

# 大学餐饮社会实践报告 餐饮社会实践报告 (优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 大学餐饮社会实践报告篇一

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

以前也想过，学我们会计专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向服务业，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的锻炼，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有休息，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个服务员，最大的考验就是耐心，有的时候，一个客人很难沟通，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

我按照学校的要求，进行了暑期社会实践，到我们这的山城

老妈打工，山城老妈是一个以经营蛋糕，面包为主，以bbq健身训练为辅的一个综合性营业场所。

而我则被安排到了在二楼的西餐厅当服务员，二楼主要是韩国著名鸡肉料理：比比客(bbq)不知不觉，我在这为期一个月的打工生活就这结束了，这是我第一次真真正正打工，感慨很多，在这里做服务员，我也真得学到了很多的东西...下面我就来谈谈自己的切身感受吧.....

另外，我开始一直觉得自己作为一个假期工，那些长期工会欺负我，会什么都让我自己做，所以开始去的时候总是小心翼翼，生怕出错，可是事实并不是那样，她们对我都很好，我身体不舒服，她们会给我买药，帮我干活，帮我请假...所以我们很快就打成一片，成为无话不谈的朋友了。真是一群可爱的小曼儿!哈哈...谢谢你们!谢谢你们教会我很多很多东西，有技术上的，有社会经验，真得是“三人行，必有我师”啊!以前总认为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们面前是“书呆子”一个，很多很多事情，真的是需要跟她们请教!所以我觉得，这也是我的收获之一!

还有，就是以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，突然站7.8个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了!哎...其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是...是....三个字：不容易!所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费!另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会!有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来!真得战胜自己，所以总有一种成就感!

再者，在那我也确实学到了一些知识，比如说比萨的做法，

可乐，冰激凌，汉堡包的配料什么的，以及各种咖啡，奶茶，奶昔等等...虽然有些只是理论上的学习，可是我觉得这是很难得的机会，一般人是不能这样去了解，去接触的，所以我觉得的这些都是些很宝贵的财富，我确实确实的去体会了，感同深受了，所以印象深，感触深，心里真得很开心!!

最后，我想再说一下自己对服务行业的感受，在那里打工的这一个月，所遇到的人大部分是比较有素质的，可是总有一些人是那么的横，虽说“顾客是上帝”，但也不能拿着钱如此的折腾别人，看着别的小女孩被为难，甚至被气哭，我真是感到人与人是那么的不一樣，为什么不能多尊重别人一下呢?哪怕一个善意的微笑，一个理解的眼神，就足以让我们的心情保持一天的晴朗!而一句恶言恶语则会让我们心情阴霾一天!所以，学会尊重别人，理解别人，你也会觉得别人对自己也是友好善意的!你的生活会变的多彩，美妙!

## 大学餐饮社会实践报告篇二

20xx年1月中旬，按照常例，我们xx级旅游、酒店管理专业的学生进行实践，有许多酒店供我们选择，经过认真思考，我们旅游管理二班的其中九名学生有幸来到了郑和国际酒店，也包括我在内，进行我们为期7个月的专业实践。这是我们初次真正接触社会，难免心里会有些害怕，事后经过职位所需以及领导的分配，我被分到中餐饮，带着一份兴奋而紧张的心情开始了我们的实践。实践的7个多月里，我感受颇多，受益非浅。

一、酒店介绍太仓郑和国际酒店20xx年开业，是太仓首家以“郑和下西洋”为主题的四星级精品酒店，酒店秉承“人文郑和，科技郑和”的宗旨，在设计上以“郑和七下西洋”的历史事件为为主题，加入了古典和现代的设计元素并融入了世界海洋文化，体现郑和特有的风格。整个布局更是着重营造文化氛围，将东方文化与世界海洋文化精彩合璧，使酒店充满着浓郁的地方文化特色和海洋文化特色，为宾客营造

一个温暖舒适的文化氛围。

太仓郑和国际酒店包厢均以郑和下西洋时的航海线路命名，使酒店充满着浓郁的地方文化特色，让宾客在享受美食之外还能体验一番郑和远航的乐趣。太仓郑和国际酒店设有餐饮、大堂吧、会务、康乐及客房，采用现代化信息管理体系，使来宾在酒店内一边感受这里的郑和文化，一边享受多种现代信息服务，给宾客的旅居生活带来一番别样的体验。

## 二、准备工作

来到郑和国际酒店后，虽然是最忙的时候，但是也没让我们急着上岗，而是培训部先给我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：

一是人事部的岗前培训，进行了7个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解。

第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解。

第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实践的7个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，7个月的实践让我们对部门工作有了深入的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

## 三、实践过程

中餐饮是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为服务员的工作时间不固定，有时会很晚，也没有具体的工作描述，很多时候会受到客人的刁难，心理上也要承受各种打击。在刚刚

走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的定流程和要领，只是听从领班和老员工的安排，庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，领班还专门为我们每人安排了1名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了中餐的一些摆台、折口布、、上菜、撤台布等，有时还得在会议帮忙我们的上班时间是8小时工作制，但实际上不固定，经常加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休。我们开始是每周休息一天后来改成一天半。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放，但我认为我们中餐服务员的制服颜色太暗穿在身上，看起来都没精神，不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实践生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人。

在服务过程中，我接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，但是我并没有因此骄傲或不满，而是认真反思我做的不对的地方，争取下次不再犯同样的错误，尽力为每一个客人都提供更好的服务，在西餐时经常会遇到外国客人，可是我的英语不怎么好，开始不敢说出口，后来慢慢的我敢说了，而且可以和外国人进行简单的交流，在此我感觉到英语的重要性，要好好学习英语。

四、实践收获通过这次实践真正学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。虽然之前上课就知道酒店行业是很注重实践和细节的，但是在实践中就没想到酒店里注重的细节会细到那种连物品的摆放都有规定的程度。在实践中学到的都是基层服务员的工作技能，并且加以熟练了。另外，在管理上最重要的是要妥善处理和下属员工的关系，

而要做到这点，最重要的是需要务实，从基层干起，出于基层而脱颖于基层，一个成功的管理者必然是这样产生的，成功的管理者能把所有员工团结起来，这样实现的是整个企业的目标。所以说，日后酒店需要的管理人才，必然是经验丰富从基层升上来的，而不是一个具有多高学历却没有实际工作经验的人，酒店需要的服务员，必然是很有服务能力，极其重视细节的人，并且将向普遍性的酒店“金钥匙”方向发展。

酒店里要学到的东西很多，比如说餐桌上的礼仪，和客人打交道，还有就是做为四星级的服务员该怎么面对客人的不同要求。在中餐饮，接触这方面的知识。

相对于其他部门而言还是比较多的。当我们去做一桌客情，看着客人入座，一些客套话，和一些敬酒方面的，都会学到一点点，还有一些比较重要的就是人与人之间的交往，就是所谓的“为人处世”，要懂得尊重人。：能满足领导终极期望的人常常会有更好的职业发展前景。现在内向性格的人比较多，而工作中的关注点绝大多数只是在于尽善尽美地想法子完成领导交给他们做的任何事情，其实在酒店待了这么长时间，我觉得不仅要完成领导交给自己的事，还应该积极地站在领导的角度考虑问题，这样不仅解决了领导想到的问题，而且还主动帮领导想好答案或解决方案，所以说，要想真正的在社会上立足就要懂得学会积极主动。在实践的过程中，看着那些被动的人被领导看不起，就像酒店里或者一些大型企业里组织和带动的一些活动，除了积极地响应和号召之外，更重要的就是结合于实践，马上实施起来，而有些人吩咐干什么就干什么，一点主见意识都没有，这样的人就永远得不到领导的重视，而且也没有多大的出息。当出现一些问题时，你自己若要有很好的意见就可以主动提出来，不要放在心里而不说，那样就是不懂得好好把握机会，从而自己就会处于很渺小的地位。还有做事也要讲究个度，就像在酒店里，在每个领导或是同事面前话也不能太多，那样也会贬低自己的身价，凡事装个心眼，做人也许就是这样吧，也算是磨练自

己。

## 大学餐饮社会实践报告篇三

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践，感到受益匪浅。通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识，培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动，培养我综合运用知识的能力，锻炼社会交际能力、应变能力，获得实际旅游业务知识和管理知识，进一步提高我们的综合素质。

二 实习时间□20xx年7月——12月

三 实习地点：昆明市

### 四 实习的内容

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作，有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢光临。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了

解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

## 五岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。



## 六实践的体会

忍耐每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

和谐的人际关系麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

# 大学餐饮社会实践报告篇四

## 一、实践目的：

通过实习了解中国传统式饮食饭店的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。随着生活方式的更新和社会交往的活跃，尽管西餐，泰国菜，越南菜等等的文化交流甚多，但更多中国人开始变得更向往中国传统式食品，许多外国人也对此感到新鲜并想深入了解。我这次实践的是\_\_市\_\_镇的一间叫“\_\_”的饮食饭店，该饭店主要经营午市与晚市，主要是以自助的形式进行点餐的，且是一间“煲仔饭店”，客人需自主在陈列的各种食物中挑选自己比较喜欢的，然后递给厨房进行清点算价钱然后开煮。上菜与饭的容器是一个圆弧形的“煲仔”，非常轻巧，饭菜互相渗透，美味极了。该饮食店比较宽敞，环境幽雅，虽临近马路，却不会觉得太吵，便于交谈，非常适合一家老少，青年朋友们。其最大的特色便是自主选菜，使得每位顾客都能按照自己的口味及分量进行选择，不会有浪费，是所环保餐厅。中国传统食品源远流长，且一所餐厅最重要的是服务，第三产业—服务业是当今世界最为重要的行业，所以，了解一些服务方面的知识是十分重要的。今年寒假，我在该“\_\_”饮食店实践了一个星期的时间，获得了经验，更增长了见识，使我对服务业有了更深的了解。

## 二、实践内容：

餐馆一般可将其一分为二，就是里面和外面。所谓里面，自然就是厨房了，里面的工种再分就是：大厨，二厨，再次就是打杂。所谓外面那就是服务性质的工作了，具体工种如下：点餐，上菜，埋单。

不同人有不同的语速，我必须要打起12分精神去认真听客人们的要求，即时有时落下了收到挨骂，也要微笑迎人，做到平静，这对于暴躁的我。无疑是种折磨，可是我知道，这是

我忍耐力的锻炼，而且为了老板的利益，我必须克服这障碍。

太旺的时候，会很忙，不够人手，可是我告诫自己，千万不能有的就是“抱怨”，这是魔鬼，会让自己推进万丈深渊的。

### 三、实践结果：

饮食饭店服务的质量是饮食饭店的生命线，要提高饮食饭店服务质量，关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌，既体现饭店员工对宾客的基本态度，就个人而言，则更是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此，饮食饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养，而所有有名的饭店，都是和至高无善的服务是分不开的。创先争优谋发展，我觉得服务很重要，无论干哪一行都需要很好的服务！还有，饮食饭店能够做得好，还离不开一个主要因素：微笑。古人云：“没有笑颜不开店”。微笑可以赢得商朋满座。所以，可以说笑是对一个饮食饭店的治店法宝。

### 四、实践总结或体会：

在该“\_\_”饮食店一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对饮食行业无知的少女变成一个既具有服务知识，又懂得传统礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐。

## 大学餐饮社会实践报告篇五

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能

否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

无论我们现在学什么专业，也许以后最起码存在那种机会去走向服务业，所以，这短短的一个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的锻炼，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作。因而，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有休息，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个服务员，最大的考验就是耐心，有的时候，一个客人很难沟通，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

我按照学校的要求，进行了暑期社会实践，到我们学校附近的普瑞牧烤肉店打工，普瑞牧是一个以韩国烤肉为主，辅以各种韩国餐饮的营业场所。而我则被安排到了在前厅当服务员。不知不觉，我在这为期一个月的打工生活就这结束了，这次打工，感慨很多，在这里做服务员，我也真得学到了很多的东西。下面我就结合我国餐饮业的现状及我的工作生活来谈谈我选择去普瑞牧烤肉店工作的理由以及自己的切身感受吧。

餐饮业是最容易成功的行业。美国食品工业协会年度报告中指出，中国是世界上最具有潜力的餐饮市场，是一个成长性巨大的朝阳产业。国内数据显示，自改革开放以来，中国餐饮业一直旺盛发展，是中国市场上惟一的连续年增长率两位数的行业。与此同时，中国餐饮业的投资创业者创新活力不断，多业态蓬勃发展，连锁餐饮、特色餐饮、商务餐饮、大卖场餐饮等新生意模式层出不穷。当前中国餐饮业正处于成长期。

首先，中国国民经济和人民的收入水平、支出水平、生活水平正处于高速增长时期，这是餐饮业高速发展的重要经济基础和前提；其二，中国正处于家务劳动社会化转型时期，人均外用餐支出正处于急剧增长阶段，这是支撑中国餐饮业高速发展的市场基础。然而事物发展都是一个循环往复、螺旋上升过程。目前中国餐饮业正处于改革开放后成长期中的第三个高峰，这个阶段的特点是：竞争白热化，大量新投资涌入，行业将会在痛苦的结构调整中实现规模扩大，新业态、新经营模式将不断涌现，最终将促成整个餐饮行业进入成熟期。

因此，我与另外一名同学在分析、对比了多家餐厅后，一起去普瑞牧参加了面试，并且，在经过半天的试用培训后于20xx年7月16日正式开始工作。开始第一天是熟悉餐厅的环境和主管，要记住大厅和包间的编号，托盘、餐具、水壶等的摆放位置，明白自己的工作到底要做什么。而我们新进职员的工作在开始时相对简单一些，主要是迎宾，根据客人人数增减餐具及上湿巾，为客人倒水，然后上菜，添水，加菜，撤桌等工作，以后的每天和同事们9：30前到店里指纹签到，换完店里的制服后，就按领班分配，对自己负责的区域开始各自的卫生打扫，全范围清理，而且每天如是。

每天的工作都十分辛苦，特别是周末，几乎是爆满的，客人一桌接着一桌，忙上忙下，跑进跑出，东倒茶、西添酒的。让你再一次明白什么才叫真正的“供不应求”，完全可以让你忙得焦头烂额。但这只是辛苦，每天还要对着形形色色的人，有素质高的，也有素质低的。无论遇到什么样的指责或刁难，我们都必须遵循“顾客就是上帝”的原则来微笑服务。这不只是作为一个职员应做的工作，也是对我们自身气质的一种磨砺。另外，在那我也确实学到了一些知识，虽然有些只是理论上的学习，可是我觉得这是很难得的机会，一般人是不能这样去了解，去接触的，所以我觉的这些都是些很宝贵的财富，我确确实实的去体会了，感同深受了，所以印象深，感触深，心里真得很开心！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！除此之外，最重要的一点，就是我了了解了餐饮业的风险。餐饮业并不是像大家想象中那样低付出高回报的产业，它有着巨大的成本投资等经营风险。总的来说，有如下几方面内容：

## 1、有形风险

有形风险指凭借经营者的直观感觉和经验，可以按现值进行评估、判断其所造成损失程度的风险。有形风险又称为“硬风险”，如资金不足或挤占、原料价格上涨、菜品降价损失、菜品不受欢迎、设备陈旧落后等。这种风险显而易见，其所造成的损失值可以计算。如果企业内部加强市场调研和经营风险管理，采取相应措施，就可以防止或减少这种有形风险的损失。

## 2、无形风险

无形风险是指经营者难以凭借直观感觉和经验进行判断，也不易按现值评估损失程度的风险。无形风险也称“软风险”，如由于服务质量低劣造成企业形象的降低、由于经营菜品质量低而导致消费者的信任危机、由于宣传不实或乏味而引起顾客的反感和逆反心理、企业内部管理松弛而人心涣散和劳动效率低、企业对风险熟视无睹而造成的损失等。

企业经营者对无形风险必须给予高度重视，要经常居安思危，保持清醒头脑。特别是在经营顺利的时候，要看到潜在的无形风险对经营活动的威胁。

### 3、时间性风险

是指由于时间差异给餐饮企业经营带来的风险。造成时间性风险的原因是多方面的，如季节变化对餐饮消费的影响、产品的市场寿命周期、消费者消费时间的变化、经营活动中竞争出现的时间差等。要防止餐饮业的时间性风险，必须树立时间观念，经常观察分析时间运动中事物发展变化的趋势可能给企业经营带来的影响，尽力排除时间性风险对企业实现经营目标的干扰和破坏，准确把握住时机，以保证企业经营正常运行。

### 4、空间性风险

是指在餐饮企业实现经营目标的过程中，由于空间因素的影响而引起的风险。产生空间性风险的原因也是多方面的，如企业所处的地点与周围环境因素、各地市场的供求关系变化、地区性的历史或传统或风俗或文化的差异、各地人口分布和资源条件因素等。餐饮企业防止空间性风险，实际上开店选址时就已开始，要十分精心谨慎地根据多种综合因素和市场实际调查确定合适的经营地点。

而在选好恰当地址开店营业后，空间性风险依然存在，投资者应随时注意与自己相关的城市规划变化、周边消费市场兴衰、地区人口数量与质量变化等，以提前作好对空间性风险的应变准备。