

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划(汇总8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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇一

- 1、 部门定位
 - 2、 竞争对手分析
 - 3、 价格定位
 - 4、 餐饮部的亮点服务
- 二、 会所餐饮部管理模式
- 1、 总体考核管理制度上
 - 2、 前厅管理上
 - 3、 厨房管理上
 - 4、 吧台管理上
- 三、 会所餐饮部营销策略
- 1、 客户维系上
 - 2、 每月营销活动

- 3、 部门间互动促销
- 4、 会员销售活动设计
- 5、 会员权益

四、 营业额预测

- 1、 按月营业额预测
- 2、 毛利率、成本控制

五、 部门培训与考察

- 1、 内部培训
- 2、 考察
3. 培训计划设计

1、 部门定位

餐饮部作为私人会所重要的组成部分，它的每一个环节深深影响着整个会所，所以它必须是完美的。它必须具备最流畅、最亲切的“管家式服务”，并提供最高档、最时尚、最健康的菜肴，配备最全面的酒水饮料和器皿。因为它的高档、神秘，让许多会员流连忘返，让众多非会员想往，它的出品一直在餐饮界处于领先状态。

2、 竞争对手分析

目前还没有出现真正的对手，但我们还是把高档的餐饮会所和五星级酒店的vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期的考察，了解它们最新的动态，作出最英明的决策。

3、 价格定位

努力打造“宁波第一贵”餐饮，通过各方面的调整，服务的增加，菜肴的研发，应该是可以达到的。届时在年底把烫金的“宁波第一贵”五个挂在会所进来的墙上，以此在促进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮以后的发展埋下了伏笔。

4、 会所餐饮部的亮点服务

我们拥有：最专业的谭家菜高级厨师

最高档最齐全的葡萄酒品种

最专业的雪茄房

最具特色和私密性的餐饮包厢

最流行的中国名菜

最亲切的管家式服务

最高雅的会员活动

公司只要真正想打造一个顶级私人会所，就必须拥有一支优秀的团队，丰富而又时常更新的亮点服务，和优越的福利待遇作为保障。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇二

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是

企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇三

我校部分同学有不按时就餐而到校外购饭的习惯，不只是影响学生的学习而这对学生的安全有一定的威胁。学校提倡学生就餐应选择在校内食堂及取得卫生许可证的饮食店或商店，尽量减少到校外就餐，不去卫生条件较差的马路餐桌或个体摊点进餐或购买食品。

通过开展本次综合实践活动让学生了解食物与我们的健康有密切关系，让他们养成健康的饮食习惯维护健康。学习饮食与健康、健康与饮食的知识。让他们知道如何康饮食，通过健康膳食，养成健康的饮食习惯。

1、开题报告。民以食为天，食以洁为先。饮食问题直接关系到自身的身体健康，校园饮食卫生作为学校的一项重要内容，引起广大师生的关注。

2、引导学生分组。对学校周边食品卫生经营及校园内餐厅进行质量和卫生的调查研究。

3、将调查研究的时间、地点、内容、分析、归纳记录在册。

4、小组总结、交流结题答辩。维护我校周边食品店的经营秩序，营造学校周边食品卫生经营环境，确保学生的身体健康和生命安全。注重改善食堂条件，尽量让学生在学校的餐厅就餐。

通过学生的综合实践活动，培养他们的观察思考、发现探究、动手实践、发现问题、解决问题能力、与人交往、合作能力、运用创新、持续发展等综合能力，以及运用现代技术获取和处理利用资料的能力。知道粮食来之不易，要养成合理的良好的饮食习惯，杜绝浪费现象，提高学生学习的兴趣和认真探究问题的科学态度。做到按时就餐、卫生就餐、校内就餐。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇四

为了稳定客户同时使的饮食产品保持较强的生命力，特此制定了饮食店长个人工作计划□

一、 食品推广：

- 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。为了最大限度降底估清品种，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。

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，开拓我店婚宴信息来源发展增收渠道。

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。

一、 会所餐饮部发展战略

1、 部门定位

2、 竞争对手分析

3、 价格定位

4、 餐饮部的亮点服务

二、 会所餐饮部管理模式

1、 总体考核管理制度上

2、 前厅管理上

3、 厨房管理上

4、 吧台管理上

三、 会所餐饮部营销策略

- 1、 客户维系上
- 2、 每月营销活动
- 3、 部门间互动促销
- 4、 会员销售活动设计
- 5、 会员权益

四、 营业额预测

- 1、 按月营业额预测
- 2、 毛利率、成本控制

五、 部门培训与考察

- 1、 内部培训
- 2、 考察
3. 培训计划设计

一、 会所餐饮部发展战略

1、 部门定位

餐饮部作为私人会所重要的组成部分，它的每一个环节深深影响着整个会所，所以它必须是完美的。它必须具备最流畅、最亲切的“管家式服务”，并提供最高档、最时尚、最健康的菜肴，配备最全面的酒水饮料和器皿。因为它的高档、神秘，让许多会员流连忘返，让众多非会员想往，它的出品一直在餐饮界处于领先状态。

2、 竞争对手分析

目前还没有出现真正的对手，但我们还是把高档的餐饮会所和五星级酒店的vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期的考察，了解它们最新的动态，作出最英明的决策。

3、 价格定位

努力打造“宁波第一贵”餐饮，通过各方面的调整，服务的增加，菜肴的研发，应该是可以达到的。届时在年底把烫金的“宁波第一贵”五个挂在会所进来的墙上，以此在促进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮以后的发展埋下了伏笔。

4、 会所餐饮部的亮点服务

我们拥有：最专业的谭家菜高级厨师

最高档最齐全的葡萄酒品种

最专业的雪茄房

最具特色和私密性的餐饮包厢

最流行的中国名菜

最亲切的管家式服务

最高雅的会员活动

公司只要真正想打造一个顶级私人会所，就必须拥有一支优秀的团队，丰富而又时常更新的亮点服务，和优越的福利待遇作为保障。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇五

休闲部是整个会所营业面积大，顾客停留时间长，投诉高发区域。为了更方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作以下计划，请领导给予帮助和指点。

一、卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之

一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。

如果连基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇六

蔬菜和水果最重要的作用之一，就是能向我们人体提供抗氧化剂。抗氧化剂能够保护我们不受自由原子基的影响。

我们都知道，氧气对我们的生存来讲是绝不可缺少的。但是，氧气同时又可以发生若干化学反应，使其他分子“氧化。而这种氧化又会生成自由原子基。自由原子基是一个相当复杂

的概念，但是简单地说，就是它们在化学上是非常不稳定的原子，会对人体造成各种各样的危害。

在我们的日常生活中，种种污染、吸烟、油炸或烧烤食品，以及太阳中的紫外线等，都会引发这些自由原子基。

自由原子基与我们人类的很多疾病都有关系，包括癌症、冠心病、早衰等。自由原子基通过破坏健康细胞，加速了人体的衰老过程，并且能够破坏细胞核中的dna从而引起细胞病变和癌变。

不过，我们所吃的食物中的抗氧化剂，恰恰可以避免体内生成自由原子基。而维生素a、维生素c、维生素e以及微量元素硒和锌等，都属于抗氧化剂。

维生素a——橙子等黄色水果；胡萝卜、南瓜等蔬菜；鱼等。

维生素c——水果（尤其是柑橘类水果）；绿叶蔬菜如椰菜、菜花等；浆果类如草莓、蓝莓、覆盆子等；以及马铃薯和甜薯等。

维生素e——坚果、种子、鳄梨、蔬菜油、鱼油等。

一般来说，天然有机食品含有更多有价值的营养物质，因为它们生长的土壤基本没有被过度耕种，土壤中含有比较丰富的矿物质，而且也没有被化学制品污染过。

如果你食用乳制品，一定要选购有机品牌，以避免可能添加在动物饲料中的抗生素和其他化学物质。

在所有的乳制品中，含有乳酸菌的酸奶是最有益于健康的食品。乳酸菌之所以重要，是因为它是人体免疫系统的重要防线之一。这道“防线可以有效防止有害细菌的入侵，如真菌感染和各种病毒等。需要注意的是，食用酸奶时千万不要加

热，因为这样会损失掉其中对人体有益的乳酸菌。

选购鸡蛋时也尽量要选有机品牌。生蛋的母鸡不仅要放养，而且还要保证在它们的觅食范围内没有任何化学添加剂的出现。

如果由于经济原因而不可能全部购买有机食品，那么至少应该保证你所食用的谷类是纯天然无污染的有机产品。要知道，因为它们的颗粒较小，它们也就比其它食物更容易吸收杀虫剂之类的化学物质。

有机食品如胡萝卜和马铃薯等在食用时不必削皮，只需仔细清洗就可以了，因为蔬菜和水果的大部分营养成分都集中在表皮的下面。如果削皮，其所含的大部分营养也就会被“削失了”。

燕麦粥：购买有机燕麦加水熬成粥，上面放上亚麻籽、葵花籽或者芝麻，另外也可以加上一汤匙无糖果酱或糖枫汁。芝麻等最好研磨成碎末，否则它们可能会穿肠而过，而不被人体所吸收。

玉米片：购买有机玉米片，通常加入苹果汁使之变甜，并配以无污染有机豆奶、牛奶或者羊奶。

全麦面包：佐以无糖果酱或柠檬酱。最好选择不含防腐剂山梨醇的纯天然果酱。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇七

多喝水，保持水分充足可提神。人体有三分之二是由水构成的，许多人体的'基本功能都依赖于这种简单的物质才能顺利进行。因此说“疲倦是最高的脱水信号”也就并不奇怪了。在一日之晨喝上一大杯水，不仅有助于保持身体水分，还可以促进新陈代谢。如果你觉得白水比较难下口，可以试着调

制符合自己口味的加味水，或者在果汁里添加一些橙汁柠檬汁，做成提神水。

摄入富含镁的食物，保持能量。矿物质界的无名英雄镁元素对能量的产生是至关重要的。缺镁的情况很少发生，但是多摄入一点镁元素，可以达到你想要的提神效果。坚果和种子，甜菜和菠菜等绿叶蔬菜都富含矿物质。不要忽略豆腐，豆腐也是富含镁元素的。

吃菊糖抗贫血，精力更充足。从能量棒到燕麦片，很多食物的配料单上都有菊糖。这种纤维天然存在于小麦、大蒜、洋葱、洋姜中。菊糖不仅可以让你饱腹感更长久，还有助于保持常态（处理便秘无疑是件耗精力的事），而且还可以促进身体对铁元素的吸收，因此也有助于抗贫血。可以试试烤姜片，把它加在汤里。人们认为它们还富含可以提高人体免疫系统的益生菌。我们都清楚，即使一点点小病，也会使人的精力暴跌的。

选择全谷类食品，有助于保持情绪稳定。碳水化合物是大脑能量的来源，但在碳水化合物为脑灰质提供能量的同时，也会缓慢消耗持续的能量。通过维持血糖含量，这些碳水化合物有助于保持情绪稳定，并有助于之后的睡眠。地瓜和燕麦片等全谷类食品中也含有碳水化合物。错过某一餐不吃会使人没有精力，想要不疲劳，补充营养是十分重要的。所以一定要吃早餐！吃上一大碗燕麦粥，来为大脑和身体提供能量吧。

瘦蛋白质更健康，有效抗抑郁。汉堡之类的高脂肪食品会让你觉得饱足却精力下降，消化这类食物就需要很多能量。选择瘦蛋白质，摒弃那些饱和脂肪含量高的食物吧。蛋白质是肌肉的基本组成成分，而且其中含有的氨基酸对神经传导物质有显著影响，有助于保持敏锐度。吃富含欧米茄-3的鱼类来摄入瘦蛋白质吧。这种必需脂肪酸可以抗抑郁，抑郁会耗光能量。太疲劳要补充双份营养的话，就试试咖喱汁清蒸鲑

鱼吧。

同时，还可以吃一些香蕉来抗疲劳哦。

饮食工作总结 饮食店长个人工作计划篇八

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。为了最大限度降底估清品种,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。

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，开拓我店婚宴信息来源发展增收渠道。

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。