

百色市酒店一次性用品.客房拖鞋牙刷厂家批发.人人夸

产品名称	百色市酒店一次性用品.客房拖鞋牙刷厂家批发.人人夸
公司名称	生态科技新城人人夸旅游用品厂
价格	.00/套
规格参数	
公司地址	杭集镇曙光路东侧
联系电话	19941745571

产品详情

百色市酒店一次性用品.客房拖鞋牙刷厂家批发.人人夸

在我们的生活中，一般不会故意去挑选或者购买一次性的物品，但在一些特殊场合，例如如果外出旅行，在一些酒店以及宾馆就会免费每天提供酒店一次性用品，这些一次性的用品里就包括了拖鞋等物品。如果使用完毕了还可以继续使用的话，那么就可以保留下来，或是如果在酒店长时间居住，就可以将为开封的拖鞋等一次性产品保存好，留待以后备用。据调查，如今还有一些酒店宾馆存在不提供一次性拖鞋而是可以重复穿的塑料拖鞋，这样虽然给酒店节约了成本，但是其大大降低了客人对酒店的好感度，很难争取回头客。所以说，如何选择宾馆酒店拖鞋是相当重要的。各行各业的经营都有旺季与淡季的区别，酒店也是如此。进入六月以后对于度假酒店来讲是经营的一个转折，在这个时候我认为也是一个调整期、开拓期。

一、拓宽客源、外出行销。销售行业有一句话叫“旺季做销量，淡季做市场”，所以在进入淡季经营时，营销队伍很关键。有更多的时间去跑市场，把旺季时无法做的工作一一列出，到更多的领域去拉客源、推产品，因为每一个拉动都有周期性，为以后的经营种好“苗”。通过这种途径，开拓客源扩大市场。为什么会出现淡季，主要原因还是市场不够大、客源不够多。所以抓住一切机会扩大市场才能减少淡季经营的影响。

二、稳定客户、深挖潜力。所谓稳定，稳定的都是老客户，酒店的大创收来自会议客源，虽然价位优势不大，但规模、时间上的优势远远弥补了价位的劣势。维系很重要，酒店的经营是长期性的不是一局定输赢的事，所以要坚持回访、加深印象，任何一个企业都有自己会务预算，不可能只开一次，所以回访的终目的是了解信息，这也是一种营销的手段。酒店经营中有一句话讲的非常好“宁愿一人来千次、不愿千人来一次”充分说明了经营的长期性与维系客源的重要性。

