

最新餐饮营销月度工作计划(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

餐饮营销月度工作计划篇一

新的一年，新动态，在20年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满，舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20年的三月份—四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品，20年我们将紧紧围绕酒店“情满，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降

低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

返回目录

餐饮营销月度工作计划篇二

一、打好经营基础餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下工夫。这是餐厅经营的两个基本点。餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

二、经营要有创新

思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应该专业化。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。

餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。

文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且星级越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

三、做好餐厅内部营销

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的最好形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。

其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。

再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。

所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

[返回目录](#)

餐饮营销月度工作计划篇三

为了更好地使餐厅酒店20年下半年得到更多消费者的认同与青睐，我们特结合各餐厅酒店的营销策略方案进行了总结，

现制定下半年餐厅酒店七点营销技巧，希望对下半年的营销策略有很大的帮助。

一、菜单推销

餐厅酒店的名字、店徽、店服，具有独特风格的建筑物，富有地方特色风味的佳肴或饮料等，都有助于突出饭店的形象，菜单是推销的最佳途径。从餐厅经营的角度出发，菜单上的所有食品中有两类菜品应得到特殊对待。

- 1、能使餐厅扬名的菜品-应有特色且价格不能太贵。
- 2、愿意多销售的菜品-价格高、毛利大、易烹制。

对重点菜肴的推销可通过字体、色彩、位置以及文字、图片作特殊处理。

二、员工推销

餐厅的每一个员工都是推销员，他们的外表、服务质量和工作态度都是对餐饮产品的无形推销。

- 1、制服-制服会给人以清洁感、统一感;同时还可以起到广告的作用。
- 2、个人卫生-良好的个人习惯和清新的精神外表，能感染客人使其乐意接受服务并经常光临。
- 3、举止和言谈-主要包括走姿、站姿、手势、目光、言谈、微笑六个方面，它体现员工内在素质和精神面貌。
- 4、服务质量-主要体现在服务技巧和服务态度等方面，以优质服务吸引更多的客源。

三、餐厅推销

- 1、根据不同对象、不同宾客适时推销。
- 2、既是项顾客提出合理建议。
- 3、根据不同顾客推销菜肴、饮品。
- 4、结合菜肴加强酒类饮品的推销。
- 5、主动询问。
- 6、现场演示吸引顾客。
- 7、适时向宾客推销饭店的其他服务项目。
- 8、推销工作注意事项

- 1) 严禁强迫推销；
- 2) 推销要有针对性

四、特殊活动推销

- 1、特殊活动推销的时机 清淡季推销 季节性推销演出型。
- 2、特殊活动推销的类别： 艺术型 娱乐型 实惠型。
- 3、举办活动的要点：话题性、新潮性、新奇性、单纯性、参与性。
- 4、节日活动推销：中秋节餐饮店营销策略、餐厅端午节营销方案、 主题餐厅经营管理、20年中秋国庆促销活动。

五、赠品推销：商业赠品-针对大客户

- 1、餐厅赠品的类别：个人赠品；广告性赠品；奖励性赠品。

2、赠品的要求

1) 符合不同年龄消费者的心理需要;2) 礼品的质量要符合餐厅的形象。

3) 赠礼品附卡片。

4) 包装精致。

5) 气氛热烈。

六、展示推销

展示食品是一种有效的推销形式，可以采用原料展示推销、成品展示推销、餐车推销以及现场烹调展示推销等方法。

七、其他推销

1、儿童推销：家庭活动多以儿童为中心，可采用提供儿童菜单、提供为儿童服务的设施、赠送儿童小礼物、儿童生日推销等方法。（该项在上半年的时候可以在六一儿童节的时候做重点策划，当然下半年也同样可以利用这种推销方法，不一定要六一儿童节才能进行这种推销法）

2、试吃：该项可以根据餐厅酒店的具体情况来进行确定。

3、顾客参与推销。

4、酒瓶挂牌推销。

5、知识性服务。

6、附加服务-在接受服务的同时可享受到额外的服务。

7、外带 ;推销。

8、赊销促进推销：注意赊销的风险，应选择效益好、信誉高的企事业单位为推销对象。

9、餐饮特色促销许多餐厅因为菜品有特色，用餐形式有特色，餐厅建筑、装饰新奇、服务方式超前等而取得成功。

一 关于门店和公司

1、配合公司的上半年的计划，为下半年迎接我们的旺季，在七月底做好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，下市前准备好年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20年的流行趋势增加相应的新品种。

二 关于店

店在暂停营业半年后于十月将以全新的面貌重新开业，鉴于路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有

别于其他几家分店，我们将以\\--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排：

1，通过对一些和路店地理位置，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，在十月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

3，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！

4，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。

5，针对店，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。

6，在10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。

餐饮营销月度工作计划篇四

2021年我小学财务方面所取得的成就将成为2021年将财务工作做得更好的动力。2021年将继续以树立正确服务思想和认

真抓好常规工作为宗旨，特制定出小学财务工作计划。

一、树立正确服务思想：

根据财务工作要求，结合我校的具体情况，严格执行财务法律、法规，加强财产管理，勤俭节约，科学合理使用资金，以最大限度的争取资金，改善办学条件，使之达到新的办学标准，为学校的教育教学提供良好的物质保障。后勤全体人员本着求实、创新、到位和科学的原则，全心全意地为学校广大师生服务。

二、真抓好常规工作：

(一)财务工作：

1、在2021年财务工作计划中，学校要准确做好年度预算工作，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保实现收支平衡。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到底码清楚，信息准确，每月向校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、协同教导处搞好助学金、减免教科书费的工作。

4、要求会计、出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

(二)设施设备的管理及使用：

1、加强资产总量管理，完善各专室借阅、使用制度规则，提高现有仪器设备的利用率，实验开出率。

2、定期对各专室设备使用、管理等情况进行检查，及时记录和处理。

3、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

(三)学校食堂工作：

1、食堂管理员和炊事员，从购买、食品与菜搭配、食品存放、卫生等严格按照要求做，解决好教职工午饭问题，严防食物中毒。

2、完善食堂的设施配备，购买消毒柜等。

(四)落实安全工作，严防事故的发生：

1、每学期在开学前对学校建筑、锅炉、电线、专室进行全面安全检查，把发现的隐患及时上报校长。

2、做好学校的防汛工作，成立以校长为首的领导小组，安排防汛值班人员和成立抢险队伍，并在汛期前进行大检查，做到有备无患。

3、做好假期的值班安排工作，以防学校被盗。

4、与后勤人员签订安全责任书，使之2021年后勤工作计划明细，人人参与安全管理。

(五)做好学校的绿化美化工作，使学校变的越来越美好。

1、作好对花草树木进行全面修剪，浇返青水等工作。

2、对不利于花草生长的花池土壤进行换土、实施底肥。

3、协同德育主任抓好环境卫生工作。

餐饮营销月度工作计划篇五

为了更好地使餐厅酒店下半年得到更多消费者的认同与青睐，我们特结合各餐厅酒店的营销策略方案进行了总结，现制定下半年餐厅酒店七点营销技巧，希望对下半年的营销策略有很大的帮助。

一、菜单推销

餐厅酒店的名字、店徽、店服，具有独特风格的建筑物，富有地方特色风味的佳肴或饮料等，都有助于突出饭店的形象，菜单是推销的最佳途径。从餐厅经营的角度出发，菜单上的所有食品中有两类菜品应得到特殊对待。

- 1、能使餐厅扬名的菜品-应有特色且价格不能太贵。
- 2、愿意多销售的菜品-价格高、毛利大、易烹制。

对重点菜肴的推销可通过字体、色彩、位置以及文字、图片作特殊处理。

二、员工推销

餐厅的每一个员工都是推销员，他们的外表、服务质量和工作态度都是对餐饮产品的无形推销。

- 1、制服-制服会给人以清洁感、统一感;同时还可以起到广告的作用。
- 2、个人卫生-良好的个人习惯和清新的精神外表，能感染客人使其乐意接受服务并经常光临。
- 3、举止和言谈-主要包括走姿、站姿、手势、目光、言谈、微笑六个方面，它体现员工内在素质和精神面貌。

4、服务质量-主要体现在服务技巧和服务态度等方面，以优质服务吸引更多的客源。

三、餐厅推销

1、根据不同对象、不同宾客适时推销。

2、既是项顾客提出合理建议。

3、根据不同顾客推销菜肴、饮品。

4、结合菜肴加强酒类饮品的推销。

5、主动询问。

6、现场演示吸引顾客。

7、适时向宾客推销饭店的其他服务项目。

8、推销工作注意事项

1) 严禁强迫推销；

2) 推销要有针对性

四、特殊活动推销

1、特殊活动推销的时机清淡季推销季节性推销演出型。

2、特殊活动推销的类别：艺术型娱乐型实惠型。

3、举办活动的要点：话题性、新潮性、新奇性、单纯性、参与性。

4、节日活动推销：中秋节餐饮店营销策略、餐厅端午节营销

方案、主题餐厅经营管理、20年中秋国庆促销活动。

五、赠品推销：商业赠品-针对大客户

1、餐厅赠品的类别：个人赠品；广告性赠品；奖励性赠品。

2、赠品的要求

1)符合不同年龄消费者的心理需要；2)礼品的质量要符合餐厅的形象。

3)赠礼品附卡片。

4)包装精致。

5)气氛热烈。

六、展示推销

展示食品是一种有效的推销形式，可以采用原料展示推销、成品展示推销、餐车推销以及现场烹调展示推销等方法。

七、其他推销

1、儿童推销：家庭活动多以儿童为中心，可采用提供儿童菜单、提供为儿童服务的设施、赠送儿童小礼物、儿童生日推销等方法。（该项在上半年的时候可以在六一儿童节的时候做重点策划，当然下半年也同样可以利用这种推销方法，不一定要六一儿童节才能进行这种推销法）

2、试吃：该项可以根据餐厅酒店的具体情况来进行确定。

3、顾客参与推销。

4、酒瓶挂牌推销。

- 5、知识性服务。
- 6、附加服务-在接受服务的同时可享受到额外的服务。
- 7、外带;推销。
- 8、赊销促进推销：注意赊销的风险，应选择效益好、信誉高的企事业单位为推销对象。
- 9、餐饮特色促销许多餐厅因为菜品有特色，用餐形式有特色，餐厅建筑、装饰新奇、服务方式超前等而取得成功。

一关于门店和公司

- 1、配合公司的上半年的计划，为下半年迎接我们的旺季，在七月底做好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，下市前准备好年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20年的流行趋势增加相应的新品种。

二关于店

店在暂停营业半年后于十月将以全新的面貌重新开业，鉴于路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以\\一三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排：

1，通过对一些和路店地理位置，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，在十月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

3，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！

4，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。

5，针对店，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。

6，在10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。

返回目录