最新本科研究计划书 项目工作计划书(精选5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

本科研究计划书篇一

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1.选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2.格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o□现时有40。2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性大学生餐饮项目工作计划书大学生餐饮项目工作计划书。

t□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1.尊重餐饮业人员的独立人格

2.互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

4.公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1.推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2.西餐结合快餐

例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3.美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4.根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等！

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

（1）主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

（2）针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

（1）西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业

形象。

（2）为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科

学评估，预测开业后的经营状况。初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。层次定位在10—20元的人均消费，创业初期计划所需资金为10万人民币。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

1）店长

2）行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

本科研究计划书篇二

1、封面页

这是容易被忽视的部分。有很多机构认为内容比形式更重要。其实，形式是可以更好地表现内容的。另外，项目计划书也是能使资助机构了解和认识我们的一个很重要的窗口，表现得专业与严谨，是绝对可以得到加分的。

还可以把银行账户、律师、审计机构等信息列在封面页上。

另外，如果是向某一机构筹款的话，最好在前面加封简单的附信。由于一份项目计划可以提交给多个资助机构，这就需要一个个性化的附信，要以“某机构某人”为开头，以表明你对该机构的重视与尊重。

2、项目概要(总论)

这是最重要的一部分，也是读者最先阅读、浏览的部分。要知道基金会的项目经理们每天都会收到大量的申请要求，他们也许没有足够的时间“看”完所有的项目计划书。所以，项目‘概要’部分将成为影响“初选”结果的决定因素;在概要部分，要把你认为重要的所有信息汇集起来。概要一般要包括：机构的背景信息、使命与宗旨;项目要解决的问题与解决的方法;项目申请方的能力和以往的成功经验，等等。

需要特别指出的是：尽管项目概要部分排在计划书的前半部，但实际上，这一部分是要在写完所有计划书以后，才动手写的。

3、项目背景、存在的问题与需求

在这一部分，需要详细介绍存在的问题以及为什么你要设计这个项目来解决这些问题。要充分地说明问题的严重性与紧迫性，最好能提供一些数据，这样不但可以充分地说明问题，同时还能表明你对这一项目的了解。此外，你还可以使用一些真实、典型的案例，以便在情感上打动读者，进而引起他们的共鸣。要说明项目的起因、逻辑上的因果关系、受益群体及其与其它社会问题之间的关联等。

一般来讲，这一部分包括以下主要信息：

*项目范围(问题与事件、受益群体);

*导致项目产生的宏观与社会环境;

*提出这个项目的理由与原因;

*其它长远与战略意义;

4、目标与产出

在使资助机构确信“问题”的存在以后，明确提出你的解决方案。机构间的合作是被鼓励的。如果你还有其它的机构合作伙伴，也要明确说明。

在这一部分中你要详细地介绍你的项目计划、项目的总体目标、阶段性目标与任务，以及各目标的评估标准。总体目标是一个长期的、宏观的、概念性的、比较抽象的描述。由总体目标可以分解成一系列具体的、可衡量的、可实现的、带有明确时间标记的阶段性目标。比如，“减少文盲”是总体目标，“到20xx年10月，使200个农村妇女达到认识1000字”就是一个具体目标。对目标的陈述一定要非常清楚。最重要的是，制定的目标要切合实际。不要承诺你做不到的事情。要牢记，资助者希望在项目完成报告里看到的是：项目实际上实现了这些既定目标。

5、受益群体

在这一部分中，你要对项目的收益群体做一个更加详细的描述。有必要时，你还可以把收益群体分为直接受益和间接收益群体。比如npo信息咨询中心的能力建设项目的直接收益群体是国内ngo和ngo的从业人员，但间接收益群体却是ngo的服务对象。因为通过能力建设，提高了ngo的服务能力与效率，从而使之能为其服务对象提供更好、更多、更完善的服务。又比如一个残疾人服务机构，其直接收益群体是残疾人群，间接收益群体则是他们的家庭，甚至是整个社会。

许多资助方都希望受益群体能从始至终地参与到项目之中。尤其是在项目的设计阶段，受益群体的参与更加重要。你可以在附件中列出受益群体参与项目的活动，包括组织受益群体参加的讨论会、会议主题、时间、参加人员等;同时，也让资助方了解到你的项目不但是针对受益群体而设计的，而且，得到了他们的广泛支持与认可。

6、解决方案与实施方法

通过以上的部分，你已经清楚地解释了存在的问题及你希望完成的事情。现在，需要介绍你如何达到目标，即采用什么方法、开展什么活动来实现这些目标。

在介绍方法时，你要特别说明这种方法的优越特性。你可以同时列举出其它相关的方法，并对它们进行比较，还可以引用专家的观点和其它失败或成功的案例，等等。总之，要充分说明你选择的方法是最科学、最有效、最经济的。同时，也要说明你的机构在采用这种方法时，也存在一定的风险与挑战。

此外，还要提到为了执行这一解决方案，都需要那些条件与资源，包括：谁?在什么时候?使用什么样的设备?做什么样的事情?做这些事情的人要具备什么样的能力与技能等。最好能在附件中详细描述一下主要工作岗位的职务要求。

7、项目进程计划(时间表)

在这一部分中，要详细地描述出各项任务的先后顺序以及起始时间。可以用一个带有时间标记的图表来表示，这样，就可以一目了然地告诉读者“在什么时候做什么”，以及各项活动之间的关联与因果关系。

8、项目组织架构

在这一部分中，要描述为了达成上述目标，需要什么样的执行团队和管理结构。执行团队应包括所有项目组成员：志愿者、专家顾问、专职人员等。他们与这个项目相关的工作经验、专业背景、学历等也非常重要。执行团队的经验与能力往往在很大程度上决定了项目的成败，所以，这也是资助方非常关心的问题。

另外，还要明确项目的管理结构。应该明晰地写出项目总负责人、财务负责人及其它各分项目的负责人。如果是两个或

多个机构合作完成一个项目，还要说明各机构的分工。

工作流程也要很清楚，要说明各项工作的先后顺序、逻辑关系等。

9、费用、预算与效益

这一部分所要提供的决不仅仅是一个费用预算表(当然，预算表也是很重要的，你可以把它放在附件中)，而是要叙述和分析预算表中的各项数据、总成本与各分成本，包括人员、设备的费用等。其中，人员经费类别可以包括工资、福利和咨询专家的费用;非人员经费类别可以包括差旅费、设备和通讯费等。如果已经有了一部分资金来源，也要注明。而且，要很明显地写出你还需要总数为多少的经费上的支持。

上面提到的是投入，还有一个很重要的部分是产出的效益。

往往很多ngo在项目计划中不谈效益，错误地认为ngo的服务是不谈效益的。事实上，除国际上正在推行的ngo合理收费外ngo服务的另一大特点是产生巨大的社会效益。尽管社会效益比较难量化，但你还是可以尽量找一些数据来分析一下社会效益，那怕只是估算也好。

比如，一个戒毒人员的服务机构虽然为吸毒人员提供免费的服务，没有任何收入，但是，还是可以估算出通过服务于一个吸毒人员，可以减少哪些方面的社会问题，可以对吸毒人员的医疗费用、失业、犯罪等相关费用进行估算。总之，你越明确地算出单位成本的投入可以产生的效益，就越能说明你的方法的优越性，也就越能得到资助方的同意。

另外，与项目相关的财务与审计方法也要在这部分中提到。

10、监控与评估

监控是项目实施过程中非常重要的部分，监控的执行机构与人员(可以是理事会、资助方或其它第三方机构)、监控任务等都应该写在项目计划中。与之相关的还有项目团队的自我评估计划。项目进行中的评估报告比项目结束的评估还要重要。在项目的不同阶段进行评估，可以使你及时地发现问题，尽早地解决。同时，可以使资助方得到一个信息，那就是你们不但提出了一个很好的计划，而且可以很好地实现这个计划。请注意，项目的实施方法是资助方评判是否给予资助的一个非常重要的因素。

有两种可供参考的监控和评估方式。一种是衡量结果，另一种是分析过程。其中一种或者两者都有可能适用于你的项目。你选择何种方式将取决于项目的性质和目标。无论选择何种方式，你都需要说明你准备怎样收集评估信息和进行数据分析，以及在项目进行到哪些阶段时，进行阶段性的评估。评估活动及时间也应该包括在项目实施计划的时间表当中。

无论是监控报告还是评估报告，都应该包括：项目的进展与完成情况、原定计划与现实状况的比较、预测未来实现计划的可能性等。

除总体评估报告外，还要提供一些子评估报告。比如，项目中期的审计报告等。

11、附件

任何你认为重要的文件或篇幅太长而不适于放在正文中的文件，都可以被放在附件当中，比如：机构的介绍、年报、财务与审计报告、名单、数据、图表等。

你也可以把那些在正文中会干扰读者或使他们的兴趣偏离主题的部分放到附件当中，但一定不要忘了在正文中标明：详细情况，请察看附件***。

总之，附件的目的是使正文紧凑、干净;同时，如果读者对某些问题的细节感兴趣的话，他还可以在附件中找到需要的内容。

在把上面的所有部分都写完以后，现在，你可以回来写项目计划书的最开头部分——“概要”部分了。

概要一定是高度概括性的，语言要简练、清晰，最好在半页左右，最长也不要超过一页。刚开始写概要时，你可能会认为哪一部分都很重要，都想放在概要部分中。没关系，如果你写了一个很长的概要，你可以一点一点地把它缩短。不要怕，你最后留下的一定是最重要的。另外，如果希望把项目计划书递交给国际机构，把一个项目计划全部翻译成英文的难度很大。这时，一个简单的处理办法就是只把概要和目录部分写成双语。

至此，一个完整、全面的项目计划书就宣告完成了。虽然这只是你开展筹款工作的第一步，但万事开头难，有了好的开始，就有希望取得好的结果。

附：项目计划书概要范例：

*封页：（日期、项目名称、公司名称及联系方式）

*目录

*项目概要(总论)

*项目背景：（问题、现状、数据）

*目标与产出：（针对“问题”的解决方案、进程划分、可量化的阶段性结果）

*项目受益方：（目标群体、数据、范围）

*项目实施计划：(需要的投入、必要的内外部资源、计划的执行程序)

*时间表：(每一阶段、每工作的开始和结束的时间)

*项目组织架构：(参与人员的责、权、工作流程)

*费用控制：(费用预算、财务规则、审计制度)

*监控与评估：(如何发现问题并及时纠错)

*附件：

预算清单

附：新产品项目计划书范文

一.产品介绍

1.产品的概念。

2.相关产品或被替代品正处于什么样的发展阶段?

3.本产品的差异性或独特性怎样?

4.企业将本产品推向市场方法或渠道是什么?

5.谁会使用本产品，为什么?

6.研发成本之外，产品的生产成本是多少，售价是多少?

7.本产品的生命周期预测，有无升级、改良或创新的准备计划?

二.市场分析

1.市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新产品的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。

2.细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本开发产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。

3.推出一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。

4.产品的市场竞争力、预计的市场占有率和市场前景预测。

5.策划好新产品的品牌和专利。

三.生产条件

1.如何设计或改良生产线，如何制造或组装产品?

2.新产品生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?

3.生产和设备的成本是多少?

4.怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性。

5.生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制。

6.质量控制的方法是怎样的。

7.解释与产品制造、组装、储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

四.项目团队

1.组织结构设计。

2.岗位职责说明。

3.项目经理自己的背景、经历、经验和特长等。

3.介绍主要研发人员的特殊才能、特点和造诣。

五.财务规划

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给决策者和投资者。

1.商业计划书的条件假设。

2.预计的资产负债表。

3.预计的损益表。

4.现金收支分析。

5.资金的来源和使用。

本科研究计划书篇三

集成变更控制的目的是对产生变更的因素施加影响，以便变更是有收益的；确定变更是何时发生，以及在实际变更发生时对其加以管理。

u变更控制系统——变更控制系统是用于集成变更控制的主要手段。它包括一个正式的、已形成文件的程序，它规定了变更正式文件的步骤。

u变更控制委员会——□ccb□可以是变更控制系统的一部分，责任是批准或拒绝变更请求。尽管一些项目可能有多个ccb□但有些情况下，项目经理可以不需要正式ccb审查就处理某些形式的变更。

项目战略计划是在整个企业的发展战略，在企业的组织整体管理思想指导下进行的，是为项目目标以及项目使命的达成而确定的总体目标，它实际上是按照基于项目的管理思路制订的一个总体计划。不同的企业，可以选择不同的战略，但在制订战略之前，必须先进行swot分析，分清自己的优势、劣势，只有这些问题弄清楚之后，才能开展工作，才能制订出符合企业实际情况的项目战略计划。

本文摘自光环国际pmp项目管理

本科研究计划书篇四

凤凰城项目位于郑州房地产市场的东南板块，在郑汴路路南，凤凰东路、凤台路（在建）和青年路三条路呈 型将社区同周边的商品大世界、名优建材市场等分开。

凤凰城现有的物业形态由连排别墅、普通现房多层和在建的小户型多层组成。

销售，但没有为开发商实现预期的利润，没有树立中、高档物业的品牌形象，无意中形成凤凰城下一期小户型开发和小高层开发的品牌障碍。

现在，一期多层尚有37套现房、准现房，销售额850万元。其中159.7m2的三室两厅有23套，以五、六楼为主□127 m2的三室两厅7套；这两种房型的销售金额占一期余额的90.4%。

二期小户型总销售金额预计2800万元，临街商铺1700万元，合计4500万元。预售许可证预计xx年5月底办下。

由此可见，目前凤凰城的可售资源由三种不同的物业组成：期房小户型、现房大户型和商铺。其中二期小户型占所有可售金额的52%，一期大户型销售额16%，二期临街商铺占32%。如何解决可售资源过于分散的`障碍，是我们面对的重大挑战之一。

二、市场概况及基本竞争格局：

a、 东南板块及郑汴路商圈。

郑州房地产市场的东南板块主要由三部分组成：郑汴路沿线、东明路南段沿沿线、航海东路与107国道沿线。

郑汴路沿线主要由建业、英协、百合花苑、东方明珠等中高档楼盘组成。在郑汴路商圈的支撑下，这里已经成为明确的高尚住宅区。凤凰城位于这一区位之内。与英协、建业几乎是一路之隔。但凤凰城在操盘过程中，没有除理好商务环境与居住环境的品牌区分与借势，纯粹以低价位的品牌内涵介入竞争，不仅没有收获天然的地段价格优势，而且为二期、三期制造了品牌障碍。

东明路南段沿线目前竞争非常激烈，主要由东明花园、佳艺花园等楼盘组成。

航海东路与107国道沿线是xx年以来的楼市亮点，宝景、金色港湾、悉尼阳光、燕归园等一批中价位大型楼盘。其中燕归园是凤凰城二期小户型明确的竞争楼盘，其它几乎所有的楼盘都和凤凰城一期159、127平米现房形成明确的竞争关系。（详见附1：郑汴路市场调研报告）

b、 小户型市场概况。

自xx年底时尚party介入郑州楼市以来，小户型这种物业形态迅速发展起来。尤其是xx年初，青年居易(easy-go)以1900余

套的投放量冲击市场，形成了小户型的 市场黑洞 ，彻底打破了市场的竞争格局，实现了小户型从供小于求到供大于求的转变。今年4月份更是破天荒地出现了小户型销售量的急剧下降局面。

燕归园位于货站街东段，由盛煌房地产公司开发，已成功实现一期的开发，在几乎没有什么竞争的情况下，收获了小户型市场的第一批需求者，现在燕归二期正在认购阶段。燕归园提前介入了小户型市场，并且认识到小户型的主力市场是60-80平米的两室户型和100平米的三室两厅。这与我们的市调结果完全一致。此次燕归二期开发的正是此类户型（两室两厅75平米，三室两厅95平米）。可以说，同燕归园的户型配比上比较，我们没有优势。

本科研究计划书篇五

以党的_*_精神为指导，以服务师生为宗旨，进一步加强食堂管理队伍建设，提高服务质量，提升对食堂管理工作的认识水*，努力把学校食堂办好，让教师安心，家长放心，学生欢心。

二、工作设想

(一)完善各类制度

1、出台学校食堂管理办法。

2、加强对食堂人员的考核，进一步明确食堂人员的工作职责，完善考核细则，突出奖勤，树立正面典型。

3、蔬菜购入采用多人组合法，买菜、付款、验货、过秤、记账分人负责，互相督促，总务处实行全面监督，分管校长统一审批。

4、成立学校膳食管理委员会，定期商讨学生用餐菜谱，并提

前一周向家长公布。确保师生用餐，保证菜的品种多样化，力求菜的质量营养化。

5、进行成本核算，积极发挥膳管会的作用，不时调查食堂管理及师生用餐情况，发现问题及时处理。每月底向教职工公布食堂费用。

(二)提高整体素质

1、组织食堂人员学习《食品卫生培训教材》等材料，并适当组织外出参加培训，定期组织食堂人员学习会，提高食堂人员的卫生意识.。

2、分工力求细化，进一步明确岗位职责，岗位任务的完成情况与考核挂钩，提高食堂人员岗位意识和服务意识。

3、提高教师的服务意识，进一步规范学生午餐的管理，教育学生爱惜粮食，节约粮食，让学生吃好吃饱。

(三)革新工作流程

1、对食堂人员的工作流程做进一步的规范，洗菜、切菜、炒菜、分菜、分饭等严格按照要求操作。

2、在上学期试行教师称菜的基础上总结得失，本学期称菜工作由职工史阿姨单独负责。

3、认真把好采购管，定点采购，确保采购物品质量。

(四)高度重视卫生安全工作

1、通过正常渠道采购食品，索取合同摊位的合法证件，认真做好农药残留速检和留样工作。洗菜要干净，炒菜要把正火候，贮菜要生熟分开，各类用具要分类摆放和使。

2、一丝不苟地做好消毒工作，餐具做到_一天一消毒_，消毒工作有专人负责，并做好消毒记录。

3、防蝇设施已有纱窗。纱窗要关好，操作期间封闭工作间。

4、食堂工作人员均须持健康证和卫生知识培训合格证上岗，工作期间一律要穿戴好工作衣帽，保持好个人卫生，卫生不符要求的不得上岗，环境卫生分人分块包干，保证每周一次大扫除。

5、食堂灶具等处均用电和柴油，要求职工规范操作，时刻注意用电和燃油的安全。

6、加强食堂财产管理，贵重物品存放在库房内，物品进仓或出仓均须登记入帐。

三、食堂工作安排

三月份：

1、分好工，明确有关制度和职责。

2、学校食堂工作会议，成立学校膳管会。

3、食堂人员卫生知识学习，卫生消毒检查。

4、实行称菜专人负责制度并试行。

5、添置食堂设施设备。

四月份：

1、食堂卫生检查，重点：餐具存放情况抽查。

2、考核制度定稿并下发到食堂人员。

3、食堂人员个人卫生(含穿戴工作衣帽等)检查环境卫生抽查。

4、师生用餐情况调查。

5、食堂人员卫生知识学习及工作回顾。

五月份：

1、食堂卫生检查，重点：卫生消毒抽查

2、食堂人员操作技能培训。

3、食堂分级管理亮化等级标准自查自评。

六月份：

1、食堂财务结算、自查。

2、食堂卫生检查，重点：食堂环境卫生抽查。

3、食堂管理工作总结，食堂人员考评奖励。

4、食堂财产清理入库，食堂零星维修。