



宾馆冬季员工健身月精彩瞬间



本报讯 为进一步丰富员工的业余生活,倡导“快乐工作,健康生活”的理念,自 11 月中旬以来,各分工会结合本单位实际陆续开展了一系列冬季健身活动,在员工中掀起了一股冬季户外健身热。

11 月 28 日,为提升人人关心峰会、支持峰会的热情,展示五洋人的精神风貌,五洋服务在西子湖畔举办“喜迎 G20·五洋服务毅行 5.5 公里活动”,共有来自各项目部的三百余人参加。

健身是一种方式,一种理念,更是一种追求。冬季健身月活动期间,各单位推出的各种喜闻乐见的活动受到了广大员工的积极响应和参与,大家在锻炼身体的同时,又放松了身心,也增进了同事间的友谊。



工作交流(二十)

浅谈主题酒店销售思路

一个酒店的服务好不好,看管理;一个酒店的市场好不好,看销售。现在的社会不再是“酒香不怕巷子深”的社会,而是一个“货好更要打广告”的时代。怎样把一个新开的酒店做好宣传,扩大知名度是酒店管理者的首要任务。

作为一家主题酒店的店长,首先要分析客源,对市场有自己的客源定位。其次一定要在宣传上做足文章,我们就是从每月有活跃用户 5.49 亿的微信开始做起。据了解,微信用户当中 86.2% 的人年龄在 18-36 岁之间,企业职工、事业单位员工、自由职业者、学生占据了 80% 以上,而恰恰这部分客人也是五洋·吴山居的主要客源,所以我们加大微信的宣传力度,在短短的两个多月里我们发送吴山居的相关微信帖子共计 14 个。

我们还与公众号“睡么”合作,这是一个新浪传媒主推民宿的账号,经过一个前期的朋友圈报名试睡,到随机选出的试睡嘉宾,再是后期的试睡体验报告,一连发出帖子 4 个,阅读量每次都超过 1000 次,做了一次收获非常大的推广。

此次活动得到了多方认可,并有公

众号“鲜城”找到我们做了一次微信转发,而转发后的阅读量也达到 3500 次以上,可以说微信的力量无限大。

门店通过微信参加杭州市旅游委员会和快报十九楼联合举办的最浪漫民宿评选,在激烈的五天投票里,吴山居从近 200 家民宿中脱颖而出,成功入选。同时,我们还大胆做了跨界销售的尝试,例如和公众号“嘴角那些事”合作,利用二楼餐厅做了一次私房菜分享活动,此次活动圆满结束并被嘴粉们称为“最走心的家庭料理”。

通过这段时间的微信活动,可以看出销售的前景无限大,后期我们也将尝试建立吴山居公众号,推送自己的相关信息。销售上,在维护好现有的三大订房中心外,大胆尝试和一些新生销售渠道合作,例如已经在接触并有一定销售业绩的 Airbnb,以导游、领队为主要客源的爱信游,以国内客居多的小猪短租等等。

宣传这个事,只有想不到,没有做不到,但是再好的宣传也要有优质的服务做支撑,后期门店在加大宣传力度的同时做好品质服务,让客人不虚此行。

五洋连锁 于宝香

五洋宾馆

——我们温暖幸福的家

我是一名餐厅收银员,来五洋已经四年了,每天接触最多的是客人和餐厅的服务人员。酒店的客人素质一般都很高,餐厅的服务人员也非常亲切可爱,我的工作虽然忙碌但是非常开心。

不知不觉中,我已经是奔四十的人了,但每天和这样一群特别可爱、智慧、任性,但工作起来却脚踏实地、勤勤恳恳的同事在一起工作,让我始终有一种积极向上的心态,似乎自己也一下子年轻了许多。

朋友和家人问我,为什么会留在五洋工作,我想主要是以下几个原因吧!

五洋人有一颗感恩的心。滴水之恩当涌泉相报,感恩顾客、感恩员工、感恩社会是五洋做人的原则。五洋在发展的同时,不忘回报社会,积极参加“联乡结村”、帮扶孤寡老人、军民共建等活动;当员工遇到困难时,宾馆和员工也会及时伸出援助之手。五洋自由、平等的风气让我生活很宁和,我喜欢这里,她的气息蔓延在每个角落,像在家里一样。

五洋管理者的模范作用。这里的管理者非常务实,做事也非常地认真,模范也做得非常好。部门负责人时常加班加点忘我地工作,给印象深刻的是宾馆培训部负责人,总是面带微笑,而且很精神,看上去

那么的亲切友好。她常说:“上班一定要保持一个好的心态,不能把不愉快的情绪带到工作中来,这样才能快乐工作,才能把快乐带给宾客”。

五洋优秀的企业文化。五洋让我们这些出门在外的人有一种家的温暖。每年宾馆都会组织员工外出旅游,定期组织一些文体活动。特别是从今年七月份开始,宾馆还会给当月过生日的员工举办集体生日宴会。今年,我第一次和这么多人一起过生日,有种说不出的幸福。温馨的生日会场,精致的蛋糕甜品,各部门负责人还带来了精彩的表演节目,大家在一起暖意融融的,真的非常开心!在领导们一声声诚挚的祝福声中,我们被深深地感动着。

以上的种种都让我坚定了留在五洋的选择是没有错的。我想,五洋是我们共同的家,一个温馨的家,一个属于我们幸福的家。 宾馆本部 杨玲妙

