

# 2023年经营火锅店的工作报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 经营火锅店的工作报告篇一

你好！

20xx年对于xx公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。xx公司从储运贸易型企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢！

现将20xxxx公司的经营工作进行简要总结，并对20xx年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

- 1、按照公司部署，承担企业的经营任务，联系上下游企业，抓原料，销产品，提升经营量，提高利润率。xx石化的品牌经过两年在石油石化市场的搏击，在山东、黑龙江、内蒙古、辽宁等地区初步建立了一定的品牌优势，同时贸易的数量、品类不断增加。按照公司创品牌和创效益同时进行的经营策略，经营部人员多次赴北京、大连、大庆、包头、内蒙古、威海、丹东、辽阳、锦州等地区进行业务洽谈，在原来成功合作的基础上，加深友谊，加大合作力度，实现油品贸易量

的稳定增长。不仅如此，我们通过会展、厂商联谊、企业开业庆典等多种途径，广交石油化工行业的朋友，在信息上能够实现相互的及时沟通，在实质贸易上达成了初步的意向，为公司在更大程度上的发展储备客户、奠定经营基础。

2、完成业务部日常运营工作，健全组织机构，推进业务流程、提升办事效能□20xx年业务部组织机构进一步完善、业务人员的素质进一步提高、业务员的精神面貌良好，与计量、化验、财务的沟通从无序到按照公司的经营计划，我先后去山东、吉林、内蒙和省内多个城市，带着xx石化的一片诚心，与上下游单位进行业务对接，积极宣传企业。山东作为中国北方重要的船燃消耗省份，我通过将近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和xx公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和xx公司公司实现了进一步的业务对接。我相信□20xx年船燃业务肯定能取得突破性的成绩□xx公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为20xx年柴油业务发展做好铺垫工作。

3、创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管

理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在□xx公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

1、石油化工专业知识掌握的不够专业，需要强化学习。不通晓专业知识，就不能成为一个合格的业务人员，不仅我个人要加强业务知识和营销技巧的培训，整个业务部甚至公司全员都要强化学习之风。在此我代表业务部向公司领导保证□20xx年业务人员对石油化工知识的掌握能力一定能达到公司要求，符合同业标准。

2、营销经验欠缺，营销技巧有待提高□20xx年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3、客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报告提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、

销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创效。

## 1、扩大业务范围，加大盈利能力。

在20xx年公司经营成果的基础上□20xx年业务部要进一步细化市场，紧跟市场脉搏，努力实现产品原料采购的多渠道，经营产品多样化，客户市场继续细分，强调盈利是业务工作的主旋律。燃料油方面，我们不仅要继续发展船燃和船用柴油市场，确保公司在这一板块的市场占有率，还有适时推出陶瓷专用燃料油、180#、250#等重型船用燃料油，不仅要继续开发威海石岛市场，还要在长江口、辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创xx石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进口燃料油。

特别是公司在20xx年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面

建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

## 2、实现专事专责，规范业务流程。

一是涉港业务、船用油销售开展方面

二是炼厂产品销售开票工作

三是业务统计内勤管理方面

四是黄炼石化总厂原料采购方面

五是物流安全工作

六是油品仓储的管理

七是大庆、内蒙油品的专职业务人员

八是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。

这八条经营支线组成了20xx年公司经营工作的主线□20xx年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互配合、分工明确、各负其责的良好格局。

## 3、拓展信息渠道，建立决策系统。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在□20xx年我们

要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以xx公司公司为圆心，实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的xx公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的xx公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现xx公司公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 经营火锅店的工作报告篇二

您好！

我是\_\_\_\_，很高兴能够在我们的\_\_\_\_火锅店上班，感谢这段时间带给我的收获，但是出于种种原因，我不得不提出辞职。

我是一名刚刚毕业的学生，我带着自己的憧憬，来到了自己最想来到的城市\_\_\_\_，然后就来到了我们火锅店上班，原因没有其他的，就是我很喜欢吃火锅，我们家乡那边的人不吃辣，但是在大学的时候，我同学将我拉到火锅店尝了一口，在那个时候我仿佛打开了新世界的大门，我也是个不能吃辣的人，但是火锅的味道实在太好了，那个味道简直太香了，让人欲罢不能。于是我决定在\_\_\_\_的第一份工作就是在火锅店工作了，在我们火锅店里，我是唯一的全职大学生，有许多来火锅店的同事都是来兼职的，同事们问起我为什么作为一个大学生还要来餐饮店工作的问题，我都只是一笑而过，每个人都有自己的追求，这次我来火锅店工作就是想来锻炼自己，最重要的是自己喜欢火锅。不得不说餐饮店类的工作确实非常忙，在第一个星期，因为我不熟悉业务，总是手忙脚乱，但也好在没有出现过错误。每天几乎都是站着工作，回到家的时候，我都是洗完澡就直接倒头睡了，真的挺累的。

但是各行各业都辛苦，在火锅店里我的确快速的成长了，从前我真的太单纯了，来到我们火锅店，我就吸取了很多教训。比如有的顾客挑刺，就是为了把价格降低一点，更有过分的人利用我工作时间的疏忽，提出了免单，本身是没有问题的但是客人提出的一个又一个问题将我问的哑口无言，我本身就没有什么精力，只得自行买单。有的时候，一些老同事还会给我使绊子，趁我不懂，想许多工作都交给我，甚至有些时候还错误推给我，当时的我太傻了，根本反应不过来。

这次在火锅店的经历，真的让我成长了很多，我不在像以前那样天真，但我也不是个软弱的人，吃过的亏不会白吃，有了经验之后也就不那么好骗了，每一次的受骗和挫折我都当是成长，只有不断磨砺才能成长。

现在，我要回我老家那边工作了，所以不能在火锅店继续工作了，虽然心酸的回忆很多，但是给我的收获是更多的，不论怎么样都不会改变我对火锅的喜爱，再见了，老板，祝愿\_\_\_\_火锅店发展越来越好！

此致

敬礼！

辞职人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 经营火锅店的工作报告篇三

xx年对于xx公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。xx公司从储运贸易型企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢！

现将xxxx公司的经营工作进行简要总结，并对年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

1. 按照公司部署，承担企业的经营任务，联系上下游企业，抓原料，销产品，提升经营量，提高利润率。xx石化的品牌经过两年在石油石化市场的搏击，在山东、黑龙江、内蒙古、辽宁等地区初步建立了一定的品牌优势，同时贸易的数量、品类不断增加。按照公司创品牌和创效益同时进行的经营策略，经营部人员多次赴北京、大连、大庆、包头、内蒙古、威海、丹东、辽阳、锦州等地区进行业务洽谈，在原来成功合作的基础上，加深友谊，加大合作力度，实现油品贸易量的稳定增长。不仅如此，我们通过会展、厂商联谊、企业开业庆典等多种途径，广交石油化工行业的朋友，在信息上



能实现相互的及时沟通，在实质贸易上达成了初步的意向，为公司在更大程度上的发展储备客户、奠定经营基础。

2. 完成业务部日常运营工作，健全组织机构，推进业务流程、提升办事效能□xx年业务部组织机构进一步完善、业务人员的素质进一步提高、业务员的精神面貌良好，与计量、化验、财务的沟通从无序到按照公司的经营计划，我先后去山东、吉林、内蒙和省内多个城市，带着xx石化的一片诚心，与上下游单位进行业务对接，积极宣传企业。山东作为中国北方重要的船燃消耗省份，我通过将近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和xx公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和xx公司公司实现了进一步的业务对接。我相信，年船燃业务肯定能取得突破性的成绩□xx公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为年柴油业务发展做好铺垫工作。

3. 创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产

经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在□xx公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

1. 石油化工专业知识掌握的不够专业，需要强化学习。不通晓专业知识，就不能成为一个合格的业务人员，不仅我个人要加强业务知识和营销技巧的培训，整个业务部甚至公司全员都要强化学习之风。在此我代表业务部向公司领导保证，年业务人员对石油化工知识的掌握能力一定能达到公司要求，符合同业标准。

2. 营销经验欠缺，营销技巧有待提高。年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3. 客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报告提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创

效。

## 1. 扩大业务范围，加大盈利能力。

在xx年公司经营成果的基础上，年业务部要进一步细化市场，紧跟市场脉搏，努力实现产品原料采购的多渠道，经营产品多样化，客户市场继续细分，强调盈利是业务工作的主旋律。燃料油方面，我们不仅要继续发展船燃和船用柴油市场，确保公司在这一板块的市场占有率，还有适时推出陶瓷专用燃料油、180#、250#等重型船用燃料油，不仅要继续开发威海石岛市场，还要在长江口、辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创xx石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的'客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。

我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进口燃料油。特别是公司在xx年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

## 2. 实现专事专责，规范业务流程。

xx年经营部继续推进业务流程的改革，目标是专事专责。就是一条线由一个业务员专门负责，避免多头管理，无序经营。其中有几大经营板块：一是涉港业务、船用油销售开展方面，一是炼厂产品销售开票工作，一是业务统计内勤管理方面，一是黄炼石化总厂原料采购方面，一是物流安全工作，一是油品仓储的管理，还有大庆、内蒙油品的专职业务人员，最后是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。这八条经营支线组成了年公司经营工作的主线。年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互配合、分工明确、各负其责的良好格局。

## 3. 拓展信息渠道，建立决策系统。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在。年我们要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以xx公司公司为圆心，实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的xx公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的xx公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现xx公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家。

## 经营火锅店的工作报告篇四

时间如流水，咱们的火锅店正式开业已有半年了；在这半年来，我从一个普通的服务员通过自己的努力和领导的栽培下，变成了领班。虽然有时候，自己很辛苦，但我觉得生活得很充实。这对我来说是一个很好的锻炼机会，尤其是在工作中遇到很多的第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次分配工作的时候，生怕自己会分配得不够合理；

第一次给员工开罚单的时候，我的里七上八下，生怕自己会伤害到员工；

第一次，站在上面给大家做工作总结汇报，如有什么欠缺或不足的地方，望领导同事能给我帮助。

现将xx年度工作情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

### 一、厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，

要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点一滴,员工之间相互监督,共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查,仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗,岗上发现仪容问题立即指正,监督对客礼仪礼貌的运用,员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识,提高服务效率,针对服务人员用餐高峰期时进行合理的调配,以领班或助长为中心随时支援忙档的区域,其他人员各负其责,明确各自的工作内容,进行分工合作。

4、提倡效率服务,要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏,凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域,要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较集中,往往会出现客人排队的现象,客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备,以减少客人等候时间,同时也应注意桌位,确保无误。做好解释工作,缩短等候时间,认真接待好每一桌客人,做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目,为了进一步的提升自助餐服务的质量,制定了,进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度,减少顾客投诉几率,收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉,作为改善日常管理及服

务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

## 经营火锅店的工作报告篇五

20xx年对于\*\*公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。\*\*公司从储运贸易型企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢！

现将20xx\*\*公司的经营工作进行简要总结，并对20xx年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

1. 按照公司部署，承担企业的经营任务，联系上下游企业，抓原料，销产品，提升经营量，提高利润率。\*\*石化的品牌经过两年在石油石化市场的搏击，在山东、黑龙江、内蒙古、辽宁等地区初步建立了一定的品牌优势，同时贸易的数量、品类不断增加。按照公司创品牌和创效益同时进行的经营策略，经营部人员多次赴北京、大连、大庆、包头、内蒙古、威海、丹东、辽阳、锦州等地区进行业务洽谈，在原来成功合作的基础上，加深友谊，加大合作力度，实现油品贸易量的稳定增长。不仅如此，我们通过会展、厂商联谊、企业开业庆典等多种途径，广交石油化工行业的朋友，在信息上能实现相互的及时沟通，在实质贸易上达成了初步的意向，为公司在更大程度上的发展储备客户、奠定经营基础。

近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企

业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和\*\*公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和\*\*公司公司实现了进一步的业务对接。我相信□20xx年船燃业务肯定能取得突破性的成绩，\*\*公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为20xx年柴油业务发展做好铺垫工作。

3. 创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在，\*\*公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

准。



2. 营销经验欠缺，营销技巧有待提高□20xx年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3. 客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报告中提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创效。

辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创\*\*石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进口燃料油。特别是公司在20xx年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司

进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

20xx年经营部继续推进业务流程的改革，目标是专事专责。就是一条线由一个业务员专门负责，避免多头管理，无序经营。其中有几大经营板块：一是涉港业务、船用油销售开展方面，一是炼厂产品销售开票工作，一是业务统计内勤管理方面，一是黄炼石化总厂原料采购方面，一是物流安全工作，一是油品仓储的管理，还有大庆、内蒙油品的专职业务人员，最后是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。这八条经营支线组成了20xx年公司经营工作的主线□20xx年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互配合、分工明确、各负其责的良好格局。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在□20xx年我们要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以\*\*公司公司为圆心，实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业

务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的\*\*公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的\*\*公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现\*\*公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家。