第一图书网, tushu007.com

<<酒店营销新视野>>

图书基本信息

书名：<<酒店营销新视野>>

13位ISBN编号：9787802554856

10位ISBN编号：7802554853

出版时间：2010-5

出版时间：企业管理出版社

作者：王文慧

页数：346

字数：360000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

酒店是旅游产业中不可获缺的重要支柱，酒店的数量和经营质量也已成为影响我国旅游业发展的重要影响因素。
改革开放30多年来，中国酒店业保持了快速、稳定发展的良好态势，为旅游业的持续发展奠定了坚实的基础。
星级饭店及客房数量的增长速度惊人，据《2008年中国旅游业统计公报》显示，1992年，我国拥有1028家星级饭店、19.65万间客房，截至2008年，短短的十几年间，我国星级饭店数量飚升至14099家，客房数量-则高达159.14万间。
一方面，这些数据表明了数十年来我国酒店行业的蓬勃发展态势；另一方面，这些数据同样给予酒店业的经营管理人士以深刻的警示：酒店数量的不断增加意味着市场竞争日益激烈。
日趋规范的市场经济、势不可挡的全球经济、渐人佳境的知识经济，构成了当前酒店经营的新背景，可以说，中国的酒店业已经进入了一个素质化经营的新时代，酒店界的经营管理人员必须重新审视自己的经营发展模式，苦练内功，抓住旅游与酒店行业大发展的机遇，迎接发展中潜在的挑战，从各个方面与角度提升自己的经营能力。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

金融危机后酒店营销的新视野，涉及到酒店营销工作的方方面面：既有对酒店营销传统理论知识的回顾，也有对现代市场条件下酒店营销方式的新思考；既有对营销模式的重新规划，也有对营销技巧的重新梳理。
在酒店市场竞争日益激烈的背景条件下本书以全新的视点与角度介绍了差异化营销、体验营销、品牌营铺、忠诚营销、网络营销、绿色营销以及合作营销，理出了一套新的酒店营销模式与营销思路，希望能够在营销实践方面给予酒店一定的启迪与启示。

第一图书网, tushu007.com

<<酒店营销新视野>>

书籍目录

第一篇 酒店营销基础理论　第一章 酒店市场营销的基本认识　第二章 酒店市场营销的传统思路第二篇 新思路缘于新视野　第三章 酒店的差异化营销　第四章 酒店的体验营销　第五章 酒店的品牌营销　第六章 酒店的忠诚营销　第七章 酒店的网络营销　第八章 酒店的绿色营销　第九章 酒店的合作营销参考文献

章节摘录

插图：维方式停留在生产导向阶段，这一点值得酒店经营管理人员警惕，早日从生产导向的观念模式下跳出来，将消费者放在首位，注重消费者的需求，在此基础上提供产品与服务成为提高我国酒店经营管理水平的当务之急。
生产观念导向下的酒店经营行为瑞士阿尔卑斯山上有一家可以俯瞰美丽的日内瓦湖的饭店，饭店的餐厅有一个户外阳台，在那里可以饱览美丽的周边环境。
在阳台上吃早餐，会是一种美好的享受。
对于宾客来说，这个阳台非常舒适；而对于饭店来说。
它却成了麻烦。
阳台离餐厅厨房很远。
在阳台附近没有服务台，进入阳台的通道只有一个，所以出入很不方便。
总之，在阳台上为客人提供服务很不划算。
饭店为了限制顾客在阳台就餐，索性不在那里置放餐桌。
如果有人要求在阳台就餐，他们就会看到服务人员一脸不高兴的表情，然后，他们不得不等待15分钟桌子才能放好。
一旦食物端上餐桌，服务员便无影无踪了，再也别想找见。
这就是他们提醒顾客别在阳台就餐的方式！
按理说，饭店本应该将阳台视为提供产品的优势所在，这种差异可以给饭店带来很多顾客，并从这些顾客中获得好评。
但是，由于思维是建立在内视型的生产导向的基础上，顾客的利益就被忽视了。
①2.酒店业中产品观念的体现当酒店行业中出现竞争或者在酒店进入淡季时期，有些酒店开始思考如何吸引到更多的顾客，就客人而言，他们下榻饭店所能获得的最基本的好处，一是客房可供休息下榻，二是餐厅可以就食用餐，饭店若能在这两方面提供优于其他酒店的良好的设施和服务，客人一般会感到满意并在日后不断回头。
此时，酒店意识到：客人喜欢良好的设施和优质的服务，酒店工作的核心是提供良好的设施和优质的服务，由此产品观念逐步渗人酒店行业。

<<酒店营销新视野>>

编辑推荐

《酒店营销新视野》：新趋势，新思路，新模式。
新视野新思路新模式：在世界各地个性化酒店如雨后春笋；产品服务设计更注重宾客体验与感受；酒店品牌营销方兴未艾；忠诚顾客为酒店发展之本；酒店营销渠道产生新生力蹬陆网络；酒店绿色营销任重道远；适合思想的演进衍生出酒店行业合作营销。
新趋势，新思路，新模式。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com