

2023年新店厨师长开业筹备计划 婚礼筹备计划书(通用6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

新店厨师长开业筹备计划篇一

一、开餐饮店计划书前的准备：主要产品及服务、服务人群！

我想在学校开家早餐店，主卖米粉和粥。

学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去市里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。

学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。

那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。

我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧！学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就没吃过了，在学校的论坛上看到不少人攻击学校的食堂。

二、创业中：店铺的选址及租赁、店铺的装修设计、服务流程、宣传策划！

我准备租4间20平方的门面(那里全是平房，而且都是20平方左右)一月大概4000，厨房16平方应该够了吧，卫生间和杂物间共8平方。

简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门. 希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。

圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。

我认为大理石好清理，看上去也比较干净。

刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。

在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。

利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。

所以我的店里只有牛奶或豆浆卖9角钱，其他都卖整数，柜台正对门口，上方是菜单和本店主题“让一角钱传达你的爱”，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。

然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。

这样我还把慈善顺便做了。

早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。

中午大家一般都吃饭，所以我决定在中午搞促销，在中午12点半放首外文歌，尽量

选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。

晚上6点半同样。

三、费用的计算：装修费用、房租、工资、营业管理费等！

我得自己当店长，采购员，这样省下了一笔不小的钱。

厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。

洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工检学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的知名度。

要一名学徒也800吧，大概需要8万元，装修30000元(包括空调，厨房设备等)，首付房租3个月1，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气2000

税收杂项1000

说实话话原材料方面我还不太了解，不过我想过桥米线的生意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。

平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200

多位顾客。

新店厨师长开业筹备计划篇二

开业前的试运行往往是餐厅最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。餐厅总经理在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

一、持积极的态度

在餐厅进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分餐厅管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

二、经常检查物资的到位情况

前文已谈到了餐厅管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的餐厅往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。

三、重视过程的控制

开业前，餐厅的工作量非常大，各级管理人员要坚持在一线检查督导，控制作业过程，防止个别员工走“捷径”，损坏装修材料等。对一些设备的使用要在工程或场家的专业人员指导下进行。管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

四、加强对成品的保护

对餐厅地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时餐厅的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，餐厅管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对餐厅成品的保护，餐饮部管理人员可采取以下措施：

1、加强与装潢施工单位的沟通和协调，敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。

2、尽早接管餐厅包厢、宴会厅等区域，加强管理，要对餐厅内的设施、设备的保护负起全部责任，餐厅需对如何保护设施、设备做出具体、明确的规定。

五、加强对仓库和物品的管理

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，管理人员容易忽视对一些物品以及钥匙的管理工作，对物品的领用要建立严格的制度。

六、确定物品摆放规格

在接手了包厢、宴会厅后，餐厅总经理就要与大堂经理等一起马上确定摆台规范、物品摆放规格工作，并拍照制作标准化图案，进行有效的培训。对其他如备餐间、工作柜等也规范，以取得整齐划一的管理效果，使后期的服务都能按一定的秩序进行。这段时间如果不能形成统一，往往会造成服务员重复返工、餐厅布置无序的局面，需要较长时间才能调整过来。

七、工程部和餐厅共同负责验收

作为使用部门，餐厅的验收对保证后期质量至关重要。餐厅

在验收前应根据本酒楼的实际设计验收表，将需验收的项目逐一系列上，以确保验收时不漏项。餐厅应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。餐厅总经理在验收后，会将所有的问题分类列出，以方便安排施工单位的返工。

八、注意工作重点的转移，使餐厅工作逐步过渡到正常运转

开业期间餐厅工作繁杂，但餐厅总经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，应特别注意以下的问题：

1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。

2、建立正规的沟通体系。餐厅应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。

3、注意设备的保养。

九、加强安全意识培训，严防各种事故发生。

十、加强对餐饮内设施、设备使用注意事项的培训。

十一、加强餐饮菜肴的培训

特别是开业期间的菜肴、餐厅的主要特色菜等；很多餐厅开业很长一段时间，服务员对客人询问特色菜都无法回答，主要是培训不到位。厨师长要定期在例会上对服务员进行有针对性的培训。

十二、模拟开业日程安排

初级阶段：

前12天——熟悉环境。服务员进入场地，熟悉餐厅整体环境，要给予员工十分充足的时间。厨师进场后，对设备熟练使用。

前11天——熟悉台位。对餐厅布局、服务流程、上菜流程等予以熟悉。

前10天——熟悉菜谱。模拟点菜、迎宾等环节。厨房演练叫菜、出菜。

前9天——熟悉就餐。熟悉就餐的一系列工作。

提高阶段：

前8天——流程演练。在进一步熟悉的基础上，提高效率。

前7-6天——特殊情况处理。加强协调能力的培训；并适当提高劳动强度。

熟悉阶段：

前5-2天——熟练操作，完全掌握摆台、上菜、服务等各个环节，熟悉巩固。

筹备开业：

前1天——全面筹备开业

模拟开业阶段，要按正常运作召开班前例会，摆台、清理等；并在每次模拟后，召开分析会，并形成会议纪要。模拟开业的评审团一般由投资人、酒楼总经理、餐厅总经理、培训员、大堂经理等人员组成，客观评价餐厅和服务和出品，纠正错误码，保证开业后的正常营运。

在模拟开业后期，可邀请投资人、酒楼总经理等进行试菜，对菜式进行指导。

新店厨师长开业筹备计划篇三

在北方，筹办婚事以男方为主。整个过程繁琐又不可疏漏，每项工作必须有专人负责，并逐项落实到每个人的人头上。本人多年帮办婚事，总结一些详细套路，愿对大家有所帮助。

一、预定婚宴。负责人：

二、印制喜帖（请柬）。负责人：

三、必需品的购买。1、鞭炮；2、喜字；3、喜旗；4、红喜袋；5、喜糖；6、瓜籽；7、红纸；8、红布；9、火柴；10、气球；11、拉花；12、喷花；13、胶卷；14、影带；15、装饰戒指；16、礼金收纳簿；17、喜字印花塑料礼袋；18、塑料食品袋；19、红线；20、喜烟、21、小打气筒等。负责人：

四、新房布置。贴喜字（窗、门、床中央、行李等贴摆喜字）、窗帘安装、拉花装饰。红色为主，烘托喜庆气氛。负责人：

五、伴郎、伴娘。

六、婚车。1、先预定头车（宜选黑色、白色或红色的高档车），并于婚礼当日提早到花店装扮婚车头车。负责人：

2、定准其它接新亲车辆。（1）整体用车总数定准。负责人：

（2）车辆到达时间地点的安排。负责人：

（3）重要贵宾及双方父母的接送事宜，应留有1—2部机动车辆。负责人：

3、婚车路线设计。既要避开易塞车路段，还要顾及不可走“回头路”的好意头。负责人：

七、预定鲜花。婚礼前一天下午到花店取新娘的头花。结婚当日提早到花店装扮婚车头车，以及取手捧花，并负责将手捧花交至新郎手中。负责人：

八、预定离娘肉。婚礼前一天提前预订离娘肉（两根或四根肋骨均可），粉二把，筷子二双，整根大葱2棵，用红线分别缠好。婚礼当天提早取好，用红纸包好，带至饭店。新亲就餐结束离席前交给女方母亲。负责人：

九、接嫁妆。婚礼前一天下午接嫁妆。1、接嫁妆人员：新郎、摄像师、摄影师、亲戚朋友等6人左右。负责人：

2、接嫁妆车辆：大头宝、面包车各一辆、小车1—2辆。负责人：

3、电器嫁妆包装上贴上红喜字，放在大头宝车上，喜字面朝外，便于录像、照相。负责人：

4、男方赏钱。给挂门帘的小孩赏钱，每位50—100元。负责人：

十、压房。婚礼前夜压房（新郎和双方父母健全的未婚年轻男性）。负责人：

十一、婚礼当日起早，新郎提前化妆。负责人：伴郎

十二、迎娶新娘。1、新郎手捧鲜花随迎亲车队迎娶新娘。负责人：伴郎（负责提醒）

2、迎亲车队出发前燃放鞭炮。负责人：

3、迎亲车队出发同时电话通知女方车队大约到达时间。负责人：伴郎

4、迎亲车队到达女方住处，新郎向新娘献花，以示爱意。负

责人：伴郎（负责提醒）

5、新人双双向女方父母敬茶。负责人：伴郎伴娘（负责提醒）

6、女方母亲亲自为新人端上红枣莲心汤，意寓永结同心，早生贵子，或亲自为新人端上鸡蛋龙须面（煮龙须面时渥几个鸡蛋），意寓白头偕老，后代绵延。新郎接过，将面和鸡蛋送至新娘口中，然后新娘接过再夹面和鸡蛋送至新郎口中。
负责人：伴娘（负责提醒）

7、新亲车队启程同时电话通知男方到达男方住处或新房时间。
负责人：伴郎

8、新亲车队到达男方住处或新房时，男方亲友燃放鞭炮。负责人：

8、新人双双向男方父母敬茶。负责人：伴郎伴娘（负责提醒）

十三、婚礼当日，男方亲友燃放鞭炮和给新郎新娘撒花等。

1、新亲车队到达男方住处或新房楼前时燃放鞭炮。负责人：

2、新亲车队到达饭店门前燃放鞭炮。负责人：

3、新亲车队到达新房和饭店新郎新娘下车、主持人宣布新人入场时给一对新人撒花。负责人：

十四、招待主管。最好由熟悉男女双方的亲友、领导人担任，引导来宾入座。

1、新房招待主管工作：新亲看新房时预备糖、瓜子、富士红苹果、红糖水招待（也可用可乐代替）。负责人：

2、餐厅招待主管人员工作：

(1) 婚礼前一天下午或婚礼当日清晨，提前将白酒、啤酒、饮料、糖果、瓜籽、糖送至餐厅。负责人：

(2)、餐厅门前贴喜字、餐桌摆放糖和烟（每桌十颗或一盒烟）、瓜籽、饮料、酒等。负责人：

(3)、摆放新亲席、战友席、同事席、同学席、老亲席等标示，并负责引位。负责人：

4、上2至4个菜以上时将糖果盘撤桌装袋；婚宴结束时，将剩菜分类整理装入事先准备好的食品袋。负责人：

5、酒、烟、饮料的保管。负责人：

十

新店厨师长开业筹备计划篇四

1. 婚礼筹备计划

1.1. 决定婚礼日期、地点、仪式及婚宴方式

1.2. 确定婚礼预算

1.3. 草拟客人名单

1.4. 召集好朋友讨论婚礼计划

1.5. 确定伴郎、伴娘

1.6. 确定主婚人、证婚人

1.7. 成立婚礼筹备组

1.7.1. 召开kick-off项目启动会

1.7.2. 制定婚礼项目计划书

1.7.3. 明确筹备组分工

2. 婚礼前准备

2.1. 与婚礼的所有项目干系人沟通

2.1.1. 就婚礼筹备计划和进展与父母沟通

2.1.2. 发喜贴给亲友

2.1.3. 电话通知外地亲友

2.1.4. 网上发布结婚通知

2.1.5. 再次确认主、证婚人

2.1.6. 及时反馈亲友受邀信息

2.1.7. 对于重要亲友再次确认

2.2. 结婚物品采购

2.2.1. 新家布置用品

2.2.1.1. 家电、家具

2.2.1.2. 床上用品

2.2.1.3. 彩色气球

2.2.1.4. 彩灯（冷光）

2.2.1.5. 纱

2.2.1.6. 蜡烛

2.2.1.7. 胶布

2.2.1.8. 插线板

2.2.1.9. 其他物品

2.2.2. 婚礼用品订购

2.2.2.1. 新郎新娘婚纱礼服

2.2.2.2. 结婚戒指

2.2.2.3. 新娘化妆品

2.2.2.4. 喜贴、红包、喜字

2.2.2.5. 彩带、拉花、喷物

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](#)

新店厨师长开业筹备计划篇五

一、各位父老乡亲：

今天，是我和妻子新婚大喜的日子，历经了几年你追我赶的辛苦，今天的结合真是来之不易。所以，为了牢记这个美好时刻，珍惜这段美好姻缘，让老婆的家人放心，也让各位亲朋好友放心，现在宣誓为据：

第一，坚持老婆的绝对领导。家里老婆永远是第一位，孩子第二位，小狗第三位，我第四位。

第二，认真执行“四子”原则，对老婆像孙子，对岳母像孝子，吃饭像蚊子，干活像驴子。

第三，爱护老婆，做文明丈夫，做到“打不还手，骂不还口，笑脸迎送冷面孔。”

第四，诚心接受老婆感情上的独裁，“不要和陌生人说话”，尤其不能跟陌生女人说话。当然，问路的老太太除外。

第五，坚持工资奖金全部上缴制度。不涂改工资条，不在衣柜里藏钱。不过，每月可以申请领取500元零花。（日元）。

第六，积极响应“六蛋”号召。只能看老婆的脸蛋，出门前要吻脸蛋，睡觉要贴着脸蛋。老了，决不能喊她“变蛋”，老婆骂“混蛋”，我就是“软蛋”。

二、爱情是神奇又美妙的，我是幸运又幸福的，因为你为我编织了她；因为有缘无分，我们相遇了，却不能相爱，但是一见你就会笑，不见你就会想。

你的好，深深地吸引着我；你为我做的事，让我偷偷地喜欢上了你；你轻轻的一吻，就可以打动我的心。

虽然我们遭遇了太多的风风雨雨，最终我们看见了彩虹；真是缘靠天定，分靠人为，我们相爱了。

我希望我们能拥抱的时候，不只是肩并肩；我们能亲吻的时候，不只是手牵手；我们能在一起的时候，不要轻易地分开。

亲爱的，让我们共同分享彼此的幸福快乐；如果有痛苦难过，请把一切罪过都让我一个人来承担；因为——我爱你！

三、“在党的亲切关怀下，我和(新娘的名字)在以经济建设为中心的革命道路上相识相知，结成了志同道合的革命伴侣，在此我郑重宣誓：和彩虹同志永远跟着党走，忠诚于党给我们的婚姻，永不叛党！顺便发布两条纪律：

新店厨师长开业筹备计划篇六

目的’：对于新城市新餐厅通过开业前的行销活动进行品牌宣传，提升牛契的知名度，为我们在当地创立第一品牌打下基础。新店开业前，餐厅的主要工作就是宣传和介绍牛契潮汕牛肉火锅“和每一片牛肉约定呈现它最美的味道+纯天然更健康”的消费理念，聚焦于“专注潮汕牛肉20年”打造最正宗的潮汕牛肉火锅第一品牌。

网络营销：微信+微博+qq□装修期间，先做门头设计装修打出品牌及类型。

新店开业企划工作时间表

1、商圈拜访

2、开业前行销活动

__针对进入新城市的餐厅：

——提前1个半月登报招募海报，借招募海报进行品牌宣传(如可行借登报招募开始进行品牌宣传。)

——餐厅开业前45天市场总经理、督导、餐厅店总需与开发部门沟通，了解该城市集客点、消费力水平、餐厅商圈范围、预计sales目标及与市场部沟通提前一个月做好宣传计划。

——在开业前一个月如有可能要在当地最有影响力的报纸上进行牛契潮汕火锅的宣传(如品牌、历史、产品等)。

__开业前餐厅对外宣传

锅“和每一片牛肉约定呈现它最美的味道+纯天然更健康”的消费理念，聚焦于“专注潮汕牛肉20年”打造最正宗的潮汕牛肉火锅第一品牌。

1)通过在餐厅门口海报宣传

2)通过在商圈发开业讯息及生日餐会讯息的dm宣传3)通过学校收集小朋友资料

1、礼品兑换

2、高峰前的才艺表演(邀请当地的学校小朋友)，聚人气

三、开业后期：

1□2□3□4□

开业半个月后外卖宣传，方便居民用餐，提升餐厅营业额；

需要市场部支持内容：

1、开业宣传单设计(5万张)

2、招聘海报设计

3、开业讯息海报

4

、广告伞设计及采购

5、开店礼品设计及采购

6、开业小活动策划

7、外卖卡的设计及印制(1万张)