厨房砧板工作计划安排(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

厨房砧板工作计划安排篇一

1、 厨房出品流程包括粗加工、切配、烹调、装盆等程序。四个程序将分为不同班组岗位，这有许多环节紧密联系又明显划分。所以就要对厨房流程加以控制。

2、 流程控制是对出品质量、出品成本，制作规范加以检查指导，保证员工都按规范操作，形成最佳的出品秩序和流程。

3、 对菜谱，明档进行标准、规范化制作。对粗加工规格、切配规格、烹调规格、装盆规格，以上每一种规格将制成文字张贴于工作处随时对照执行，让员工都明确自己的工作标准。

二、 厨房质量管理计划

1、 厨房为了向客户及时地提供各种优质出品，保证满足客人的一切需求，对出品的质量管理有不可避免的职责。

2、 各班组在总厨和厨师长的领导下进行工作，并对各自的烹饪品种负责，严格把关，使出品统一标准质量保证。

3、 各班组必须服从领导。按菜谱、明档、特菜及预订菜肴的切配烹调。上班做好开档工作，搞好卫生，准备好调味品，并过滤防止杂物进入影响出品质量。

4、 加工原料时以先进，先出的原则，领用备货涨发必须认

真细致。冰箱摆放整齐，生熟分开，防止食品变质串味，发现变质食品上报厨师长处理。

5、 坚持出品不合质量、数量、盛器不佳不上。所有出品认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序掌握出品。

6、 严格把好食品卫生关，从进货，领料，烹调制作都严格检查，防止食物污染，严格按制作程序工作，对工具按规定消毒。对厨师进行编号，著名制作，跟踪服务，确保出品质量。

1□

2□

3、 每月毛利率控制在55%-60%之间，不暴利，不亏损，合理使用原料，促销、特价、接待签单，及折扣成本另算。 应严格监督原料的品质，收货及下单人员具备高度责任心。发现货品以次冲好，弄虚作假的行为应及时上报。 必须对当月主营成本进行有效控制机监督。并严谨、负责、公正的态度处理日常各项事务，协调各部门之间的关系，严格执行公司各类程序。

1□

2□

制度化，提倡和鼓励创新意识。

4、 定期对员工进行岗位和技术培训，对各班组进行评估考核。根据工作实责进行奖惩。

五、 厨房卫生管理计划

1、 民以食为天，食以洁为本。卫生管理师餐饮企业管理工作的重要组成部分。

2、 建立由酒店主要负责人主持，主管卫生工作。对卫生工作实行领导管理，进行不定期卫生检查。

3、 层层签订卫生工作责任制。按责任制的规定条款检查，在检查中发现那个环节哪个班组出了问题，直接追究当事人的责任，由主管领导提出处理整改意见，由班组执行。

4、 环境卫生实行地域分工，包干负责，落实到人的原则

(1)、地面、墙壁、天棚整洁，无垃圾、脏物、无乱张贴、无乱刻划。

(2)、制作间各种主配料陈列有序。不同的餐具有固定的摆放位置，不混用佐料器具影响卫生。

(3)、垃圾应倒在专用的垃圾桶内，并保证下水管道畅通。

5、 食品卫生严格按照《食品卫生法》的要求执行。杜绝中毒事故发生。坚持四隔离制度，即生与熟，成品与半成品，食品与杂物，食品与药品。

6、 加强个人卫生管理

(1)、一线制作员须持健康证上岗。患有传染等疾病者，经治疗后持医院及卫生部门的健康证方能重新报到上班。

(2)、制作员必须穿戴好工作服(三白)上班。不准吃零食，不准留长发

或留胡须，不准戴戒指或途指甲油。

六、厨房各岗位职责

对岗位规定工作职责，组织关系，技能要求。使岗位上每个员工都明确自己在组织的位置，工作范围，工作职责和权限。

1、 总厨工作计划职责

(1)、根据餐饮部的经营目标方针和下达的指标，对大型的宴会、酒会的菜单亲自制定，制定进货计划和工作安排。严格控制库存和剩余食品。并进行检查和监督。保证获得信誉和盈利。

(2)、制定菜品开发。试验和运用方面的计划。组织制定标准菜谱和明档，检查各流程的出品规格。

(3)、制定厨房设备、工具、用具的更换添置计划和员工的业务培训计划。

2、 组织签到计划

(1)组织和指挥厨房工作、督导检查厨师长和主管的工作情况，负责对他们进行考核评估。

(2)、根据酒店要求制定厨房工作的规章制度和下属的岗位职责。及各岗位人员的安排和调度工作。

(3)、检查开档的准备工作。菜肴的数量规格，烹调口味，装盆和盆饰。速度和温度，食品卫生安全，食品原料的利用等。保证菜肴符合要求。

(4)、负责安排和协调，前后厨之间，客人之间的沟通。检查厨房环境安全和卫生。及员工的仪容仪表和个人卫生。提醒员工遵守《员工守则》，并对他们的行为负责。

3、 厨师长工作职责

(1)、接受总厨工作指令，并汇报工作。制订主管工作职责，

对主管考核评估，根据员工的业务水平，提出岗位安排和建议，并编排工作班次。

(2)、参与菜谱、明档的制作，新产品的开发和研究。对厨房的工作进行策划，根据菜单和销售情况，开出每天的采购计划。

(3)、开餐供应的现场指挥，督促检查，保证出品质量、数量和速度，符合要求。负责和参与各种宴会的菜肴烹调工作。

(4)、督导各班组做好卫生安全工作，及员工仪表卫生，提醒下属对《员工守则》的执行并对他们的行为承担责任，签署有关材料告假等申请。

4、 主管计划职责

(1)、接受厨师长领导，做好班次编排，合理安排休息。制订各岗位的工作职责，考核本班员工的工作，承担岗位职责。

(2)、开餐的准备情况检查和实施。掌握当天菜单和住房情况，并将任务明确分配到各岗。

(3)、指挥班组卫生工作。培训员工增加节约能源意识，负责设备和食品储存。

七、厨房罚款条例

1、 卫生方面要求：

(1) 地面有水、有油腻、不干爽扣10元。

(2) 料理台、料理架、油架、油库不洁净、堆放不整齐扣5元。

(3) 休息室、更衣室、仓库不整洁扣5元。

(4) 分管冰箱、卫生包干区域、不整洁、不清洁扣5元。

(5) 保管料理钢桶不加盖、钢桶不整洁扣5元。

(6) 炉灶师傅要督促检查相应的打荷人员，保证料理台整齐、调料添加及荷台里消毒餐具的干爽。督导上市的一切准备工作。不合格的师傅扣10元。

(7) 留长发、染有色发、留长指甲、蓄胡须、涂指甲油、戴戒指扣10元。

(8) 不穿规定工作服、工作服不清洁、不按要求戴口罩扣10元。

(9) 每市二次不更换消毒水、不按比例配消毒水扣20元。被卫生检查出的负责全部罚款。

(10) 洗晚间保洁柜及餐具不清洁、不整理、不消毒扣10元。

2、 质量要求方面：

(1) 食品原料变质，配出被炉灶发现，未造成投诉的，扣20元。

(2) 食品原料变质，配出未被炉灶发现，造成投诉的，造成金额不到50元的，切配扣50元，炉灶扣20元。超过50元的按50元的倍数比例处罚。

(3) 对不新鲜、死的、变质的海鲜上桌的菜肴按原价水台50%、上什50%的比例买单。

(4) 菜肴多配份数及少配，造成多菜或退菜的按原价买单。

(5) 菜肴未按标准来执行的，造成数量或多或少，造成客人投诉的扣5元。

(6) 菜肴未按标准来执行的，造成数量或多或少，造成客人投诉的扣10元，炉灶未发觉的扣5元。

(7) 对有朋友亲戚等来客在饭店里就餐，原则要经过同意，加放20%的数量(每人每除外)，但必须事先经厨师长准许，否则扣20元。

(8) 上菜夹错夹子、不贴标签、不按规定围边、不按规定装盆、不擦净边扣5元。

(9) 铁板、煲仔不烫或太烫以至菜焦化、木桶石头不烫未开的扣10元。

(10) 菜肴中有头发、钢丝球、蟑螂、苍蝇等异物造成客人投诉的按造成损失的金额付赔，不能查出直接原因的炉灶50%切配40%打荷10%的比例付赔。

(11) 菜肴浸洗不清、有泥、有虫、有杂物;水台对海鲜加工不净、加工不当;未造成损失的扣10元，造成损失的按原价买单。

(12) 质量验收方面不合格造成无法退货的扣10元，造成损失的扣相应价格不低于50%的货款。

(13) 没有及时负责整张菜单的菜肴、海鲜配制扣10元。造成客人退菜造成损失按原价买单。叫单的菜单配成即单的，扣10元，造成原料损耗的按原料价格买全单。

(14) 熟食的刀具、拈板未消毒、有窜味的扣20元。

(15) 每天每市必须出具估清单，遗忘或不及时备料，及个人原因而造成估清的扣10元。

(16) 盲目备料过多而造成浪费的按原价赔偿。

(17) 不工作时浪费水电煤扣10元。

(1) 上班考勤，上岗考勤，如有一次不签到，一律扣休息一天。

(2) 迟到二次均可扣休息一天，第三天后，口罚50元1次。

(3) 每月人人均有三次发短信或请假迟到的机会，注意不论迟到与否均算一次，不得通风报信的形式通知对方，否则双方均扣10元。

(4) 未经允许私自组织下午休息或下班在店里打牌赌博扣20元。在店里搓麻将的，均作除名处理。

(5) 上班时间串岗扣5元;非冷菜间人员进冷菜间扣10元。

(6) 未经允许在店里洗脚、洗澡、上客厕的扣10元。

(8) 中午休息一律在厨房休息室休息，在仓库、布草房或其他地方休息的扣5元。

(9) 值班师傅和打菏中午休息不得离开厨房，制止非厨房人员的进出，违反扣5元。

(10) 值班师傅和打菏王每市必须检查水电煤的关闭，并作签名记录。未签名5元。未关闭水电煤者100元，造成事故的扣除全部薪金和押金及负刑事责任。

(11) 营业期间，串岗去前厅者，扣10元。

(12) 宾馆内与任何人打架者，除名处理。

(13) 偷窃宾馆内任何物什者，皆作除名处理。

厨房为确保完成酒店的经营业务，接待指标。根据经营服务

方式，人员业务技术要领特对厨房人员如下配备及工资计划。

粤菜2条线、川湘2条线、本帮菜6条线

厨房砧板工作计划安排篇二

1、坚持“pdca”循环的原则，

员工月度工作计划表□(p—计划□d—实施□c—检查□a—总结或改进)其中“p□c”是保证月工作计划实施成败的核心和关键。为此，要求各级、各部门领导要把“p□c”作为月工作计划编制、形成、执行、考核及总结的关键环节来抓，务求抓出成效。

“考”就是考核，考核到位，公平、公正、公开。考核的目的就是能者上，庸者下，末位淘汰;分配的基础是考核，考核的基础是对目标、职责、分工的理解、描述和细化;考核是解决公平、公正，解决员工情绪的重要方法。如果没有考核、没有标准，就没有人重视，目标(或任务)，人人怨气十足，同时要注意考核是个全方位的问题。

3、坚持上下级之间、同级之间相互沟通、协调、配合的原则。因为，有的月工作计划涉及多个部门相互配合才能完成。所以，要求上下级之间、同级之间要做好相互沟通、相互协调、相互配合工作。

4、坚持全局性、系统性、可行性、可考性原则。力戒空话、套话、含糊不清、模棱两可、丢三落四，既无责任人，又无时间要求和奖罚标准，无法考核的工作计划。

5、坚持与收入分配挂钩的原则。考核的目的：既为了在规定的时间内完成生产(工作)任务和目标，又为了使员工的收入分配更趋于合理，从而体现贡献大小收入有别的分配机制，以此调动员工干好本职工作的主动性、积极性和创造性。

1、本着自下而上，自上而下的原则，编制月份工作计划。

(1)总部各部室科员的月份工作计划，先由科员编制本人的月份工作计划，再交部长、主任审核、补充完善后，返馈本人按审定后的计划实施。

(2)总部各部室的月份工作计划，由部长、主任根据总部领导布置的工作及要求编制，再交主管领导把关后，由部长、主任负责组织实施。

(3)子公司各科室科员的月份工作计划，先由科员编制本人的月份工作计划，再交科长、主任审核、补充完善后，返馈本人按审定后的计划实施。

(4)子公司各科室的月份工作计划，由科长、主任根据主管经理布置的工作及要求编制，再交主管经理把关后，由科长、主任负责组织实施。

(5)子公司的月度总体工作计划，由总经理根据总部下达的生产、技改、经营、行政工作计划和总部领导布置的阶段性、临时性工作及要求，结合本企业的实际组织编制。

厨房砧板工作计划安排篇三

努力做到：以推广“梅苑山庄”餐饮人文文化为目的，提升企业盈利能力为核心，酒店基础管理水平为重点，以低成本竞争战略和整合内部资源提高经营价值为途径，培养酒店的市场能力，开创新年新发展的新局面。结合我酒店现有经营的整体思路，现制定我酒店20xx年的总体经营管理计划书（出品部厨房）。

1、人员编制29人

2、工资：由负责人每月10日领取上月工资，工资保底为税后

玖万元。

3、待遇：包吃住

1、引进国内知名大酒店菜品，如精品菜系：以粤菜、川湘菜、本地菜、

特色本地炖品、野味菜肴为主打，以标准的宴会菜单、精美的中西结合自助餐打造各种酒会及商业宴请。

第一阶段：考察本地餐饮市场：

走访酒店周边地区，挖掘本地名菜和小吃，并研发新菜品。

第二阶段：接管酒店后上市销售，计划在接管后全员学习菜品烹调方法、菜品价格、菜品特点、营养成分、推销技巧、产品销售目标分解。

2、推出本酒店特色产品为主营目的：

旨在宣传特色菜品绿色，营养，无污染，并大力宣传特色菜品的文化，目的将产品做强，做大，做出文化品牌，周周有特价，日日有特色。

3、目标保障措施：

a□由专业厨师制作，保证产品的特色、出品质量、稳定性、专人烹饪。

b□加大宣传力度，突出酒店文化主题经营。

c□加大营销团队培训，加大销售力度。

d□对产品供货源进行合理配合、要求。

e□特色菜的特色器皿包装。

4、经营重点

推出本酒店创新菜品，根据不同季节推出季节性新菜式、并挖掘周边风味特色菜品。

（一）控制成本，减少物耗，增加利润（成本控制在45%）。

1、管控物耗，减少不必要的浪费

各部门的物耗实行按月制领取。

2、能源设备管控

（1）能源（水、电、气）实行计划预算的节控，责任落实到使用部门。

（2）维修保养定额、定预算，采取节流原则。

3、库存实行最低经营用量保障，合理制定年度、季度、月、周大宗原料的预测，合理利用库存，减少资金积压。

4、严把收货、验货关、精抓加工关、储存关、出品关，控制产品成本。

5、实行五常法管理：严格厨房管理，配合楼面管理，严把仓库储物领料控制管理，做好餐前、餐中、餐后的管理检查工作。

6、米、面以周为单位，豆油以周为单位，鸡蛋以三天为单位，蔬菜、海鲜以天为单位，新鲜肉以天为单位，冰鲜以月为单位，调料以月为单位，控制存货周转率。

（二）厨房日常管理

1、每天按时上下班。

2、每天早上出菜品估清表

3、定期对前厅服务人员进行菜品知识的培训

（三）员工培训上岗，杜绝意外事件发生

1、各岗位实行上岗前培训，体检合格上岗。

2、加强培训食品卫生，杜绝事故、危机发生。

3、加强节源意识培养

实行全员节源培训工作，加强责任人的意识培养，训导员工节流意识，在各重要地方上墙宣传。

通过以上建议，进行企业包装，在众多酒店中脱颖而出，向专业化方向大力发展，树立更好的品牌形象。

厨房砧板工作计划安排篇四

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更

新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

厨房砧板工作计划安排篇五

眼下酒店正在实施计划管理，要求各部门每个月末上交一份下个月部门工作计划，下个月头上交一份计划实施情况汇报，此措施实施以来，取得了良好的效果，各部门管理工作的态度和积极性都调动起来了。但仍存在上交计划不规范、不按时的现象。究其原因主要是没有弄清楚计划的概念?计划制定的特点?计划制定的要求?计划种类有哪些以及计划的写作要求。作为酒店任何一级管理者，会写工作计划是基本要求。

一、计划的概念

计划是酒店工作过程的第一步骤。计划是指对一个特定的时期内将要进行的工作进行预先的安排和布置的过程。凡事预则立，不预则废。不论事大事小，都应当有一个事先安排，假如估计到某事将可能发生突变，也要有一个预先的分析判断和应急准备。当然，大的事情有大的计划，这种计划往往还要形成文字;一些细小的事情未必以文字形式体现，也许在酒店管理人员的头脑中存在就够了。但无论如何，计划是酒店工作过程中必不可少的一个步骤。

酒店计划就是指酒店管理者事先规划做什么，如何做和谁去做。具体而言，酒店计划应考虑3个重要问题。一是我们要做什么，为谁而做?二是我们要实现什么目标?三是实现既定目标，我们对组织的活动是如何进行管理?对这些问题的回答将确定酒店未来所有活动的方针。因此，制定好酒店的各种计划，是酒店管理者首先和最重要的工作。计划可以全面合理地安排好其他一切工作，应该说，没有计划就不存在管理。

酒店计划有下列好处：

计划将迫使管理者作全面的思考，帮助管理者选择更加有效的经营管理方案，计划也提供了指导与评价下属工作状况和酒店经营实绩的标准与依据。

事实上，不做计划就是选择混乱，不实行计划管理就是实行危机管理。

二、计划制定的特点

酒店计划是由酒店各层管理人员负责制定和实施的。因此，我们可以从酒店不同管理层的角度，来分析与把握酒店不同计划的类型及特点。

1、上层管理者

即酒店集团总裁和酒店总经理制定酒店发展的全面和长期的计划。由于所涉及到的外部环境包括法律变动、社会潮流、政府政策、经济发展、国际关系和客源需求数量与特点，是很难预测的，因此这类战略性计划具有不确定性，需要不断调整。

2、中层管理者

即部门经理要以上层管理者提供的酒店总目标和政策为指导，制定本部门的业务行动计划。中层的计划主要与内部事务相关，因而计划的不确定性就大大减少了。这类计划在性质上也是长期的和创造性的。中层管理者至少要制定为期一个月的本部门工作计划。

3、低层管理者

即主管要做计划。他们的计划期更短、内容更专门化和具体化。这一层的计划往往是在客源或任务既定情况下的作业计划，这包括员工工作时间安排和员工分工和工作要求等。低层管理者至少要制定为期一周的计划。

三、计划制定的要求

一项好的酒店计划应该包括六方面的内容：目标、措施、实施时间、负责人、预算、评估控制。

要制定好一项酒店计划，还需要注意下列几个方面的问题：

第一，计划必须写下来。这会使人在制定计划时考虑更周全，也可时刻提醒管理人员去努力实现它，容易在全体人员中沟通，并可作为工作检查的标准。

第二，计划要被理解和接受。要让大家知道，因为计划是大家的行动目标与方案。

第三，计划目标要具有可行性，这样才会有激励作用；又要具有挑战性，只有通过不断努力才能实现。这样才会有指导意义。

第四，要规定实施的时期，否则，不会产生紧迫责任感。另外，目标规定的实现时间必须与员工的工作时间与对目标感兴趣的时间相一致。

四、酒店工作的计划种类

酒店工作的计划是以上级布置的任务、目标为依据而制定的，是对上级的各种决策作出具体的安排。

从计划的时间性讲，有长远规划和近期计划。而就管理人员的工作计划而言，一般是近期计划。

从计划内容说，有完成经济指标计划、开展营销活动计划、业务工作计划和管理工作计划。作为管理人员经常制定的计划，一般为业务工作和管理工作的计划。从计划表现特点分，或为全面工作计划往往体现为完成目标计划，或为专项工作计划。

一完成目标计划

又分为完成任务指标计划和某一阶段应达到的工作水平目标计划。完成目标的计划一般可看作是全面工作计划。

种资源的安排，也可能涉及到如何开展营销活动，还可能涉及到如何提高工作质量以利促销，如何调动员工积极性等措施安排，甚至还可能提出需要上级解决的事项及其它部门配合的工作内容等。

再如，某客房部门经理为了使属下每位员工在半年内都能达到高一级技能水准，制定了技术等级达标计划，其中针对每位员工现有实际情况作出具体的有关项目培训练习安排、结对子互帮互学安排和分段考核及总评的时间安排等。

二专项工作计划

如某部门制定在某月中旬接待某大型团队的工作计划，营销部制定接待某v.i.p客人的工作计划，某餐厅制定为某会议举办大型的歌舞晚宴的计划等。这些计划一般都会体现人力安排、物力配备、财务预算、时间确定、信息流动等等，还有可能体现工作程序、协作要求等项目，也会对达到的工作效果等作出具体要求。

再如，前厅部为了使属下员工英语水平有进一步提高，制定了某一时期员工英语专项培训计划，工程部制定了空调制冷系统的全面检修计划，营销部制定了开辟新的销售网络和拜访新、老客户计划等，也都属于专项工作计划。

五、计划的写作要求

前面说过，管理人员要解决某一个问题，完成某一项上级交给的

任务都要有计划这个步骤。对于比较重要、比较复杂的工作就应当要有一个文字形式的计划，以便执行者有章可循，也便于有关人员检查落实。形成文字的计划结构一般是： 一标题，即计划名称。要求标题准确、主题明确。

二前言，即制定此计划的缘由和指导思想，要求开门见山，语言简洁。

三正文，这是计划的主体部分。包括：

做什么(what);

何处做(where);

何时做以及何时完成(when);

谁去做(who);

怎么做以及做得结果应达到什么的标准(how)

这一部分要求写得明确具体，能量化的指标尽可能量化;线条清晰、表述清楚;对于时间安排、人力安排、信息传递工作、方法、行动步骤、工作进度、结果标准等，尽可能写得详尽，不可含糊其辞;可以使用表格的应尽可能使用。

总之，要求主体内容写得细致、周到、明确、具体，这样方能有助于计划的实现。