

ktv店长述职报告(汇总8篇)

一个好的整改报告需要准确记录问题，详细分析原因，并给出具体的改进意见。小编整理了一些有效的竞聘报告范文，供大家学习和参考，相信这些范文会对大家的写作有所帮助。

ktv店长述职报告篇一

刚刚过去的一年，是我们x大ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足，向外辐射，推出x品牌。在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的精神，在竞争激烈的ktv娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，奏响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉！在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“平等、竞争、学习、进取”、顽强拼搏、永不言败的精神，勇于创新，积极开拓进取，在计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下，我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第六□ktv娱乐场所刊物《员工之声》被评为20xx年度旅游饭店协会饭店优秀刊物；

第八、经过在奔猪年的一系列培训□ktv娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。回顾开业的三年，我们走过的路很不平坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔猪年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。虽然是短短的三个春秋，却满载着我们x人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。今天我们向其中的45名优秀员工。但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的x人，正因为有了你们，才有今天的好成绩；正因为有了你们，这株幼苗才能有今日的茁壮成长！

诚然，成绩是属于过去的，属于昨天所取得的成绩沾沾自喜，我们更不应被昨日的辉煌冲昏头脑。当新的一年来临，历史又翻开了崭新的一页，我们又站在了新的起点，开始新的征程，明天，我们还要面临更加残酷的市场竞争，迎接各种困难和挑战。在前进的道路上，我们x人永不言失败，也永不言成功，对于x人而言，成功，永远存在于明天！

今天，我们在此召开总结大会，更应反思我们自己工作上的不足和缺点，居安思危，未雨绸缪，为新的一年做好准备。总结过去的一年，在我们的工作中还存在以下有待加强和改进的几个方面：

1、加强部门之间以及部门内部之间的沟通与协调

这个问题已经是个顽疾，是个老问题，去年开总结会的时候，

曾经强调过，但是到时目前为止，并没有多大的改善，现在ktv娱乐场所往往存在这样一种现象：一个部门发生的事，与其相关的部门却不知道；部门内领班、主管知道的事，部门经理却不清楚。整个ktv娱乐场所是一具相互联系的有机整体，各个部门的运作构成了整个ktv娱乐场所的运行机制，在工用上，任何一信息环节的不通畅，都会导致工作上的脱节，都有会影响到ktv娱乐场所的其它部门的正常运转，我们前段时间出现的结帐漏单现象，引起客人的不满，客观上就是由于工作人员工作时不细心，检查力度不够造成的。在个别部门内，有些管理人员没有坚持走“从员工中来，到员工中去”的群众路线，没有深入到员工当中，出现下级员工有情况也不愿向上级汇报，能应付就应付，不能应付就推脱的现象，从而引起客人的不满，损害了ktv娱乐场所的形象。部门之间以及部门内部缺少有效的沟通与协调，在工作上没有延续性，一但出现问题追究责任却都是不关己，高高挂起。个别部门之间相互扯皮、推卸责任，甚至召开部门协调会也解决不了问题，要总经理亲自出面协调、沟通。这种现象是很不正常的，严重地影响了工作的质量和效益，最终必将损害ktv娱乐场所的利益，从而导致损害全体员工的利益。

2、加强和改进各级管理人员的工作作风和领导作风

我们某些管理人员在工作作风和领导作风上存在严重的官主义倾向，眼睛长在头顶上，眼睛向上看，不好学、不好问、不好研究，单凭一点工作经验吃老本，在工作上喜欢做表面文章，摆官老爷架子，凡事发号施令，吩咐下面员工去完成，过后也没有认真去检查、监督和落实，我们的实际工作中还存在着好人主义、好好先生，纪律不严明，该管的不管，该处理的不处理，在工作上过于感情用事。对本部门的人员和物资配备情况也是满足于一知半解，没有做到心中有数，了如指掌，没有一套在工作上如何调动，支配本部门的人力和物资，从而实现利益最大化的有效可行方案。管理人员中个别经理责任心不强，敬业精神欠缺，工作未做完就提前下班，

对员工的培训太过于草率，未有很好的把握培训的方向和解决问题的培训方法，也有个别管理人员在工作时间与私人聊天及蒙骗上级的行为，对工作监督不力，走过场，乱批评，推卸责任，在管理上强调过的事情是犯重复错误，这种现象归根到底是管理人员工作太过于轻率，对工作事业不忠诚，有机会就瞒天过海，这种行为既不忠诚于自己的事业，又是对自己的不负责；前厅人员整体素质未有很好的提高，尤其是前厅收银服务态度差，没有笑容，处理问题的方法不当。大堂茶吧工作人员纪律松散，服务不主动。餐厅工作人员上菜、结帐的速度太慢，客房卫生不及时清理，这都给客人留下不好的印象，影响了ktv娱乐场所的整体形象。某些管理人员的脾气急躁，领导方法欠缺艺术性，执行的是“大棒政策”，热衷于发官威，乱批评，没有真正地去关心我们的员工，体会我们员工的感受。其结果往往是管理人员逞一时之快，而员工心里受委屈，滋生不满情绪，从而导致工作难以开展。各级管理人员应形成这种意识：每一位员工都是ktv娱乐场所的宝贵财富，没有满意的员工，就没有满意的服务。各级管理人员更应该认识到自己是为属下员工服务的，只有管理人员为员工提供好的服务，员工才能为客人提供优质的服务。

3、进一步解放思想，提高创新能力

各级管理人员的思维普遍存在一种惰性，思路不灵活，创新活力严重欠缺，大多是凭经验办事，小到一件装饰品的摆设，某些管理人员都没有去思考如何才完美。现在市场竞争日益激烈，一本皇历念到底的方法是行不通了。面对新形势新任务的要求，各级管理人员要不断学习新知识，积累新经验、增长新本领。创新没有止境，我坐冷板凳突破前人，后人也必然突破我们。这是社会前进的规律。我们必须从目前市场竞争的现状和未来着眼，进一步增强生存危机感，加强市场竞争意识，这样，我们的事业才能不断从胜利走向胜利。

经过前三年的大发展，我们已经胜利地实现了当初制定的第一次部署三年分三步走的战略目标，第一年，打基础；第二年，

起步走;第三年,大发展。这为我们实施第二次部署战略计划打下了很好的基础□20xx年是我们实施第二次部署战略目标的第一年,是抓管理,树品牌的一年,也是关键的一年,在这一年,如何加强、完善我们的管理,突破我们在服务工作中的盲点,如何打造我们的品牌,对能否实现我们的第二次部署战略目标有着非常重要的意义。所以在面对新形势、新任务的要求□x人要坚持与时俱进,坚持创新,时刻保持清醒的市场头脑,既要继承、发扬x人的优良传统,又要在服务上有创新,有突破,从而建立自己的服务品牌。全体员工务必立足本职工作,注重每个服务环节,在管理工作上要做到“三个加强”,在服务工作中要做到“三逐步形成突破”,在投资方向上要做到“三个有利于”。

ktv店长述职报告篇二

时间匆匆,飞快流逝,我已经在“x娱乐世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则,我期望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务,必须掌握七大要素:

- 1、微笑在ktv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,必须上好培训课,并在实际操作中不断地总结经验,取长补短,做到一专多能,在服务时才干游刃有余,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、打算即要随时打算好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的打算。打算包括思想打算和行为打算，作为该打算的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有打算工作作好，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。员工有时简单忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为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，对穿戴方面都特殊随便，这是因为他们自信；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。我们应当记装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、创新为客人创新温馨的气氛，要害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ktv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。此刻的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特殊ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创新更高的客人满足度，使ktv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，了解他们所喜爱的歌曲并推举新曲让顾客满足而归。这样就多了几个回头客，让顾客推举朋友提高了消费率。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爱。

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，期望领导能多加催促，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“x娱乐世界”感受到不一般的快乐！

ktv店长述职报告篇三

大家好，我于20xx年3月7日进店担任店面主管一职，主要负责店面的日常管理工作，任职一年时间，我本着“尽职，尽责，尽心，尽力”的宗旨，力争做好每一件事，下面我就任职期间所做工作，向经理及各位同事做以下汇报。

过去的20xx年，是手机行业竞争异常激烈的一年，无论是各大手机生产厂商或是各手机零售商，都面临巨大的市场压力及考验，在这种大环境下，我们九洲通讯，在总经理的正确领导下，在各位同事共同努力下，店面取得不小的发展，与

此同时，在大家共同帮助下，我自身也取得了一定的进步。

一、严格执行店面各项规章制度，忠于职守，维护店面一切形象，以身作则，严格遵守店面一切规章制度，认真执行各项工作流程，日常工作中无条件接受上级的督导。

二、积极完成店面销售任务，充分理解店面，日、周、月的销售目标及政策，并积极组织带领销售人员完成任务，在工作总结中，明确完成工作的情况，并分析其成败的原因。

三、组织培训学习，并进行监督考核，每日进行机型知识学习，定期进行厂家业务培训，日常工作中，通过查找资料的自学方式，进行专业知识的有效补充，并定期进行考核，检验，不断提升自身及店面各岗位人员专业知识，更好的解决客户疑问，促进销售。

四、积极配合经理，开展市场销售活动，设计制作宣传学问，并进行派发宣传，负责建立运营微信公众平台，开展微信营销，在全体员工的共同努力下，取得不错的诚信，开展外场活动，积极宣传提升店面知名度，进行外场销售，对店面销售做有效的补充。

任职一年来，做了不少具体工作，但仍然有许多需要改进和改善的地方，主要表现在：

第一：要不断提高自身及店面人员专业水平，专业知识是我们从事通讯行业的根本，而通讯行业的高速发展，要求我们不断的进行学习，具体到店面，就要求我们，坚持完善，回前的学习机制。并提高自我学习的意识和积极性，将努力学习成为专家的口号落到实处。

第二：提升自身服务水平，在通讯产品严重同质化的今天，良好的服务才是一个销售型企业最好的名片，所以要求我们克服自身的缺点，提升个人服务水平和意识，为顾客提供更

加专业热情，高效的服务。

第三：提升团队意识及团队合作水平，这要求大家积极互帮互助，形成良好的团队氛围，同时，最大限度发挥每个人在团队的优势作用，达到1+12的效果。

第四，完善各项制度，提高效率，这需要大家群策群力，积极提出宝贵意见，不断完善店面各项制度，更加高效的开展工作。

第五：创新，包括：服务创新，制度创新，宣传方式创新，销售渠道创新市场活动创新等。

20xx已成为过去□20xx已经到来，在今年，国家经济处于全面转型期，整体市场较为低迷，并且经济销售企业面临网络电商的巨大冲击。

所以市场竞争会异常激烈和残酷，是挑战，也是机遇，相信在我们大家的共同努力下，九州的明天会更加辉煌！

ktv店长述职报告篇四

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“xx娱乐世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

- 1、微笑在ktv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，必须上好培训课，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，必须要有所谓的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。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。这是因为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，这是因为他们自信；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。我们应当记住装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ktv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ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，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ktv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。

ktv店长述职报告篇五

本人xxx大酒店□ktv总经理，在xx事长及x总部的领导下，率领酒店□ktv全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店□ktv的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店□ktv的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店□ktv的经营管理目标，并指挥实施。

为使酒店□ktv的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店□ktv成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各

项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店□ktv管理的规范化、制度化建设是酒店□ktv发展的基础，酒店□ktv管理层自20xx年初开始，即对酒店□ktv整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

市场的变化与酒店□ktv的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店□ktv营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店□ktv部门岗位职责修订，起草酒店□ktv各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水

维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店ktv宣传册的订印。

七月份酒店ktv为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店ktv电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店ktv部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

酒店ktv中层管理人员为酒店ktv的中坚力量，培养酒店ktv自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店ktv采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发

挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店□ktv适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店□ktv的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在20xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店□ktv初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件(见下图)：针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店□ktv立即开展调查，及时清理不合格人员。

针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施：首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保

障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店ktv内刊《xx之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店ktv与员工沟通的桥梁。

以上为本人在本年度任xxx大酒店ktv总经理期间负责的各项工工作。由于任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

ktv店长述职报告篇六

1、公司人事、考勤、规章制度根据本地实际情况进行重新拟定、修改；

- 2、制定各部门考勤制度；每周、每月；
- 3、完成开业期间的筹备工作及节日期间场地氛围的布置；
- 5、了解员工心态，有合理化建议的及时进行整改；

6、人员的招聘工作：

- (1) 亚中、三威的招聘广告；
- (2) 通过熟人介绍；
- (3) 其它场地。

7、考勤汇总及各项销售提成的汇总工作；经员工核实无误后签字确认，汇总当月人员异动情况，对人员流失率进行对比分析。

8、进行卫生抽查和员工仪容仪表，礼貌用语的检查工作，对不合格者进行相应的处罚；

- 1、主动服务意识差，礼貌用语不规范；
- 2、员工缺乏责任心，基础工作执行力差；
- 3、中层管理人员缺乏责任感，管理意识淡薄；

3、开展有意义的活动，增加企业凝聚力，弘扬先进，激励员工，营造一种轻松、愉快、紧张、严肃，既有压力有积极向上的工作氛围；每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并给予一定的奖励。

4、与移动公司、电信等通信行业的合作，结成异业联盟，加入全球通俱乐部；

3、加强现场管理，根据公司管理制度，加大检查力度，实实在在提高服务质量

4、行政人事部四名管理名言：六亲不认抓管理，一丝不苟抓服务，点点滴滴抓业绩，铁面无私抓纪律。

ktv店长述职报告篇七

ktv自8月份前期筹备至今，已经经历了四个月由试营业至正式开业的重要阶段，今后的里音之皇ktv将走向正规化，规模化，进入良性循环阶段；现将工作总结分为以下几部分：

1、公司人事考勤规章制度根据本地实际情况进行重新拟定修改；

2、制定各部门考勤制度；每周每月工作计划；

3、完成开业期间的筹备工作及节日期间场地氛围的布置；

5、了解员工心态，有合理化建议的及时进行整改；

6、人员的招聘工作：

（1）亚中三威的招聘广告；

（2）通过熟人介绍；

（3）其它场地。

7、考勤汇总及各项销售提成的汇总工作；经员工核实无误后签字确认，汇总当月人员异动情况，对人员流失率进行对照分析。

虽然营业时间惟独短短两三个月，但存在着十分紧迫和严重

的问题与不足，值得我们认真反思总结与改进：

1、主动服务意识差，礼貌用语不规范；

2、员工缺乏‘责任’心，基础工作执行力差；

3、中层管理人员缺乏‘责任’感，管理意识淡薄；

4、各部门沟通能力差，无团队协助‘精神’。

3、开展有意义的活动，增加企业凝聚力，弘扬先进，激励员工，营造一种轻松愉快担心严肃，既有压力有积极向上的工作氛围；每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并赋予一定的奖励。

4、与挪移公司电信等通信行业的合作，结成异业联盟，加入全球通俱乐部；

5、落实音之皇网页的建设，通过互联网推广公司品牌，提高公司品牌知名度。

3、加强现场管理，根据公司管理制度，加大检查力度，实实在在提高服务质量；

4、行政人事部四名管理名言：六亲不认抓管理，一丝不苟抓服务，点点滴滴抓业绩，铁面无私抓纪律。

ktv店长述职报告篇八

刚刚过去的一年，是我们大ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所在开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五

星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足，向外辐射，推出品牌。

在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的精神，在竞争激烈的ktv娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，奏响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉！在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“平等、竞争、学习、进取”、顽强拼搏、永不言败的精神，勇于创新，积极开拓进取，在20xx计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下，我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第五、月份□ktv娱乐场所在浙江宁波如开的中国金钥匙组织年会上获得最高荣誉奖。

第六□ktv娱乐场所刊物《员工之声》被评为20xx年度旅游饭店协会饭店优秀刊物；

第八、经过在奔马年的一系列培训□ktv娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳

息地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。

回顾开业的三年，我们走过的路很不平坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔马年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。

虽然是短短三个春秋，却满载着我们人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。

今天我们向其中的45名优秀员工。

但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的的人，正因为有了你们，才有今天的好成绩；正因为有了你们，这株幼苗才能有今日的茁壮成长！

ktv店长述职报告范文三大家好，我于20xx年3月7日进店担任店面主管一职，主要负责店面的日常管理工作，任职一年时间，我本着“尽职，尽责，尽心，尽力”的宗旨，力争做好每一件事，下面我就任职期间所做工作，向经理及各位同事做以下汇报。

过去的20xx年，是手机行业竞争异常激烈的一年，无论是各大手机生产厂商或是各手机零售商，都面临巨大的市场压力及考验，在这种大环境下，我们九洲通讯，在总经理的正确领导下，在各位同事共同努力下，店面取得不小的发展，与此同时，在大家共同帮助下，我自身也取得了一定的进步。

一、严格执行店面各项规章制度，忠于职守，维护店面一切形象，以身作则，严格遵守店面一切规章制度，认真执行各项工作流程，日常工作中无条件接受上级的督导。

二、积极完成店面销售任务，充分理解店面，日、周、月的销售目标及政策，并积极组织带领销售人员完成任务，在工作总结中，明确完成工作的情况，并分析其成败的原因。

三、组织培训学习，并进行监督考核，每日进行机型知识学习，定期进行厂家业务培训，日常工作中，通过查找资料的自学方式，进行专业知识的有效补充，并定期进行考核，检验，不断提升自身及店面各岗位人员专业知识，更好的解决客户疑问，促进销售。

四、积极配合经理，开展市场销售活动，设计制作宣传学问，并进行派发宣传，负责建立运营微信公众平台，开展微信营销，在全体员工的共同努力下，取得不错的诚信，开展外场活动，积极宣传提升店面知名度，进行外场销售，对店面销售做有效的补充。

任职一年来，做了不少具体工作，但仍然有许多需要改进和改善的地方，主要表现在：

第一：要不断提高自身及店面人员专业水平，专业知识是我们从事通讯行业的根本，而通讯行业的高速发展，要求我们不断的进行学习，具体到店面，就要求我们，坚持完善，回前的学习机制。

并提高自我学习的意识和积极性，将努力学习成为专家的口号落到实处。

第二：提升自身服务水平，在通讯产品严重同质化的今天，良好的服务才是一个销售型企业最好的名片，所以要求我们克服自身的缺点，提升个人服务水平和意识，为顾客提供更加专业热情，高效的服务。

第三：提升团队意识及团队合作水平，这要求大家积极互帮互助，形成良好的团队氛围，同时，最大限度发挥每个人在

团队的优势作用，达到1+12的效果。

第四，完善各项制度，提高效率，这需要大家群策群力，积极提出宝贵意见，不断完善店面各项制度，更加高效的开展工作。

第五：创新，包括：服务创新，制度创新，宣传方式创新，销售渠道创新市场活动创新等。

20xx已成为过去□20xx已经到来，在今年，国家经济处于全面转型期，整体市场较为低迷，并且经济销售企业面临网络电商的巨大冲击。

所以市场竞争会异常激烈和残酷，是挑战，也是机遇，相信在我们大家的共同努力下，九州的明天会更加辉煌！