元，这样的产品与正规的原瓶进口不同，没法按照国外有关规则在标签上清晰标记产地、等级等信息。“这样的酒商不必定有本人的工厂，就是找便宜的葡萄，用便宜的加工厂，用较差的葡萄酒对付国内采购商。”金纬介绍说。

第四种是酒庄酒。酒庄酒必须用酒庄本人种植的葡萄酿造。酒庄酒又可以分为一般产区、著名产区、领袖产区，价格差异也很大。

>进口原酒良莠不全

记者通过调查发现，我国当前的进口葡萄酒中，国外进口原酒国内灌装的情况即第二种进口葡萄酒比较多，那么其质量如何?

粤港澳葡萄酒商联盟理事长凌春鸣表示，正规的国内灌装酒是没问题的，但是利润较低。有些厂商担心原酒变质，会加入比标准高出几倍的二氧化硫做为防腐剂，饮用之后会对人体有必定的伤害。还有个别谋求高利润的厂商，会夹杂一些水、香料等增加产量，这些酒对人体也有伤害。

朱玉增向记者泄漏说，同样是进口葡萄酒，价格的差异也很大，每瓶价格从几欧元到几百欧元。只要是正规渠道进口的葡萄酒，无论价格高低，品质都是有保证的。但往往是酒水到了中国市场当前，就开端走样，主要是中国一些进口酒商有问题，甚至有人会来法国捡“便宜货”，回国以次充好。即便原酒没有变质，运回国内灌装，也很容易出问题。

朱玉增还说，国内灌装的进口葡萄酒并非没有好酒。问题是，国内一些厂家的罐装技术落后，原本可储存3~5年的葡萄酒，可能一两年就变质了，主要原果就是一些小厂采用的半自静灌装机缺乏密封性，酒容易氧化变质。

>高价酒低价酒区别何在?

记者走访卖场发现，同样是进口葡萄酒礼盒，价格从一两工作总百元到五六百元不等。这之间有何差别?这些进口酒的成本几何?

朱玉增表示，真正原瓶进口的vdp(地区餐酒)级别的进口葡萄酒，一般在法国售价为2欧元，加上运费、保险等带来的.5欧元的成本，然后缴纳的关税以及报关费用、仓储费用、运费费用等，最终的硬性成本在欧元右右。

金纬向记者介绍，同是从法国进口的葡萄酒，根据级别和产区的不同，价格相差很大。像vdp级别的酒在国外就是普通餐酒，价格为普通消耗者能接受;这个级别的酒在国内的理论价格就是几十元，这也是国内进口较多的产品等级。

>酒类包装工厂节前赶工

显然，在这个价格的“剪刀差”中，包装扮演了重要角色。普通进口葡萄酒怎么披上华丽的外衣的呢?

据凌春鸣泄漏，礼盒包装基本是国内酒商本人做的，拉菲、木桐这样的法国名庄本身是不配礼盒的。

朱玉增也说，他们公司进口的酒都是没有包装的，但各地经销商要求配包装，尤其团购客户，对包装的要求很高。果此，临近春节，淡圳周边做酒类包装的加工厂日夜赶工。

淡圳经营一家酒类包装设计加工公司的高先生表示，礼盒的成本从3多元到1多元。

据他泄漏，成本价七八十元的盒子就很高档了，装上两瓶进口葡萄酒，最长也得卖到四五百元。

专门给“拉菲”等名酒做盒子的工厂有很多。高先生表示，酒都是从国外进口的，搞一个“拉菲”的盒子就卖得速。在做盒子的时候，酒的品品牌信息都可以印上来，好多消耗对于包装上的英文也不会多瞅。

>订货三四万元可成次级代理?

国内的进口葡萄酒代理商要拿到“纯正”法国原装葡萄酒并不需要支付太多成本，包装生产企业又可以提供配套效劳。据金纬介绍，目前世界各地有十几个产酒国、数以千计的产区、数以十万计的酒庄，普通消耗者是没有判断力的，普遍的评判标准只有包装。

国内一些分销商想要获得进口葡萄酒品牌经销权，并不困难。记者以单位团购的表面与珠海一家号称“国内总供货商”的进口葡萄酒经销公司的周经理取得联系。他表示，只要首批订货三四万元就可成为次级代理，价格还工作总可以再谈;次级代理商拿货当前价格随本人来定，一款批发价23元的“拉菲宫廷”，市面零售价可达7多元。

周经理坦承，公司部分产品是打拉菲的“擦边球”，但绝不是假酒。

在北京某连锁超市中，记者见到一款售价588元两支装礼盒的法国原装葡萄酒，其中文标签上注明该产品属aoc级别酒。记者表示要团购该礼盒时，导购员表示，可将当前执行的“买三赠一”促销活静，升级为“买五赠二”，每个礼盒折合42元右右。前后两分钟的时间，零售价缩水16元，真难以想象里面的水分到底有多大。

**酒吧销售工作总结简短范文22**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。这一年内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在办事处继续担任业务工作，并分配到xx部担任业务员，这使我对在办事处实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xx部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

>二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年被分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

自身心态的不成熟，性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做xx酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、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额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。辞旧迎新，展望年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**酒吧销售工作总结简短范文23**

酒吧咨客工作守则

文秘知识规章制度〔酒吧咨客工作守则〕

>一、营业前需负责好咨客区域内的卫生工作。

>二、站岗前必须整理好自已的仪容仪表。

>三、准时站岗以正确标准的迎宾资态准备待客。

>四、接听电话需知：

、电话响起两声后应马上接听并自报单位名称。

、接听电话语气柔和并礼貌严禁使用口头语。

、电话预约的必须告知客人为其所订的台号以及预留时间并留下客人姓名以及联系方式。

、如遇到电话预订的客人在规定内还没有入场需电话回访客人如客人需再留座可视现场营业情况为其延长十到二十分钟。

、挂电话时需由宾客先挂并对客人致谢。

、严禁电话聊天。

>五、预订流程：

、凡是现场预订的必须留下客人姓名、电话程序与电话预订齐同。

、客人来前台预订包厢的可向客人解释：本酒吧是会员制包厢只有会员才可预订低消元。

、预留座最长预留时间为点一般情况十点半。

>六、待客：

、凡是光临酒吧的客人咨客必须以真诚、微笑、热情的心态来招待客人。

、询问客人是否有预订预订的台号。

、介绍酒吧的主打酒水。

、介绍宣传酒吧的风格、酒吧文化。

、引导客人入座可根据客人的情况灵活安排入座。

、待客入座后开卡与服务员交接并祝客人玩的开心。

、如是预订客必须请客人报预订人姓名、电话经确认后方可开卡以避免出错。

>七、转台操作：

、咨客必须掌握当日的预订情况营业时及时汇报给楼面经理。

、如有转台楼面通知咨客后咨客必须登订转台号并及时通知收银处。

、如是营销预订的必须通知收银处并通知有关人员确保做好记录。

>八、收集工作：

、收集、整理客人资料制定客人信息挡案表。

、送客人友好询问客人建议、意见。

、反馈客人建议、意见给公司。

、友好派发酒吧的店

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！