

美食产品推广工作计划书(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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

美食产品推广工作计划书篇一

授课计划

所属期间:2013年秋季学期

百色市财经职业技术学校

课程授课计划

百色市民族旅游学校 篇二：餐厅服务员教学计划

教学计划

餐厅服务员教学计划和实训计划

餐厅服务员主要培训内容谷包括饮食卫生知识；礼节礼貌；饮食风

俗习惯；服务安全知识、接待服务；餐巾折叠、托盘服务使用知识；理盘；装盘；托盘服务、酒类、饮料基本知识；选酒（饮料）与开启；斟酒服务、介绍菜品；上菜知识和技能等岗位服务工作的人员的培训。现制定《餐厅服务员》岗位实训计划。

一、培训目标

了解不同餐厅的特点和不同餐厅的服务程序；掌握餐饮服务中的托盘、口布折花、斟酒、中餐宴会铺台、上菜派菜等五大技能。经职业鉴定合格者，取得国家人力资源和社会保障部颁发的餐厅服务业职业资格，达到独立上岗操作的水平。

二、培训对象

主要培训年满16至45周岁，具有小学以上文化程度，收入低的贫困人口，身体健康，有转移就业愿望的农村青年。

三、培训形式

全脱产学习，培训时间 学时（理论 学时，实践 学时）

四、课程设置

岗位培训课程设置采用理论模块和实践模块组合，共设置职业道

式，其实训课程安排如下。

五、实训课程安排和学时分配

六、就业指导

培训学校要将合格学员的基本情况、培训成绩、求职意向等信息通过多种渠道进行推介，切实加强就业指导。

美食产品推广工作计划书篇二

确立以生为本的教学理念，按照能力本位要求设计、组织教学活动，制定开发校本课程。

一、培训目的

经过培训，了解相应的厨师专业理论知识，熟练掌握菜肴制作技艺，熟悉饮食心理学、营养学、营销学等方面的知识，掌握成本控制，厨房生产流程及规范管理等有关知识，使再就业小吃一条街从业人员达到相应的素质水平。

二、培训科目

专业基础课：营养卫生、成本核算、面点制作、厨房管理、厨具知识、烹饪知识、烹饪原料初加工、冷拼制作等。

各科教学内容要点：

- 1、营养卫生：掌握食物的营养成分及食品卫生要求。
- 2、成本核算：掌握计算技术及菜肴成本核定
- 3、面点制作：掌握面点制作工艺
- 4、厨房管理：了解厨房管理知识
- 5、厨具知识：了解厨具管理知识
- 6、烹饪知识：掌握烹饪专业各个领域的基础知识
- 7、烹饪原料初加工：掌握烹饪原料知识及加工技术
- 8、冷拼制作：掌握冷拼制作技术

三、收费标准

400元/人

四、培训时间及地点

学习课时共240学时，全天候学习，在校培训时间拟安排在10

月8日至18日，地点在__职业技术学院（原财校食堂），学员食宿自理。实际操作安排在各商铺。

五、要求

1、教员要在了解学员掌握知识的程度、具有的技术水平、思维能力等实际情况的前提下、精通教材、明确教学目的、以教学内容中的基本点、重点、关键点和疑点为基础、用灵活的方式、精炼的语言，以精讲为主，将教学内容中的概念、关键点、难点讲清。

2、教员在演示过程中，应当以理论结合实际操作，讲清品种配方，各种用料的性能用途和作用。制作方法以及品种的质量要求、关键等，使学员初步形成对品种的印象，提高学员的学习兴趣。

3、在学生实践过程中，教员要注意观察，发现学员不正确的制作方法或不规范的动作要及时纠正和引导，对学生所制作的产品要进行全面的质量评点，肯定符合的一面，找出存在的问题的原因，指明解决的方法。

4、在学员已掌握一定操作技能的基础上，由教员设计、提出竞赛的目的和要求，让学员结合实际情况，自由发挥、独自制作，教员点评和比较，促进学生共同学习，相互竞争的劲头，培养学员独立思维能力和创造能力。

5、培训期满后，按安徽省劳动保障厅职业技能鉴定中心规定，经考试合格，由安徽省劳动保障厅颁发全国通用的烹饪技术等级证书。

美食产品推广工作计划书篇三

二、培训、招聘与实施促销计划：利用营销中心业务人员5名、(划片区进行促销终端点的管理、由于本次促销活动中接触的

渠道和部门比较广，为避免执行力不完善及工作责任推卸的发生，营销总监将亲自挂帅、组建工作小组，进行本次促销活动落实、监督、及执行工作的全面开展)外加临时聘请的促销员xx名、共xx人。进行培训后实施免费品尝促销推广活动，时间段分别选择在周一至周五：下午14：00~18：00，晚上19：30~21：00每天共5个半小时，周六周日：上午9：00~12：00，下午14：00~18：00，晚上19：30~21：00每天8个半小时进行产品免费试吃推广，周末二天集中安排在(类似足达、之佳便利、家乐福等)系统生意较好、年轻一族人流量较大的门店。10天后免费品尝活动结束(视活动情节可延长免费品尝时间，一个月、甚至可更长)，但端架特殊陈列仍然继续!

三、为什么实施这步呢?我认为：厂家越来越重视产品终端之推广，根据产品之成熟度，切实可行的动销方式更能快速提升产品销量，因此终端拦截成了很多厂家的家常便饭!如国际品牌曾做过调研，在大卖场，选择有利时机安排促销员予以推广，比平常没有人促销时销量能提升30%，甚至更多;又如20xx年化妆品行业之舒蕾，依据超市规模之大小配备1名以上不等的促销小姐，硬抢夺了俗有营销教父之称的宝洁派系“海飞丝、潘婷、飘柔与沙渲”四大品牌中20%的份额，创造了终端拦截之奇迹!

四、免费试吃活动是新品上市后进入快销之有利武器，只要我们的产品品质过硬、口感良好，免费试吃是让消费者体验产品的一种重要方式，很多消费者均是通过免费试吃产生第一次购买，然后成为了忠诚顾客!

国际上很多大品牌如可口可乐(近段时间我在xx市场走访中发现主要大街边上、商店门口;如沃尔玛、家乐福、甚至在和快消品无关的国美、苏宁、国贸中心等店门口也在做免费品尝可口可乐玻璃瓶活动，)、宝洁等新品上市均系通过免费试吃、试用等活动取得成功销售第一步!但做免费试吃要注意：

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过2包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人(甚至西南人)推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会！

免费试吃活动总结：培养了消费群体、提升了产品知名度！

第三波：排面特价+快讯 促销活动：经过前二波活动之推广，历程共二个月，我认为已大大提高了产品之知名度，这时可以实行适量单品之特价活动，不作全部产品之特价推广，再一次地培养消费群体之忠诚度！

例如：确定特价产品为：“酸角糕”

1、快讯支持只是为了进一步地扩大产品知名度，逐渐形成品牌消费之局势；

2、特价活动一方面是为了进一步地扩大消费群体，另一方面是继续培养消费群体之忠诚度，因为一般性来讲，如我们的产品品质过硬，同一消费者只要连续二个月以来都购买与消费我们的产品，那么他(她)的忠诚度可达80%以上！

3、本产品主流消费群体为年轻女性为主，而女性对价格特别敏感，又加上前二波活动之推广，此时的特价活动更能让消费者捡到“便宜”之感觉！

4、本次特价活动选取酸角糕，是因为目前市场上酸角糕已经是消费者相当熟悉的产品了(猫哆哩mm已经培育了类似的产品市场)更在于想逐步打造“品牌”产品，形成带动整体产品销售之趋势！

5、我认为：特价活动不是随时都可以做的，要看产品之成熟

度!产品做特价时一定要让消费者感到“实惠!”因为价格是一把“双刃剑，”要选择合适的时机用得好、用得活，如过多地利用特价活动，大大地提高了消费者对价格之敏感度，这时全靠促销才有销量，促销活动一停产品销量就停滞不前!因此，如长期地做特价活动，无异等于“慢性自杀!”因此这次活动过后再缓下推广!

总结：新品上市，产品在零售终端“动”起来特别重要，如果仅靠排面自然销售或遇节假日促销起量的思路操作市场，那么我们的产品可能很快就会被淘汰!因为我们的新品，已在零售终端“满面均是”，早已不足为奇、只是“改头换面”而已!

故新品上市切实可行的推广方案与销售政策之执行力尤其重要。三波推广，波波相连，波波汹涌澎湃!凡事事在人为，正确的思路与执行力也能打造出全新的品牌!

美食产品推广工作计划书篇四

实施调查：全体成员 记录：黄宁

2)活动步骤(分六个阶段完成)

阶段一(一周)：前期准备

阶段二(三天)：调查报告计划书、调查问卷设计

阶段三(三天)：实施调查

阶段四(三天)：资料收集

阶段五(一周)：成果汇总

阶段六(一周)：撰写调查报告

3)活动所需条件:

调查者与被调查者的配合

资料: 上网查找等

预期的成果: 调查报告

表达形式: 文字, 图表, 数据, 图片等

6、调查问题设置: 组展者会展现场管理与控制; 参展商参展情况; 消费者(市民)反映。

美食产品推广工作计划书篇五

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条,加强学习,提高自身素质。

先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号,在省分行第三届业务技术比赛中,获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩□20xx年x月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反^v^培训学习,为今后工作夯实了理论基础□20xx年x月,在竞争上岗中,我竞聘到第二储蓄所。

到岗后,在部室领导和主任的帮助下,我立即扑下身子学习储蓄各项规章制度和专业基础知识,在短时间内能够独立对外办理业务。当时,储蓄专业正面临储蓄综合业务上机,时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会,多问、多学、多练,不分昼夜地加班、加点,结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验,很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年x月x日上机中,我所在的储蓄所做到了不压单、不压人,很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年x月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金流量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。