

最新餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选(精选5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选篇一

1、在部分经理/主任的领导下，检查落实部分规章制度的执行情况和各项工作的完成情况。

2、安排、带领、监督

餐厅楼面领班岗位职责

1、在部分经理/主任的领导下，检查落实部分规章制度的执行情况和各项工作的完成情况。

2、安排、带领、督促、检查员工做好营业前的各项预备工作，及时、照实地向经理反映部分情况，向部分经理/主任汇报各员工的工作表现。

3、加强现场管理意识，及时处理突发事件。把握客人心态，带领员工不断进步服务质量。

4、加强公关意识，广交朋友，建立本部分良好的形象，有一定客源。

5、熟习业务，在工作中发扬吃苦耐劳，兢兢业业的精神，起到模范带头作用，协助部分经理/主任增强本部分员工的凝聚

力。

- 6、检查当班服务员的工作着装及个人仪态仪表。
- 7、作好每位员工的考勤排休工作，严格把关，不徇私情。
- 8、公道安排餐厅服务职员的工作，催促服务员做好服务和清洁卫生工作。
- 9、随时留意餐厅就餐职员动态和服务情况，要在现场进行指挥，遇有vip客人或举行重要会议，要认真检查餐前预备工作和餐桌摆放是不是符合标准，并亲身上台服务，以确保服务的高水准。
- 10、加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部分经理/主任反映。
- 11、检查餐厅的电掣、空调掣、音响情况，做好安全和节电工作。
- 12、定期检查设施和盘点餐具，制定使用保管制度，有题目及时向部分经理/主任汇报。
- 13、负责餐厅的清洁卫生工作，保持环境卫生，负责餐厅美化工作，抓好餐具、用具的清洁消毒。
- 14、召开班前班后会议，落实天天工作计划。
- 15、留意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，做好工作成绩记录，作为评选每季优秀员工的根据。
- 16、积极完成上级经理交派的其他任务。

二、制定工作计划的步骤：

- 1、确定工作的目标——————项目，内容，期限、
- 2、将工作目标细分——————把工作目标再分成几个方面或几步走、

餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选篇二

1、第一季度：佳节欢乐宴。

建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动；五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴；九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、“无”蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你——一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1) 严格劳动用工制度，餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取，保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2) 完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，餐饮部管理人员首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间

性”的指导思想。其次成立培训小组，再三是制定培训方案，采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训。

(3) 规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

2、规范管理完善制度

(1) 健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

(3) 建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4) 加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各

类型宴会预订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为xx年工作重点。

（1）完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

（2）健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

（3）加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息发展增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、等。

2、严格执行市场询价制度，保证原材料成本控制。

餐饮部服务安全管理在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等。

餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选篇三

1、第一季度：佳节欢乐宴。

建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动；五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴；九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、“无”蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你——一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；十二月份推出“婺

菜也spa"系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

二、队伍建设：

1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1) 严格劳动用工制度，餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取，保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2) 完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，餐饮部管理人员首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次成立培训小组，再三是制定培训方案，采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训。

(3) 规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

2、规范管理完善制度

(1) 健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指

令得到及时落实执行。

(3) 建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4) 加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为xx年工作重点。

(1) 完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2) 健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3) 加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

三、开拓经营、发展增收渠道、扩大营业收入：

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息发展增收渠道。

- 2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。
- 3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。
- 4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的'征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。
- 5、作好重要假期餐饮促销工作。
- 6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

四、增强员工效益意识，加强成本控制：

- 1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、等。
- 2、严格执行市场询价制度，保证原材料成本控制。

餐饮部服务安全管理在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等。

餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选篇四

(一)

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品[]20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟

通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

今年的工作重点是成本控制。下半年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力实现部门更多的利润。

新一年新目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩，为客户展现更多的热情。

(二)

保持一个好的工作态度，要树立正确人生观、价值观是工作干好的关键。因此，今年我部将借助全国上下开展保持共产党员先进性教育活动春风有计划、有针对性地开展提高员工职业道德素质学习教育活动，帮助部门员工培养爱岗敬业与奉献精神，树立全心全意服务理念。同时部门还将组织员工积极参加酒店培训，并且根据餐厅年度主题培训计划部门，自己也将定期组织员工开展酒店规章制度与业务知识培训，通过培训、学习来不断提高部门员工业务技能与水平提高办

事效率。

纪律一个团体范围正常工作和生活所必须遵守行为规则提高部门战斗力有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以总办要搞好20xx年全局性工作必须要以严格组织纪律作保障，常抓不懈组织纪律，部门负责人要带头从自己管起，彻底杜绝违纪乱规现象的发生。部门员工言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店一个文明窗口。

1、美化餐厅环境，营造“温馨家园”

严格卫生管理确保餐厅环境整洁，为宾客提供舒适环境。

有效措施：下半年我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周四卫生大检查外，我们还将进行不定期检查并且严格按照标准决不走过场，决不流于形式。将检查结果进行通报并制定奖罚制度，实行奖罚兑现以增强各部门责任感调动员工积极性，使餐厅卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭蟑工作。目前正值鼠蟑繁殖高峰期，我们要加大治理力度切实消灭蝇蟑鼠等虫害。

花草美化餐厅、营造“温馨家园”，不可缺少点缀品。下半年我们将与新花卉公司合作，加强花草管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草整洁美观并根据情况即时将花草花色、品种予以更换力求使餐厅花草常青常绿，常见常新，希望给宾客温馨如家的感觉。

2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍管理作为历来一个薄弱环节，下半年，我们将加大管理力度为住店员工打造一个真正“舒适家园”，为此一要有一个整洁寝室环境。我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁物品摆放整齐，并对各寝室卫生状况进行检查。

第二要加强寝室安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出，宿舍实行对外来人员询问与登记制度，以确保住宿员工人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工，服务员住店员工大多年龄小，社会经验不足，因此在很多方面都需要我们关心照顾。所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心大家生活尤其对生病员工要给予们亲情般关爱，使大家感受到家庭般温暖。

餐厅后勤部工作总结 餐厅主管工作计划优选篇五

一. 设施设备陈旧污损，更新及维护保养不到位。本餐厅开业多年，后期更新改造资金投入力度不够，设施设备明显陈旧老化，影响客人的正常使用；餐厅的日常维修保养工作不到位，大厅、包房、后勤，厨房，卫生间等区域墙或地面开裂、地板或墙纸污损、家具变形和损坏；电器老化且使用不便、通风换气设备噪音大、温度和光线调节不当、布草低档甚至破旧、卫生间出水和排水不畅、水压不稳定等现象较为普遍。

二. 服务专业化和规范化程度低。根据顾客反馈情况，餐厅服务专业化、规范化程度低主要体现在以下几点：一是服务主动性差，饭店员工在服务时面无表情，语言生硬，对于客人的提问和要求不愿回应；二是服务准确性差，服务人员答复客人询问所提供的信息不正确、对客人的指引不明确，服务设备和物品使用错误，服务人员菜品推荐不准确，正餐服务流程有误等等；三是服务及时性差，不及时，对于客人的合理要求回应缓慢，餐厅上菜速度慢、换盘速度慢、送餐不及时等等；四是服务便捷性差等等。

三. 管理制度不健全，执行不彻底。餐厅的很多管理制度仍不健全，或者制度执行力度远远不够，尤其体现在培训和安全管理方面。培训没有体系，松散且缺乏完整性和针对性，

或者根本没有培训，导致员工专业素养、服务技能、外语水平等无法得到有效提升，直接影响餐厅的服务质量。安全管理方面，存在安全隐患，如包房的烟感报警及消防喷淋有遮挡或处于暗处，食品库入门等处缺少防鼠设施等。

四. 食品安全卫生不过关，主要有食品保存不当，造成浪费等；直饮水水质不过关，引起很多顾客投诉；洗碗与洗菜没有分开，这样会影响餐厅蔬菜的卫生和餐碟卫生；餐碟肥腻，有污渍或破损，严重影响客人的食欲。还有餐厅苍蝇蚊子飞舞，这些都没很好的得到控制，抹桌布油腻，洗干净后放在哪里一两个小时就变臭。

五. 出品很久没有进行更新，很多老顾客觉得没什么新意，很多都经常去别的地方，只是偶尔才回来。另外出品质量没有保证，时好时坏，没有统一的标准。不能走规范化，标准化的道路。

六. 餐厅的经营目标定位不明确，没有独特产品和服务，导致餐厅发展停滞不前，以致影响员工的士气，进而影响到餐厅的业绩。

七. 员工觉得餐厅的管理没有人性化，在餐厅工作没有归宿感，认为付出了劳动得不到合理的回报，只是简单的以罚代管，罚的多，奖得少；没有规范的管理规则，管理的随意性很大，没有严格的执行有关法律法规，这样给餐厅员工留下极坏的影响，也为餐厅的发展留下病诟。

八. 餐厅缺少一种上下一心的凝聚力，上到每位股东，下到每位员工，都是各想各的，各打各的算盘，没有统一的思想，没有一个长远的规划，就是走一步算一步，认为今天有钱收就可了，也不管明天是怎么样的；也不知道这个餐厅的未来发展方向，可能这就企业最大问题存在。

第一、餐厅内部管理方面：

1. 希望全体股东开一次股东大会，认真的思考一下餐厅未来的发展大计，在这个计划指导下，餐厅才有更加明确的目标。
 2. 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
 3. 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
- 服务，不断提高服务质量和工作效率。
5. 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
 6. 负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
 7. 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。
 8. 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。
 9. 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。
 10. 抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒

适、优质的用餐环境。

1. 利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。
2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式 征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。
- 3、牢牢抓住由由餐厅的企业文化，从餐厅的装修装饰风格和做高质量餐饮出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种港式快餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。
4. 利用一切营销手段，扩大对餐厅的积极影响。

第三，经营战略：

1. 我们对餐厅分高中低三个档次进行准确的市场定位，探索出独特的经营方针，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，做出一些本餐厅的招牌产品，而且要做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。我们要以超前的经营理念，精益求精的品质，细致周到的服务为餐厅打造品牌。
2. 根据本餐厅现在经营情况，可以选择以下四种经营战略：一，维持现状；二，走标准化快速餐饮；三，中西餐结合经营；四，精品西餐。
3. 根据餐厅的现在营业状况，快餐与散点应该分开经营。
4. 从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。
5. 积极影响现有顾客，提升顾客生活品位，发展高端客户群

体。

今后的工作中，我将以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。