

2023年快餐店文案策划(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

快餐店文案策划篇一

创业的关键在于确定我们的创业方向，然后根据我们所选择的方向来确定创业所需的资金以及我们创业的计划 and 实施方案，有了这些的话我们才可以让我们创业梦的实现有了一个初步的可能。所以我们选择的创业方向是快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

前期我们着重考虑的一个问题是市场分析。因为没有有一个详细的市场分析，就无法了解到市场，没有市场的了解创业计划根本无法实施。所以我们对市场的分析就是随着西部大开发新疆某些城市人均收入开始增多，像乌鲁木齐，克拉玛依等城市还能跟内地的城市媲美。调查表明当人均收入到一定程度，传统的家务劳动将转向社会。由此在新疆的快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以特色的快餐市场将随着新疆经济发展而进入高速发展的阶段。这是我们主要的市场分析。

市场分析完了以后就是实施方案。如果没有一套实施方案就想创业的话那么最终面临我们的结果必然是失败。所以实施方案也很重要。我们的实施方案主要分三个部分；第一个就是我们要开的快餐的服务模型。也就是以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。第二个是目标市场的分析。主要开发的市场：新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐，克拉玛依，库尔勒，石河子等等。顾客群：穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。第三个就

是具体要营业的菜单。

实施方案有了以后我们必须得考虑的就是市场策略。我们的市场策略主要分生产工业化、产品标准化、科学管理化等三个部分。

实施方案考虑完了以后考虑的就是财务问题。倘若没有财务分析的话我们的创业计划根本无从实施。我们主要以日营销额、月营销额、毛利率、毛利率额、月净利、回本等方做了一个投资收益预测表。以便于以后的财务分析。在所缴税款、水电费、薪金、总投资、租金、装修费、用装修折旧、设备折旧、财务预测等方面写了大概的分析。

财经问题如果解决了我们还需要考虑经营连锁化。把经营连锁化主要分为4个点。主要确立大众化的餐饮经营思想、积极推行标准化管理、注重连锁经营的质和量的统一、战略规划等等。对经营连锁化进行了详细的总结。

最后得出了此创业计划书。就算我们把前面所考虑的问题都得到了解决，也不能确定我们的创业计划书一定会成功。因为在创业的途中还有很多困难等着我们去克服，去跨越。对于这些困难，我们不能有一丝一毫的恐惧，因为你弱它就强，你强它就弱。没有人会在创业道路上一帆风顺得的。

快餐店文案策划篇二

根据店面的平面图合理地安排各部分的面积，在保证各种功能正常运作的前提下，使营业面积得到最大的利用。通常在空间分配上，快餐店要分出以下部分。

(1) 营业面积。包括出餐台、通道等。其中，出餐台的位置要便于观察整个快餐店的情况，同时要兼顾安全防范；通道布局要便于发生紧急情况时进行人员疏散，通道宽度要保证顾客和服务人员通行方便；餐台之间的距离要根据快餐店的

档次疏密得当，快餐店档次高的要相应宽绰，档次低的可以紧凑一些，以便于客人活动和服务人员操作为标准，切忌为盲目增加座位数量而使客人感到不舒服；根据所确定目标客户的消费情况合理设置包间的数量，以避免包间营业率低的情况。此外，还要在适宜的位置设置接手台。

(2) 操作面积。包括厨房、面点间等。操作面积要有充足的空间，以保证员工在工作时互不干扰和便于清洁卫生，不要为增加营业面积而压缩操作面积；要按照卫生防疫部门的规定进行布局和配置相关的设备。

(3) 辅助面积。包括办公室、库房、卫生间等。其中，库房最好不要与营业区相通；库房也可以设置在办公室内，但要单独、封闭；办公室、库房要加装防盗门窗；卫生间多设置在远离厨房的角落里。

来自 [lindan9997](#) 《餐企经营》

推一荐：发原创得奖金，“原创奖励计划”来了！

0条评论

请遵守用户 评论公约

怎样开一家素食中式快餐店

怎样开一家素食中式快餐店一提起快餐，人们立刻就会想到“肯德基”、“麦当劳”等西式快餐店，想到炸鸡腿、汉堡包、炸薯条等西式快餐品种。首先，中式快餐和西式快餐的品种有较大不同...

西餐厅厨房的设计要求

西餐厅的生产。因为设立了加工厨房，绝大部分菜肴所需的

原材料经过了粗加工或熟处理，因此，西餐厨房以烹制出品菜肴为主，厨房的面积就...

餐饮设计中如何对餐饮空间进行空间布局

餐饮设计中如何对餐饮空间进行空间布局。设计者在得出应配置的功能空间后，需要惊醒餐饮空间的面积配比，这时要根据整体空间的尺度、单一功能空间对经营的影响、单一功能空间的重要程度以及使用频率、...

马云又开100平新式快餐店，还卖水果和零食！

马云又开100平新式快餐店，还卖水果和零食！在上海新开了一家名叫“筷马热食”的快餐店。不仅有热食，还有零食和水果卖！筷马热食门店可...

马云又开100平新式快餐店，三年要开一万家！

马云又开100平新式快餐店，三年要开一万家！导读：马云新开了一家名叫“筷马热食”的快餐店。在上海新开了一家名叫“筷马热食”的快餐店...

?? 装个好厨房太重要！厨房布局扫盲课开课啦！

厨房的设计在家装中是很重要的一部分，厨房的布局一般有一字型□l字型□u字型以及双一字型等几种，下面飞墨君分享几组精美的厨房布局风...

怎样开一家中式快餐店

怎样开一家中式快餐店。但需要留意的是，任何快餐店经营的品种都不可过多过杂，否则既会使你的快餐店显得没特色，也无形中加大啦厨房的工作量，并使整个快餐店变得难以运作。小型中式快餐店的经营管理...

餐饮店选址

餐饮店选址 1、如果经营者选择在车站附近经营，其主要顾客群便是来往的乘客，包括上班职工、学生等。西式正餐及休闲餐的选址要求与传统的餐饮店区别不大，但也有几个必须注意的地方，如必须地处商务...

中式快餐厅创业计划书

但是中式快餐的致命弱点依然没有解决，中式快餐十分依赖烹饪师傅的技术而不是普通工作人员的程序性操作，不同的厨师烧同一个菜会烧出不同的口味，就是同一个厨师不同的时间烧同一个菜，口味也有一定的...

微信扫码，在手机上查看选中内容

微信扫码，在手机上查看选中内容

快餐店文案策划篇三

本文目录

1. 快餐店社会实践报告范文
2. 大学生暑假快餐店社会实践报告范文
3. 快餐店打工的暑期社会实践报告
4. 大学生社会实践报告：快餐店业务员

xx年1月15日是今年寒假我在合肥过桥缘（中国自己的快餐店）开始社会实践第一天，前两天是实习期和试用期我用来适应环境，而单位方面同时也在考验我的综合能力是否达到他们理想的标准！（不计报酬）

很快我就正式的成为工作小组中的一员，两天时间过得很快。当初打工的动机就是在期末考试之后过了一个星期自己所谓

的理想生活，电视/电脑/吃饭睡觉都在肆无忌惮地进行着。刚换过神来告别前些日子那些疲惫感觉，我就开始觉得这样的自由是自己并不快乐，觉得精神上很空虚，甚至有些六神无主了。于是萌生了打工的念头，这也是替奶奶到超市买菜时看到招聘启事和在里面收钱的老同学才决定的。

可是这家超市已经不缺人了，在非常偶然的巧合下我找到了过桥缘！当时奶奶也劝我算了，这或许是你最后一个无忧无虑的寒假了。我却没有动摇，毕竟在过完生日我就20岁了，已然开始了“奔三”的行列，既然决定了就要干的轰轰烈烈来证明自己的能力。

2. 点餐3. 建议销售4. 确定点餐内容——当然所有食物的价格和介绍都要记熟了才行；

5. 找零 6. 上餐，确定点餐内容 7谢谢顾客的光临

虽然这些有些模式有些僵硬，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面——人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会之前我对他又有了进一步的了解。并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，攒足了经验，说不定我也会开一家过桥缘，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

另一位，同样是本地人的姐姐教我彻桌和卫生方面的活。从擦桌扫地擦地整理吧台，打扫卫生间（镜子. 墙面. 地面. 水池便池. 纸篓. 保证卫生纸供应. 防止厕所堵了），刷碗筷碟子通风机的清理，醋壶辣椒灌整理，垃圾分类。

虽然从高三的暑假开始打工就没有间断过（只在假期中），

但寒假还是第一次，，同样也是第一次这么系统化的从事服务行业。高三的暑假在厂里的冰糕厂干的，有活就去，没活就歇着，一吨料干半天，2吨一天，有时候一周才干两天。也是根据厂长的安排负责不同的流程：或下料，或装袋，或插棍，或提冰糕，或装箱 由于刚开始我最年轻所以每个流程都干过。一个暑假挣了200多，奶奶批准作为了零用钱。

大一的暑假为物业公司的暑期辅导班招生风雨无阻暴晒口干却也只是体力劳动挣了600，在亲戚那里帮忙一周挣了50，一共650加上平时省吃俭用的零花钱压岁钱有了现在的手机和自行车！

这些与在过桥缘的社会实践都是不同的，他们只能说明一点内容：打工的不容易，体力劳动没有脑力劳动挣得钱多。年轻时我们现在最大的资本！家长的辛苦和我们的熟视无睹。

直到2月16号我才因为《会计从业资格证的考试》正式提出不干了！将近一个月的时间，学到的东西几乎涵盖了生活中很多方面。此时此刻才体会到为什么“劳动人民最光荣”要想得到回报就要付出，要想得到果实就要付出辛勤的汗水！

自己干得算不上优秀，可能由于自己是学生把，还有许多挂心事，没法全身心地投入到工作中去，毕竟现在还不失为事业奋斗的时候。每天睡到九点起来洗漱吃饭准备10：00离开家5分钟左右到达工作地点换好工作服开始干活，说是一点半下班哪次都会多干些时间，从来没有卡点下班过，有时甚至多干一小时算半小时的加班。低于30分钟的更是忽略不计！这就是现实社会谁都像花最少的钱得到最大的效益！

及时到了时间你手里的活忙完了，别人的没干完，想下班也会被喝斥。依旧是回家，吃饭睡觉（因为疲倦，和突然增大的劳动量）洗把脸4：30离开家来上班，换工作服直到9：30，当然也不会总是卡着点让你下班！

手在84消毒液.洗洁净.冷热水的循环作用下粗糙甚至裂（在关节上不方便活动的）口子，和脸上皮肤形成鲜明的对比。开始理解家长们沧桑的样子！开始明白生活中不易的另一种形态，无论是餐厅经理还是值班经理都比我小却早已经被社会洗礼透彻，没有半点同志的样子。

也许只有山铝的孩子，才可以在家长的呵护下到我这么大依旧单纯有点冒傻气！看着那些纨绔子弟为了面子点那么多餐，缺吃了寥寥，收桌的时候不禁心痛！中国作为发展中国家，要想发展集约型社会，80后作为祖国未来如此下去国将不国！让人痛心疾首啊，如此之时物价飞涨，不承认通货膨胀都不行了，哎一不尽叹惋之 老百姓涨工资的速度可不比鸡蛋肉价和油价飙升的速度啊！到现在国家元勋级别的人才还是文化大革命后幸存下来的革命前的大学生啊！让中国这个社会主义国家如何继往开来，走可持续发展道路？！

除了立春前休息了一天用爸爸，大姑小姑（我是长孙女跟着奶奶爷爷住）孝敬2老的钱给奶奶爷爷办了年货扫屋，筹备春节用度外。就一直没休息过，这也是大应用我的一个先行条件！小年/三十/初一/二都没在家过还是有生以来头一回，看着人家一大家子来用餐，心里有些凄楚的味道！不过一忙起来就忘了，忙了就是好，让自己不会胡思乱想！

这样也好虽然都是忙，自己在外边忙还能挣点钱为奶奶分忧。在家里虽然能独当一面应酬一类的事情还是有些插不上手。步入做些有意义的事情来的痛快！

在qq□里几乎全是同学校友邻居亲戚）个性留言里告诉老同学们自己在过桥缘打工，还真有去看我的当时穿着工作服的自己真的想和他们一起离开！可是却不能，理智战胜了一切，思绪却在纷飞，那种感觉像是责任和年龄交织在一起的味道！

在过桥缘像是一个小型集体，你被完全当做一个成年人来对待，而不再是家里备受合乎的，长辈眼里永远也长不大的小

孩！你要为自己的行为负责，仿佛工作中的自己才是完整的！奶奶也没想到我会坚持下来。有时奶奶很累，我给她拖房间的地（老人一般很爱干净，只是有时干不动了）她不让我干，我说200多平米的餐厅都打扫了何况自己家的地小菜一叠，呵呵！

充实的社会实践生活，让我重新认识了生活的细腻之处！社会的复杂，现实生活的残酷。所以开学后我没有继续干下去，太牵扯精力了！我要利用好最后在校的这段时间好好的充实自己的思想。精神食粮是很重要的，这样才能为自己的未来奠定坚实的基础。真正面对社会的时候才不至于手足无措！社会是一本大书我们永远也读不完，相信接受岁月的洗礼后，迎接我的是成熟，而不是一颗麻木不仁的心。

想比之下，假期剩下的几天调整生物钟的同时，也让自己苦尽甘来般的又一次降低了自己吃苦的底线。重新回到了学生的身份里，收起有些疲惫的心，回到熟悉的校园丰富自己的内涵去也！虽不能改变命运，却能够把握自己是在幸福不过的事情了！努力丰富自己文化内涵，准备迎接明天新的挑战！

心忍不住说：“年轻真好，充满希望，才能活得潇洒”。

快餐店社会实践报告范文（2） | 返回目录

随着日渐严峻的就业形势与日臻完善的竞争机制的出现，一味的“死读书”已经不在适用于现代社会的激烈竞争，提高自身在社会中的生存能力迫在眉睫。抱着提高锻炼自己的目的，我今年暑假并没有立马回家，而是选择了去打暑假工。在这个暑假的工作里，我受益匪浅。泪水与汗水交集的一个多月里面，我明白了很多我以前都明白不到的道理。

没有付出就没有回报。

我选择的兼职是在肯德基里面做兼职，它的机制严谨，每个

员工上班前都必须进行严格的培训，在一定的时间内，要把规定的内容学好，直到过了严格检定你才可以真正去上班。我很清楚地记得，每天一点钟准时到达那里，然后我的小师傅就会教我很多要背的理论知识，学习完理论就要实际操作，她教我炸薯条、炸上校鸡块等等。说的总比实践容易，的确，实际并没有所想的那么简单，就例如打雪糕，两圈半的一个脆皮甜筒，要控制好力度、时间和量度。力度大了，雪糕会下得很快，雪糕只能直直的一条，不符合标准；时间长了或是短了，在该圈回来的地方没有圈，雪糕就会向一边歪倒，然后就会不小心掉地上，这样的雪糕不符合标准，要废掉；在量度方面，要是打雪糕打到一大一小的话，很容易引起顾客的疑问，然后就会产生抱怨这些不好的情绪。我这个人是属于手脚不是很麻利的人，为了学好打雪糕，我每天都在雪糕机前练习，手有时候还麻痹了，但是心里不停的叫自己再坚持，不停地告诉自己，只有坚持我才能学会，要是放弃了那就永远都学不会了。尽管肯德鸡里面有空调，可是我的汗还是一样流下来，我足足坚持了一个星期的雪糕学习我才把它给打好，使得我的付出终于有了回报。当看到顾客接过我打的雪糕快乐的表情，我的心情也不禁跟着开心。天知道我为这个付出了多少啊！天知道这小小的雪糕里面蕴涵了多少汗水与心思！我明白到，只有付出才会有回报，要是一味想着不用学就会，结果就会想守株待兔中的人一样结果碌碌无为。

感激曾经给过你帮助的人，同时在力所能及的情况下帮助他人。

在肯德基里面，我学习的是前台职位。前台，就是负责收银和配餐给顾客。不要小看这个职位，在这个职位里面，我们要记大量的产品的价格，它们每个产品的价格都不一样，同时我们还要记住所有产品的键位，因为我们公司规定要在60秒的时间内完成建议性销售，并且配完餐，同时还要收银。这是个极短的时间，要是产品的价格和键位不熟悉的话，是根本不可能做到的。由于我是第一次做前台，而且第一次在陌生人面前对话，心理面非常的紧张，我这个人有个毛病，

带舞，既然那时候你选择了，你就应该为你的选择负责，你担心的不是能不能做好，而是能不能做得更好，要知道一个人应该无时无刻都要记住，做任何的事情，不做就不做，一做就要尽自己的能力把事情做到最好。你就尽自己的能力去做，结果并不很重要。那时我紧紧把姑姑的话记住，回到宿舍后，我连夜去找音乐编舞蹈，我知道既然那时候选择了，那现在就要尽自己的能力去把事情做好，要不就辜负了姑姑和餐厅对我的期望。由于时间紧迫，我好几天都熬夜编舞蹈，上网查动作，淘汰音乐，我一丝不苟，因为我不停告诉自己要做到最好！终于功夫不负有心人，几天后，一条成形的舞蹈在我的汗水下诞生了，餐厅的人看到我的舞蹈后都拍手称赞好，原来在做人做事方面，不做就不做，一做就要做到最好，这样才对得起自己的努力，才不让心血付诸东流，才不会浪费时间。

相信自己，无论什么时候都要对自己有信心。

我是餐厅里面的新员工，来餐厅才一个多月，然而当我听到自己要代表餐厅去参加前台的比赛，我不禁吃惊了，我不知道为什么餐厅的经理会选择让我去担任这么重要的任务，那可是关系到店里的荣誉问题的重大事情啊。要知道我只是一个新人，我的经验根本是不足的，餐厅有很多的老员工，应该是她们也轮不到我啊，我忐忑不安的进了经理办公室，经理听了我的吃惊，他笑了笑，为什么对自己没信心呢？为什么要怀疑自己的能力呢？你在前台的表现很好，这些都是大家有目共睹的，我对你很有信心。知道吗？成功有时候就跟自己只隔那么一小步，就是对自己没信心而不愿意迈出那一步。要相信自己，无论什么时候都要对自己有信心，我很相信我的眼光，你是个很有潜力的女孩子，好好干知道吗？不要让我们失望了，一定要相信自己能行！什么都不要想，只要把告诉你的按要求做好就好了，加油！经理的话像一把强心剂把我的心静了下来，其实，去参加比赛对自己是百利而无一害的，那为什么不参加呢？经理说的对没错，我应该对自己有信心，以前我总是在自己对自己的怀疑中生活，没有真正地去试着信

信自己，这是一次很好的机会，为什么不抓住呢？在后面的一周多的时间里我不停地练习。比赛完宣布结果的那一天，当我听到自己第一名的时候，我们全餐厅都欢呼起来，是的，我非常的激动，我没想到自己真的成功了，没想到自己也能恢复自信。原来，只要对自己有信心，事情真的会成功的。现在的我对自己不再像以前那样了，我充满信心，我相信经理的话，相信自己，无论什么时候都要对自己有信心！原来，我真的很棒！

现在我的暑假社会实践兼职生活结束了，在一个多月里面，我真的很开心，我不但结识了很多朋友，同时还获得了很多社会经验，为我以后的社会生活打下了一定的基础，让我更加有信心地去面对以后的困难。经过这次暑假的兼职之旅，真的觉得自己有很大的进步，起码看待一些事情比以往不同了，会从多个角度看问题，而不只是仅仅局限于一个方面，很感谢这次暑假，是它给了我一个锻炼机会，是一次很宝贵值得珍藏的经验，而且是抹不掉，别人夺不走的财富。一个人的成长就是需要各阶段的充实和锻炼，才能有所成长，不然的话，永远也只是归于零。在个人经济方面，会更有所取舍，以前是怎么做的，现在是怎么做的，都有一个很好的对比，以前有些觉得可以忽视的，就在上面浪费了，现在才深深明白到只有钱用自己的双手去挣来时，你才会用好每一分钱，花的更有意义。一次提高不能骄傲自满，我还需要更多方面的突破，去进取，进步，不能放眼于眼前，让成功留在过去成就的时刻，让未来去进取，提高自身的价值，需要更加努力才行啊！

快餐店社会实践报告范文（3） | [返回目录](#)

实践单位：茂名快乐星中西式快餐店 实践人：丘增雄

这个暑假，过的点快，回忆暑假的点滴，家的温馨让人留恋往返，更让人难忘的是自己在茂名快乐星中西式快餐店的社会实践，我之所以选择在这种店实践是因为自己的专业是有

关食品行业的，如果把实践和专业相结合那就更能学与致用了。去了店里才知道，说是实践，其实也是做着店里最基本得工作，比如说是为客人端端茶水，收拾一下饭桌之类的工作，当然店里还有送外卖的这个工作。简单说来，在店里的女孩子基本上是服务员，而店里的送餐员基本是男孩子，用老板的话来说，女的服务细心，男孩子送餐快而且方向感比较强，试想一下也有道理，如果让一个女孩子骑着电动车在街道中奔跑，是不是有点别扭了。自己其实做的最多的事情就是送餐，自己的实践经历及收获全集中在送餐的这项工作中，或许在有的人看来，送餐工作，是一件简单并且低贱工作，但作为过来人，站在一个大专生的角度，不得不说，其实送餐也是一门艺术，何以解之？请听点滴所述。

茂名快乐星中西式快餐店每天早上8:00营业之前，老板就做好一切准备，我们的外卖工作其实和其他员工紧密相连，不管是厨师还是收银员，他们所做的一切只是为了把自己的劳动力转化成所为的money□

对我来说，店里送餐最多的时间集中在中午的11:00--13:00，晚上的时间集中在18:00—20:00，在这几个时间段中我们送出的快餐最多，也是我们最忙的时刻。首先，待厨房出品完毕后，我必须应将货物与清单一一对照，检查无误后再送，以防多送、少送、误送、漏送等情况发生，其实，自己也送漏过，记得当时是太多快餐，顾客催的急，自己送餐的为了更快送到目的地，马马虎虎看了单然后拿起打包好的餐就撤了。其次，我必须熟悉本餐厅外卖范围内的基本地理情况和路径，在送外卖的途中，一般情况我都会骑店里的电动车，如果是附近的就会走路送过去，但我喜欢骑车，因为我喜欢飞腾的感觉，当然，不管怎样，都必须遵守交通规则，注意安全，相互谦让，在横穿马路或过十路口时，必须走斑马线，遵守：“红灯停、绿灯行，”“一停二看三通过，右边通行才安全”的交通规则。但茂名的交通谁都知道，一个来形容-----乱。基本上我每天都看到交警在公路上处理交通事故，令人胆颤心惊的事，一次，我亲眼看到在茂名的

一个路口两辆摩托相撞的过程。

工作归工作，当把其当做是一种乐趣的时候，那可是另一种滋味，中国俗称“礼仪之邦”，作为服务行业的我们，更不能疏忽礼仪常识。“礼多人不怪”，我们应该时时文明用语，礼貌行事，作为服务业中的外卖员，服务员，应该具备一定的礼仪基础知识，有良好的交际能力，有吃苦耐劳，踏实肯干，乐于奉献的集体主义精神，还要注意自己的仪容仪表和言行举止。外卖员代表的不仅只是自己个人，更代表着餐厅的形象，树立好个个形象就是树立好餐厅形象，只要人人都能引起重视，从餐厅集体利益出发，认真做好每一件事，注意其中的每一个细节，讲究礼仪规范，增强服务意识，提高服务水平，让顾客满意放心。

通过一个月的社会实践，让我懂了很多在学校无法体验到的收获，说的近点，自己还有一年就要毕业了，面临着就业的问题，有很多职场上的精神有待学习。不管怎样，大学是个小社会，而我却大概涉及了一个大社会，在了解社会和服务社会中，不断的成长，不断体现自身价值。

快餐店社会实践报告范文（4） | [返回目录](#)

实践日期□xx年1月1日----xx年1月30日

实践的缘由与目的：

走进了大学距离工作就不远了，工作也就成了大学生最关心的话题之一。而在现今社会，大部分单位在招聘时都打出“有经验者优先”的旗号，可刚离开校园的我们最为缺乏的就是社会工作经验。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，适应社会要求，在大一结束后的寒假里我决定去亲身体验一下真正的社会。以下是我社会实践的全过程：

实践过程：

首先是找工作。由于社会上有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求只招女性就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份快餐店业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我生命中的第一份工作。第一天到快餐店报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我没有一点工作经验，也不熟悉快餐店的经营方式，更不必说业务员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我们要做的工作后，我们就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面订外卖，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。开始时我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见，最后总结出的结论是由于这种普通的快餐店厨师水平不高，客人吃过几次总会腻了，因此我们的市场并不大。而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实，这种普通水平的快餐想要在新市场中站住脚比较难。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点。我们也曾跟老板提议搞些特色菜或者请位水平高点的厨师，但都没有被采纳，老板认为这样挺好的，不愿再做改变。于是我们也就只好按照老路子走。我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是正确的，毕竟没有实践就没有发言权。

工作感想：

找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们

应该早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要把所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次又一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。

结语：

自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有

百益而无害，我是这么认为的。

快餐店文案策划篇四

1、让顾客快速点餐：快餐店就是快，因为顾客的就餐时间基本上是一致的，所以客流量会比较集中。尽可能的让客户尽快做出消费选择，可以在店内显眼的位置贴出每日的主推产品，以帮助客户尽快的做决断。

2、减少服务员的动线移动：客流量集中就意味这服务生会在特定额时间段会很忙，有序快速的帮客户服务是在餐厅动线设计需要考虑的问题。

3、减少顾客在收银台的停留时间：把点餐的客户和等餐的客户分开，尽可能保证等待付款的客户不会影响到正在点餐的客户。节约了客户的时间就是解决我们的时间。

快餐店装修 二、快餐店的风格确定

好的快餐店装修应该是简单且有风格的，不只是华丽元素的堆砌，更是快餐店的食物，价格，特色的综合体现。

- 把包子铺做成西餐厅的风格，就一定卖的好吗？
- 快餐店为什么喜欢选择红、黄这样的颜色？
- 西餐厅为什么都会选择金色或者黑色呢？
- 茶饮店为什么都是小清新风格？

这里一定是有学问的，所以快餐店的装修设计一定要考虑自己产品的特点，不能盲目追新求异，也不能过于追求装修档次，要懂得入乡随俗。一句话：装修风格要能提现你的品类特点。

快餐店装修 三、快餐店的颜色选择

你可能知道，在餐厅正确利用色彩设计之后，除了可以给人们带来视觉上的差异和艺术享受外，还能改变餐饮空间的内部环境，达到创造某种氛围的作用。

- 可以“改变”空间的形状、大小
- 可以掩盖现场条件的缺陷
- 可以协调不同的形体、装饰、材质的冲突
- 可以带来强烈的情感，调节气氛

快餐店的定位是，翻台率高，人流量比较大。因此快餐厅配色均采用明度、饱和度较高的暖色如柠檬黄、朱红等。比如麦当劳就采用的以红橙黄色为主调的配色方案，配以暖色的白炽灯。

首先高明度、高饱和度的暖色属于膨胀色，从心理上可拓宽空间，能减少客人数量多时的拥挤感；其次，红黄橙等暖色会令人感觉时间比实际时间长，也就是说人们在暖色环境下会下意识地加快动作的节奏，从而提高快餐厅客人的流动速度；再者，颜色鲜亮的空间和家具能给客人以干净与高效的印象。

快餐店装修 四、快餐店的桌椅配置

桌椅是快餐店必备的设备，快餐店在配置桌椅时，要注意以下几点。

- 考虑快餐店的档次
- 考虑顾客人数组合

- 考虑使用隔板、隔间

在桌椅的配置方面，还要把握好舒适度。快餐店装修得太舒适，意味着客户吃饭逗留的时间可能会更加长，翻台率就低了，不考虑翻台率的快餐店装修都是耍流氓！

快餐店装修 五、快餐店的灯具选择

灯光是决定快餐店格调的关键因素，是快餐店装修的灵魂，档次感觉都靠它。所以灯具的选择也是很重要的。设计师也许会在意光色冷暖、阴影效果等专业设计，而投射到消费者身上，便是直观的感性认识——我愿意在这里停留多久。

明暗灯带出的点线面光源，营造了餐厅的格调、氛围和档次。并不是昂贵的灯具，才能照出好的效果。普通的灯，也能让你事半功倍。选择灯具的时候，要注意下面这几点：

- 1、多样化选择，结合使用多种光线
- 2、注意各种灯的搭配，结合使用多种射灯方式
- 3、注意光线强度

三分设计，七分策划。总的来说，修，只有经过前期深层次、全方位的策划，后期才能省心省力。

快餐店文案策划篇五

它影响到工作效率和工作质量。面积过小，会使厨房拥挤和闷热，不仅影响工作速度，而且还会影响员工的工作情绪；面积过大，员工工作时行走的路程就会增加，既浪费时间又耗费精力，同时还会增加清扫、照明、维护等费用。国内外厨房面积的差异很大，分析影响厨房面积的因素主要有以下几个。

(1) 原料加工程度不同。

发达国家对产品原料的加工已实现社会化，如猪、牛肉等各按不同部位及用途做了精细、准确、标准的分割，按质、按需认价；而国内的原料加工仍是或简单分割，规格不准，分量不实；或以整片、整只出售，需快餐店做重复、过细的加工。

(2) 供应产品品种的差异。

产品品种越来越多, 产品生命周期越来越短的市场环境下, 生产部生产压力越来越大；客户对出品要求的时间更短，更准时，且价格更低，品质更好。制造业的竞争归根结底是生产效率、成本控制与管理能力的竞争。卓越、有效的生产管理能力。

(3) 设备的先进程度与空间的利用率。

餐厅设备革新、变化很快，设备先进，不仅提高工作效率，而且功能全面的设备可以节省不少场地。如冷柜切配工作台，集冷柜与工作台于一身，可节省不少厨房面积。厨房的空间利用率也与厨房面积大小有很紧密关系。厨房高度足够，且方便安装吊柜等设备，可以配置高身设备或操作台，则可在平面用地上有很大节省。厨房平整规则，且无隔断、立柱等障碍，为厨房合理、综合设计和设备布局，提供了方便，为节省餐厅厨房面积亦提供了可能条件。

(4) 社会的发展进程与社会观念。

现代西方文明已普遍认同了宽敞、舒适的工作条件，能批量生产出优质的产品，因而西方国家的快餐店厨房设计在面积、温度、照明等方面同快餐店相匹配；厨房面积加上后台其他

设施，一般占到整个餐饮面积的50%左右；而国内快餐店在安排餐饮布局时，往往将面积最小、楼层最次、条件最差的空间留给厨房。

确定厨房面积的方法一般有两种。一是以快餐店就餐人数为参数来确定。使用这种方法，通常就餐规模越大，就餐的人均所需厨房面积就越小，这主要是因为小型厨房的辅助间和过道等所占的面积不可能按比例缩得太小。厨房面积规格如表1-1所示。