

# 最新餐饮下个月的计划 酒店餐饮下月工作计划(优质5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 餐饮下个月的计划篇一

### 餐饮酒店筹备工作计划

(一)确定各部门的管辖区域及责任范围：

营业部经理一般要提前2个月到岗。

到岗后,要通过实地察看,熟悉饭店的平面布局.然后根据实际情况,确定各部门部的管辖区域及主要责任范围,以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理.

按专业化的分工要求,酒店的清洁工作最好归口管理.这有利于标准的`统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理.职责的划分要明确,最好以书面的形式加以确定.

(二)确定各部门区域主要功能及布局：

根据酒店总体建筑布置和市场定位,对餐饮区域要进行详细的功能定位;在进行区域分布时,要合理考虑餐饮各项管理流程;如送餐线路、服务流程的合理性;厨房工作流程的合理性;餐具收拾和洗涤的流程;足够的仓储场所和备餐间.

(三)设计酒店组织结构：

要科学、合理地设计组织机构,要综合考虑各种相关因素,如:酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等.

#### (四)制定物品采购清单:

酒店开业前事务繁多,经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作,仅靠采购部去完成此项任务难度很大,各经营部门应协助其共同完成.

##### 1. 酒店的建筑特点:

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系;例如,楼层通常需配置工作车,某些清洁设备的配置数量、收餐车,得考虑是否能够直到洗碗间等等.

##### 2. 行业标准:

最低产品标准是营业部经理们制定采购清单的主要依据.

##### 3. 酒店的设计标准及目标市场定位:

餐饮管理人员应从本酒店的实际出发,根据设计的标准,同时还应根据本酒店的目标市场定位情况,考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求.如高档宴会的布置需要;婚宴市场的产品.

##### 4. 行业发展趋势:

餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势,在物品配备方面应有一定的超前意识不能过于传统和保守;例如,餐饮部减少象金色,大红色的餐具与布置,增加一些淡雅的安排等等.

## 餐饮下个月的计划篇二

作为\_餐饮行业的知名企业，\_餐饮店在20\_\_年取得了令人瞩目的成绩，20\_\_年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下\_的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。我作为店长作以下计划：

### 一、餐厅内部管理方面

- 1、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。
- 2、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。
- 3、制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
- 4、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。
- 5、安排专人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。
- 6、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。
- 7、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。

8、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。

9、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。

## 二、营销方面

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\_的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种\_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。

## 三、经营战略

本餐厅位于\_繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐店，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从以下几方面着手：

1、经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“\_”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、产品在保持以汤包为主，弘扬\_特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

## 餐饮下个月的计划篇三

餐饮酒店年度工作总结和年度工作计划-12-0109：2019年临近年终，不管是个人还是企业都在准备年度工作总结了，同时这年度工作总结的写作也是最令大家头痛的一件事，我也不例外，通过一年的努力，有得也有失，从中也领悟到很多，更多的是一种成长。今天就与大家分享我收集的一些餐饮酒店年度工作总结范文和年度工作计划，希望对个人或企业的总结都会有所帮助。

餐厅营销部是餐厅的重要工作部门，餐厅营销部的年度工作总结更是如实的反映了餐厅经营管理工作的情况，工作总结不仅是对过去工作的汇报和分析，更是对今后工作的规划和展望，可见，一份看似简单的总结其实会对餐饮经营管理工作产生中要的影响。

本资料主要分为二个部分第一个部分为餐厅业绩情况，第二部分为工作计划。资料目录如下：

- 一、各项经济指标完成情况
- 二、餐厅今年完成的主要工作
- 三、餐厅存在的问题
- 四、度工作计划

在此我作为一名餐厅服务员，在此写下我在工作总结如下：

- 一、今年工作总结
- 二、今年存在的不足
- 三、20工作计划
- 四、特别提示

谈到定位尤其重要，笔者提出结构化培训管理体系后，提出了培训计划管理的几个概念。这里，将结合培训计划体系来重点谈谈年度培训计划工作的定义定位、基本任务、制定基本策略以及制定基本流程等。

一年的结束，餐厅都需要领导们对自己的工作进行总结，那么如何报告年度总结呢？本资料提供的年度总结报告模表，对大家写总结报告有一定帮助。

酒店餐饮企业年度培训规划方案的制订是为了清晰指导酒店餐饮培训工作的开展，计划性组织课程培训和开发；更系统对酒店餐饮企业进行培训，提升酒店酒店从业人不同阶段的能力素质；使培训资源增值，为餐饮企业未来人才素质提升提前做好规划，促进酒店餐饮未来的持续发展和减少人员流失；该年度培训规划的对象主要是酒店业和餐饮业的新员工、基层员工、部长、主任、经理、店长、集团高层管理人员、新晋升的主管等。

## 餐饮下个月的计划篇四

餐饮部是整个会所营业面积最大，顾客停留时间最长，投诉高发区域。为了方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作20\_\_年工作计划，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《餐饮部卫生标准》，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，好与不好最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，最重要是心贴心”，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

我们是餐饮行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最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餐饮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，并给与最贴心的鼓励和帮助，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。

#### 六、成本

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客户服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

## 餐饮下个月的计划篇五

1. 参与制定合理的餐厅20某年营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
2. 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。
3. 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
4. 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。
5. 安排专人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。
6. 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。
7. 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。
8. 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。
9. 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。

## 第二、营销方面

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. 牢牢抓住某的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种某的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

## 第三、经营战略

本餐厅位于某繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1. 经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“某”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。
2. 产品在保持以汤包为主，弘扬某特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。
3. 从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。