

最新平凡的美教学设计学情分析(通用8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！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

餐饮行业店长工作计划篇一

时光荏苒，20xx年年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对20xx年度年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年度年xx月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是

我们厨师及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、xx下市前准备好20xx年度年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年度年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在xxx月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐饮行业店长工作计划篇二

1. 参与制定合理的餐厅20xx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。

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。

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。

餐饮行业店长工作计划篇三

- 1、协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施。
 - 2、根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。
 - 3、在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。
 - 4、负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。
 - 5、妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。
 - 6、检查结账过程，指导员工正确为客人结账。
 - 7、督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并及时补充所缺物品。
 - 8、督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。
 - 9、完成经理交办的其他工作。
- 1、热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。
 - 2、熟悉餐厅管理和 service 方面的知识，具有熟练的服务技能。
 - 3、有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及

对客沟通能力。

4、熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

6、组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务三年以上（西餐服务两年以上）的工作经验。8、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

1、注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、餐前的准备工作：

（1）、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。

（2）、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。

（3）、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。

（4）、检查工作人员的餐前准备工作是否完整；调味品、配料是否备齐；餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观；对不符合要求的要尽快做好。

3、开餐期间的工作：

（1）、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。

(2)、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。

(3)、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。

(4)、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。

(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：

(1)、收餐具：收餐后，督促值台员按收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。

(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，恢复餐厅完好状态。

(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。

(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。

(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

1、有调配所属员工工作的权力。

2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。

餐饮行业店长工作计划篇四

1、 审阅昨日的日营业报表

工作内容点项及要求 决策

2、 审阅后应在财务处签名,并绘制营业数据曲线图 1、 审阅各部门的工作记录,查找各部门存在或疏漏的问题,记录急需处理事项。

作事项

3、 审阅当日订餐情况、预测当日经营情况、有无特殊事项需注意及时做好各部门的工作协调。

1、 审阅各部门的工作计划。有无今日解决事项。

3、 审阅工作计划 2、 将预定计划内的工作合理部署,并落实到人

3、 检查并督导下属是否有效执行已安排部署的工作

4、 验收货物

除专门规定时间外 内做完 时间

1、 熟知昨日的经营重要数据,并据此作出相关判断或

1、 主要针对前厅部、操作间的准备工作检查是否达标(同11:00--11:30;17:00--17:

5、 对各部门营业时检查工作程序是否达标及时纠正),有无疏漏 30 前准备工作的巡视 2、 分店整个的营业环境(卫生、整洁整齐、设施设备、11:30--12:00;17:30--18:

安全事项、服务状态、产品等)是否达到既定标准 00

1、抽样性进行部门的卫生、餐前准备、产品、服务检查, 并进行相应的表扬或惩处;做好记录。

6、对各部门餐前检2、安全检查:(财产、食品卫生、员工、顾客、消防、查

行政等安全)

2、对于各项工作不合格的, 查明原因并及时与部门负责人沟通

1、观察服务和出品是否达到既定的标准, 处理或记录出

7、 营业高峰期的现场巡视

现的问题。主要巡查服务程序、服务导语、产品质量及缺项。并做好记录。

2、对熟客、常客的问候及重要客人的安排接待。每天接待客人不低于3桌。并做好记录。

8、 对各部门工作方法 的协调

2、协调各部门之间的工作关系, 使经营管理活动更为顺畅

3、记录各项工作中存在的问题, 思考解决办法

9、收银复核

每天最低复核5桌, 并在备单上签名。

1、针对下属的工作计划、工作部署进行抽样性检查或指

10、对直接下属的导 工作检查和指导

2、检查下属是否按照标准流程开展工作，必要时对其方式方法进行指导

14□30--16□30

19 □30--21□30

11□30;17□30

11、员工管理 12、其他管理工作

分别找员工谈话，了解员工的思想动态、收集意见等、每周不低于3人

思考本店存在的问题及解决办法、汇报各工项工作进展情况、做好记录

1、参与并主持前厅部每周的卫生大扫除检查(主要死角、

每周五14: 30

通过各种途径了解及掌握

1、 每周的卫生工整洁整齐、环境3600检查) 作检查

2、参与并主持操作间每周的卫生大扫除检查(地面操作台冰箱货架等的整洁整齐)

1、参与并主持前厅部每周的安全大检查(桌椅设施、炉

2、 每周的安全工作的检查

具、库房、门窗、气罐)

每周一17:30

2、参与并主持操作间每周的安全大检查(炉灶、电器) 每周二14:30 3、行政安全大检查(消防、食品卫生、工商税务证照、治安等)

1、每周五进行员工培训(技能、企业文化、思想培训、

3、每周培训工作素质提升轮流培训) 的检查

4、每周能耗工作1、审核每周由万能工统计的周能耗报表的检查

5、每周财产管理工作的检查

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、审核每周由万能工统计的各部门财产管理(报损)报表

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、组织相关人员到所在城市的农贸批发市场进行原材料

1、对原材料市场品种、质量、价格的调查 的考察

2、对所调查的结果进行书面记录，并据此对现有供货商进行评估考核

1、组织相关人员到所在城市同行业竞争对手处进行实地

2、对同行业竞争对手的考察了解考察

2、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、整

每周五培训，每日营业高峰检查

每周五14:30

体环境氛围、管理状况、营业状况、营销状况等方面，作好相关记录

3、对营销工作的3、对本店的消费者进行相关信息的反馈搜集、整理、分调查研讨析

1、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、市

4、对菜品研发的研讨场欢迎度

2、了解本店消费者的偏好、习惯

在周三的管理例会上解决

5、对下属的评估考核

1、每月对供货商的评估协调

2、与上月和去年同期相比较之间产生的差异，分析原因

每周一例会上交工作日志(其工作内容要求在每周工作日志上体现)

2、每月对分店经以便于作出相关调整或决策

营现状的总结分析 3、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性

1、参照各管理标准对当月的管理成效进行定性、定量的分析和评估

3、参照行业标准，比较差异并找出主要因素以便于调整或决策

1、审核当月各项关于成本控制的数据，比较与上月的差异并找出原因

4、 每月对成本控制的总结

2、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性和平衡性，

分析原因以便于作出相关调整或决策

5、每月工作计划与总结(28日务必上交)

1、每月按照规定时间亲自完成所在店《店经理月度报告》的编制

6、 每月《分店财报总部 务报表》的审核

2、与财务共同针对各项数据进行分析，对差异因素进行归类总结

1、每周根据业务情况召集前后堂主管、收银员、库管、领班召开二次的管理例会

6、 每周的管理例会

召开不低于二次的管理例会

2、搜集、听取各部门的工作汇报，并于会上做出相应回复或协调

3、部署下一步的工作，并提出具体的完成时间和相关要求

召开月度经营管理例会

2、针对上月的及出现的问题进行分析整理，研讨最佳解决方

案和决策

3、制定下月的各项目标，并就目标制订和部署各部门工作计划

8、 每月的员工大会 午，科华在周三下午;行政

2、对优秀员工或严重过失员工于会上进行褒奖或批评并部到会参加。上店《员工园地》;

3、对下月的工作重点进行概括性阐述，鼓舞士气、统一思想

1、由各部门负责人对当月和上月内过生日的员工进行统计并上报

9、 每月的员工生日

2、员工生日派对定于双月月末准时举办，届时由店经理

餐饮行业店长工作计划篇五

管理工作不是单纯的照章办事，要以理服人，以德服人。“管”靠制度，“理”靠感染。员工犯错误，不能一味去批评、指责、处罚。重要的是对其进行教育，让他们反省自己的错误在哪里。及时进行改正，同样的错误下次一定不能重犯;多组织各类文体活动和培训课程，玩就玩个痛快，学就学个认真、踏实。在丰富员工文化生活的同时又能补充到知识能源，永葆企业活力。

首先，我们自己的思路要清晰，知道我们的`顾客群，明白我们的服务对象，制定我们自己的服务模式，知道我们的顾客最重要的要求，恰到好处的进行销售与维系，用心去感受，真诚去体验。

其次是我们要让宴席接待成为我们的先锋官，系统全面的做好各项细节服务工作，带动我们的中餐零点稳中攀升，并且让我们的婚礼策划人及司仪到全国各地去参加有关婚庆知识的学习与培训，使我们永发家园的婚礼做到，不拘一格。让每对新人都在草原兴发留下美好回忆，以此带动身边的亲朋好友，把平时的家庭聚餐、同事聚会、生小孩、过生日、过寿等宴请都来我们永发家园，并且能享受到家的感觉。

五常在我们的企业相对来说提的还是比较早的，但运用的如何、实施的如何，我觉得它与我们的执行力有直接的关系，我们的员工对此意识可能不强，但我们的管理人员必须有灌输、倡导、示范、检查、监督的意识，并对此有深刻的认识与体会，把它作为一项管理工具运用到工作中去，并与大家共同研讨此方法的好处，与以前的工作相比较，他们的思想就会慢慢改变，使员工形成自觉、主动的质量意识和规范意识，提高工作效率，提高服务质量。

在工作中我们每个人都需要新的能量补充，企业因员工的努力而发展，员工因企业的成长而进步。我们永发家园倾力为员工创造学习机会与氛围，大力支持、帮助、督促员工不断学习，成长进步。利用装修停业时间，为员工量身定做培训方案，使每一位员工都有新的知识补充，新的活力和新的激情，为我们企业发展做出努力，为我们自己的职业道路奠下坚实的基础。

安全是经营的基础，是我们工作的前提，每周四是我们的安全检查日，每餐的餐前、餐中、餐后检查一定要认真执行，水、电、液化气、企业财产等检查一定要落到实处，为企业一份安全保障，把所有的易耗品归类、量化，并认真妥善保管，坚决抵制长流水、长明灯、物品浪费，职工餐浪费现象。

设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整

齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

在20xx年的工作中，我们一定要按照工作计划严格认真执行每一项工作，把创新经营、创新管理、创新服务、创新出品，作为我们永恒的工作主题，让我们携手共进，再接再厉，再创新的辉煌！

2、年度工作计划，首先要让所有的员工清晰一年的工作重点，工作任务和工作内容，最重要的方向，一定要让我们所有的员工在新的一年里，有一个明确的方向！

4、年度工作计划需要查阅大量以前的工作数据，同时集合当前的形式和发展要求，结合所有年度的节日来进行制定，必须要结合实际，不然会空洞让人无法明了。

5、此资料还可用来作为各部门工作计划制定前的培训资料。

餐饮行业店长工作计划篇六

一、酒楼内部管理方面：

1、厨房的运营管理

(1)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年度不同时期节假日餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(2)与厨房密切配合，定期变换菜单，定期推出新菜，不断提高生产工艺和产品质量，使产品精益求精，推出后检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(3)督促厨师长搞好食品卫生、成本核算、供应标准等工作。每天掌握厨房食材供应与准备情况，与厨师长协调组织做好

相关工作。

(4) 督促厨师长做好出品部门卫生和安全工作，贯彻执行食品卫生制度，开展经常性的安全保卫、防火教育，确保生产安全。

(5) 与出品部主管定期分析营业成本，制定成本控制计划，并督促实施。

2、餐厅的管理

(1) 制定食品的销售毛利，严格控制好食品成本。

(2) 编写操作规程，提升服务质量，制定酒楼员工岗位职责和服务标准化程序，督促、检查酒楼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。

(3) 开展各级员工培训，提升员工综合素质。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，不断提高员工服务意识、服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(4) 制定各级管理人员和服务、工作人员的考核标准，认真考核部门管理人员的日常作业绩，以激发员工的士气和积极性。

(5) 组织服务技能竞赛，展示员工服务技能水平。评选竞赛成绩优良的员工加以奖励，使员工不断学习业务知识。

(6) 加强各项服务设施用具维修保养工作，安排专人负责，专人管理，职责分明，明确设施、用具的检查项目，定期、定时进行检查，保证设备设施能正常使用，减少故障事故。

(7) 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。

(8) 开餐前组织各推销人员及生产部门主管召开班前推销沟通会，了解当天菜式供应、沽清情况，以利更好地做好推销工作。

(9) 加强餐前服务环境、服务物资资源、卫生的检查管理工作，保证给顾客提供一个舒适的用餐环境及提高服务工作效率。

(10) 灵活安排服务人员班次，开市中加强人员调控，保证服务中的人手充足，确保服务质量。

(11) 加强现场监督，强化走动管理，妥善处理客人投诉，与客人建立良好关系，并每天组织召开班后总结会。

(12) 建立酒楼顾客意见收集制度，减少顾客投诉几率，如设立宾客意见表、服务意见簿、出品意见簿等。根据意见反馈信息，找出服务工作的不足，采取措施加强餐前控制和餐中控制，提高服务质量。

(13) 定期组织召开餐厅管理人员行政会，解决当前存在的问题，听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议。

(15) 检查餐厅及厨房的食品、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。

(16) 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，为顾客提供舒适、优质的用餐环境。

二、成本控制方面

1、制定能源费用(水、电、油、气)管理制度，维修保养制度、

监督制度、奖惩制度。

2、建立科学能耗合理使用标准，在各区域安装独立水表、电表，每月统计，一月后参考使用标准对节约能源的部门成绩按百分比给予适当奖励。

3、宣传、灌输节能观念，鼓励员工提节能的合理化建议，实行节能、节支的双向研究课题责任制。

4、严格验收把关，建立货品入仓储存制度，从采购-收货、验货-库存、保管-发货、盘点-加工制作-服务出售-销售收入，要求严格把好各个关口。

5、根据预订当天餐饮消费信息和预测当天餐饮消费的人数，根据计划采购进货，避免货物积压，影响资金运作。

6、编制原材料采购计划、建立采购审批流程，抓好采购管理工作，杜绝供求双方互相串通作弊，根据酒店行业通常作法，每半年更换一次采购员。

7、组织餐厅有关人员每月最少一次市场调查，了解和掌握市场原材料的品种、价格变化情况，准确确定各种菜品原材料的采购价格。

8、加强低值易耗品的使用管理，文具以旧换新方式进行，杜绝员工使用客用物资，及防酒楼物资失窃。

9、食品加工综合利用边角料，提高食品的出品率，如萝卜皮可以用于制作餐前小食。

10、为便于控制成本，客用食品与员工用食品应分开，有利于核算。

11、做好员工思想工作，杜绝员工偷吃。

12、培养员工“一岗多能”，如大型酒席人手不足可以调动后勤采购，工程等人员参与工作。

13、人员岗位编制要合理，要充分考虑到工作的需要，减少不必要岗位的设置，减少不必要管理层次的设置。

14、将控制食品成本的责任分解包干到各部门，按照“谁主管、谁领料、谁确认、谁签单、谁负责”的原则，实行分部门领料、进行成本核算和奖、罚的办法，对于超额完成当月计划任务又节约成本的，要给予相应的奖励，对于未完成当月计划任务或成本控制不好的，要进行相应的处罚，并做到当月兑现。

15、明确物品牌子、价格，食品原料一般包括食油、米、面、各类肉食品、蛋、禽、干鲜菜果、水产品和各种调料等，品种繁多，价格各异。

电脑打出库单外，还要用账本作好台账，并做到电脑与账本登记相一致，同时也为物品“先进先出、后进后出”避免积压过期变质和每月清仓查库创造条件。

17、酒楼所用点菜单或加菜单和散点卡财务部要对每天销售的菜品、酒水、饮料与账单进行审计核对外，还要核对点菜单或加菜单或散点卡的序号，防止跑账、漏账和逃账，给酒店餐饮增加成本，造成经济损失。

18、对于原材料的变质、损坏、丢失制订严格的报损报丢制度，并制订合理的报损率，报损由部门主管上报财务仓管，按品名、规格、称斤两填写报损单，对于超过规定报损率的要说明原因。

19、进货渠道应多种途径，青菜可以考虑到开平通一批发，野味江门酒楼自己批发，海鲜自己到沿海批发，控制成本，提高价格竞争力。

20、导入“六常”管理理念，结合自身经营实际，充分调动员工的自律性。“六常”其要义为：工作常研究，天天常整顿，环境常清洁，事物常规定，人人常自律，全员常营销。

三、营销方面：

1、受国家政策的影响，做好酒楼经营方向，要将(美味、特色、实惠)作为餐饮的发展方向。

2、了解餐饮市场信息及竞争对手的状况，做好本酒楼的餐饮服务定位，并督促大家实施。

3、对内协调各部门意见、工作，联络各大公司，团体，企业搞好关系。

4、利用各种媒体渠道(传单、短信、微信等、电台、电视、报纸等)广为宣传，增加酒楼的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

5、餐厅设计宣传手册，对餐厅风格、位置、电话号码、餐位数、服务方式、营业时间、各式特色菜点等的介绍。

6、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，销售酒楼产品。

7、要提升婚宴服务的质量，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，充分发挥本酒楼婚庆场地硬件优势，增加婚礼现场的气氛。

8、结合一年四季不时气节饮食养生理念，推出适合时令的养生菜点

9、发掘烹饪原料，打出品牌菜点，提高菜点的质量，创出本

酒楼特色出品。

10、以绿色健康、无污染，无公害、保健为主题开发产品。

11、不同季节利用环境资源，创制特色筵席，如蚝宴。

12、与本地影楼、婚庆公司合作，增加酒楼婚宴。

13、充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，制定喜庆筵席奖励提成方案，如本酒楼员工介绍喜庆酒席给予以相应提成。

14、充分发挥有利资源，多推出果汁类饮品类、小食类等高利润产品，对推销的人员给予一定比例的提成。

15、了解到本土客群的饮食喜好，应发挥本酒楼海鲜池的优势，应以当地野生海鲜为主。

16、制作有宣传本酒楼服务内容的纪念品(火机、钥匙扣)，如节日、生日等可以向客人或老顾客赠送礼品。

餐饮行业店长工作计划篇七

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《休闲部卫生标准》，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。

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，从人员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。

我们是休闲娱乐行业，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休闲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。

人员是企业的根本，所以对人员的培养，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，关注人员在工作生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让人员觉得受重视，有价值。满意的人员带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的人员。让我们一起关爱人员，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

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。

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人员，不增加人事成本。在不影响对客服服务的.前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

餐饮行业店长工作计划篇八

时光荏苒□20xx年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对20xx年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年xx月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6□xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在xx月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐饮行业店长工作计划篇九

反思20xx年，在过去的一年里，自己作为一名店长，但是在快餐店的经营上并没有起到太多的积极作用。当然，这也是因为在工作中我个人作为店长的经验不足，导致在经营上出现了不少的问题。尽管如此，在过去这一年还算是平稳的过来了。在吸收了这次的经验后，给了我很多的教训和经验，也算是有收获的一年吧。

目光向前看□xx年已经即将到达，作为店长，现在已经没有多少的时间让我慢慢的前进了，我必须好好的利用过去的经验，

在这一年里积极的推动餐厅的经营。以下是我个人的工作计划：

作为一家快餐店，相比起一般的餐馆，我们要显然是不能照搬经验的。在过去一年的经验累积中，我已经收集到了一些必要的经验。

首先，我们要搞清楚自己面对的消费群体。我们的xxx快餐店位处街口，人流量大，周围有不少的居民区和办公楼。经过统计，在过去我们主要面对的顾客群体是居民中中的小孩，以及不少的青年工作者。所以在经营上，我们应该针对这样一个群体做出优化！

第一，针对群体特点推出优惠套餐组合。青年群体主要的消费方向是汉堡以及油炸食品，而小孩，更加偏向于甜点和炸鸡。在菜单和活动的推出中，我们要针对这两个群体以及节假日情况制定活动。

第二，抓紧网络销售的重点，现在，由于社会节奏的加快，能在店内等待的人已经越来越少，所以我们应该顺应潮流，积极的在各大外卖平台做好推广，善于利用一些节日做些活动，并在店内做好互动，吸引周边的人气。

第三，加强员工的培训和锻炼，尽管是快餐，但是也不能随便便制作了事。群众的舌头是明锐的，作为餐厅，我们还是要追求在味觉上的提升！将基础打牢固！

在工作中，我对网络的经营是一大弱点，在周边商店都在积极的运用网络的力量力量的时候，我却因为对自己的不自信而导致犹豫不前，这导致自己错过了多少的机会。

为了要改正自己，我要在这一年里，积极的提升自己，加强自己的对于网络营销的知识，提升个人的能力，并对店内也加强管理要求。

一年的结束意味着新一年的开始，在全新的xx年，我要更严格的要求自己，努力的提升！在xxx这片区域打响我们xxx快餐店的名号！