

餐饮店长开场白 餐饮店长年会致辞(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

餐饮店长开场白篇一

尊敬的各位领导、各位同仁们：

大家好！

我们共实现发卖 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的x%[]在往后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个年夜型节沐日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销打算，力争发卖达到预期方针，我还会着重以下几项工作：

操作门店月会或交接班会议的时刻对全体员工(搜罗促销员)的处事意识进行不按期的培训，不要老是将“顾客是天主”这名话挂在嘴边而不支出步履， 要将顾客算作我们的.亲友老友来处事，因为我们不知道若何处事天主却懂得若何处事我们的亲友老友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次发卖在不损害公司益处的前提下尽量最年夜限度知足顾客的要求。

在xx街道年夜巨藐小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市道积都是跨越200平米的，因为他们现金采购，新品上的快且价钱又比我们廉价，地舆位置也比我们好，

若何让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想清洁整洁的购物情形，亲本文来历：友好的处事立场，精采的售后处事，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都长短常主要的身分，若何将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周必然为卫生洁净日，办公室不按期进行周全搜检，陈列方面，要求员工一律按陈列的五年夜原则，力争美不美观、便捷。

跟着全球经济严冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，今朝并没有降低，我们应意识到今朝的危机和严重，正视面前的坚苦，理解企业的危机措置和抉择妄想，巨匠献计献策，与企业情投意合，判定战胜坚苦的抉择信念和决心。严重的经济形式下，企业最主要的是要解决若何“开源”和若何“节约”的问题，我认为，“开源”首要涉及公司焦点推出的一些主要投资规化和宏不美观的轨制调整。所以，我想注重讲讲关于“节约”的问题。若何才能节约？以公司为焦点奉行各类精益化的打点体例，提高效率，降低各类华侈，“随时随地的，上至总司理，下至一名通俗员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的操作一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的空气。

(一)：有用节制人员费用，节制没需要的员工加班，削减加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基本上削减照明的日光灯，节制好空调的开放时刻和温度。

(三)：科学计较库存商品，库存商品是占用资金最年夜的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增添商品的采购费用，而库存太多，不仅占用年夜量的资金，而且会发生更多的仓储保管费用，甚至因为商品发卖不畅而造成年夜量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要一再操作，或者亲手建造，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，按照商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产物怕潮湿，是以不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食物。有时商品快要接近保质期时，要判定降价促销，以避免更年夜的损失踪。

总之，坚持“开源节约”的原则，加年夜防损力度，最年夜限度为公司争夺利润。

将每月的发卖打算分化到每个组(食物组、非食物组与精品柜)，严酷实施绩效查核，让员工月收入与发卖挂钩，发卖好工资拿的高，反之工资就会低，真正浮现多劳多得。每个月向全体员工搜聚促销的好点子，阐扬全员积急性，力争完成各项指标。

餐饮店长开场白篇二

各位来宾：

大家好！

感谢大家今天能够来到这里，参加我餐厅的开业典礼仪式，你们的到来让我的餐厅蓬荜生辉，真是让我特别的有荣幸。我的餐厅历时一年整，从盘下这个房子，到设计装修，整整一年，在今天终于完工，成功到展现在大家的眼前。

这家餐厅是我所有的心血，是我未来要发展的目标，所以在场的到来，我是真的无比的激动，感谢大家愿意同我一起见证它的开业。在此，我要感谢这一年对我帮助我的人，感谢xxx□xxx的投资，是你们的慷慨解囊，我才能有资金去建设它。感谢我的朋友xxx□xxx□是你们的努力贡献设计想法，不断的帮我去花费心思，餐厅才有现在这样的美好。开这家餐

厅，是我几年前就有的想法了，我想要把家乡的特俗菜系带到这个城市发展，让家乡的菜系走出来，走进城市，让大家都品尝到它们的'美味，这是我对家乡的特别感情。所以我这个愿望在今天终于实现的那一刻，我的心情是激动的，是兴奋的。

餐厅开业，不是我一个人的事情，是在场帮助我和跟我有合作的人一起的事情，未来它的发展还要靠我们一起去努力，在这里面投了资金、贡献了力量的人，我都不会忘记，我会牢牢的记住的，因为没有你们的帮忙，我多年的梦想是不会这么快就被实现的。所以我在今天一定要对你们表示感谢，感谢大家当初愿意帮我，不计较过失，我能认识大家，也是缘分，那么我将继续把这份缘分续下去，愿未来随着餐厅的发展，我们的情谊只会更xx自助餐厅的建成，首先要感谢的是我的老婆，是她支持我做这件我一直都想要做却不敢做的事情，是我的老婆告诉我，年轻的时候不去尝试一下，等到老了一定会后悔自己有很多想做的事情没有去做。是啊!虽说我开这个餐厅是想要盈利挣钱，但是这更是我的梦想啊，梦想不就是实不实现也一定要去试一试吗?哪怕不是梦想，人生就一次，为什么不去多做一些自己喜欢的事情呢!就这样，我开始筹划餐厅的修建了。

我们xx自助餐厅的建成是凝聚了所有建设者的汗水的，也凝聚着我的亲朋好友以及我老婆亲朋好友的理解和支持，凝聚着上级领导对我的关心与厚爱，在这个激动人心的时刻，请允许我向所有的来宾朋友们鞠一个躬，谢谢你们，谢谢你们的支持和厚爱，没有你们，我们的xx自助餐厅不会出现。

不知道在座的朋友是不是都那么的爱美食哈，我是一个特别热爱美食的人，我从南到北去旅行，每到一个城市，我最先去的是那座城市的菜市场，我想要去看看有什么最新鲜的食材，也想买回家试试将其变美味。这一想法促使了我开一家餐厅。

又是什么促使我开一家自助餐厅呢?是我以前还在上学时，去一个单位实习，那个单位的食堂里面就是自助餐的形式，每天都有从不重样的食物在等着我工作结束了之后去吃，这让我这个美食爱好者能够不用选择，就能吃到自己想吃的食物，唯一要做的就是每一种美食都只吃一点点就可以了。如果开一家普通的餐厅，一定还是会有像我这样爱好美食的食客为了吃到自己喜欢的菜而不惜花费血本点一桌子的菜，这样不仅浪费了食物，也浪费了自己的金钱以及我们餐厅工作人员的心血，所以我将我的这家餐厅打造成了一家自助餐厅，也就是现在模样了。

今天大家就能够尝一尝我们店的手艺了，每一种料理都可以尝一点点哦!谢谢大家!

餐饮店长开场白篇三

xx公司的全体员工们:

晚上好!

首先，热烈祝贺亚商年会取得圆满成功!同时，热切祝福亚商再创辉煌!

昨夜，华灯璀璨，歌舞昂平，我们亚商人欢聚一堂，共庆年会。昨夜，对深圳片区来讲，无限荣耀、无限骄傲、激情四溢、荡气回肠。昨夜，我们收获荣誉与荣耀、收获了欢声与笑语、收获了幸福与感动。昨夜，所有亚商人见证了我们深圳片区囊括各种奖项的殊荣，所有亚商人感受了我们深圳片区组织的团结合作，所有亚商人体会了我们深圳片区凝聚力的滂沱气势，所有亚商人感染了我们深圳片区热力无限激情四溢的气氛。昨夜，定当是个不眠之夜，亚商深圳片区象一颗夜明珠，光芒耀眼。昨夜，定当是个难忘之宵，亚商深圳片区满载荣誉而归，星光璀璨。昨夜.....

作为深圳片区的班长，内心感动的太多太多，想要感谢的太多太多：

首先，我代表深圳片区所有学员感谢亚商给我们提供了这样一个广阔平台！在这里我们得到了：宝贵的知识、纯洁的情谊、无比的欢乐、耀眼的荣誉。感谢亚商！

其次，我代表深圳片区所有学员感谢亚商所有幕后工作人员的辛勤付出！你们就像天使一样美化我们的心灵之花，你们就像园丁一样灌溉我们的成长之苗，你们就像春蚕一样为我们奉献着青春，你们就像蜡炬一样为我们燃烧着自己。感谢亚商所有幕后工作人员！

餐饮店长开场白篇四

尊敬的列位率领、列位同仁巨匠好：

我们共实现发卖 n 万元，毛利额达 n 万元完成总指标的*%，在往后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个年夜型节沐日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销打算，力争发卖达到预期方针，我还会着重以下几项工作：

操作门店月会或交接班会议的时刻对全体员工(搜罗促销员)的处事意识进行不按期的培训，不要老是将“顾客是天主”这名话挂在嘴边而不支出步履，要将顾客算作我们的亲友老友来处事，因为我们不知道若何处事天主却懂得若何处事我们的亲友老友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次发卖在不损害公司益处的前提下尽量最年夜限度知足顾客的要求。

在××街道年夜巨藐小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市道积都是跨越200平米的，因为他们现

金采购，新品上的快且价钱又比我们廉价，地舆位置也比我们好，若何让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想清洁整洁的购物情形，亲本文来历：友好的处事立场，精采的售后处事，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都长短常主要的身分，若何将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周必然为卫生洁净日，办公室不按期进行周全搜检，陈列方面，要求员工一律按陈列的五年夜原则，力争美不美观、便捷。

跟着全球经济严冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，今朝并没有降低，我们应意识到今朝的危机和严重，正视面前的坚苦，理解企业的危机措置和抉择妄想，巨匠献计献策，与企业情投意合，判定战胜坚苦的抉择信念和决心。严重的经济形式下，企业最主要的是要解决若何“开源”和若何“节约”的问题，我认为，“开源”首要涉及公司焦点推出的一些主要投资规化和宏不美观的`轨制调整。所以，我想注重讲讲关于“节约”的问题。若何才能节约？以公司为焦点奉行各类精益化的打点体例，提高效率，降低各类华侈，“随时随地的，上至总司理，下至一名通俗员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的操作一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的空气。连系自己的工作现实，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有用节制人员费用，节制没需要的员工加班，削减加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基本上削减照明的日光灯，节制好空调的开放时刻和温度。

(三)：科学计较库存商品，库存商品是占用资金最年夜的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增添商品的采购费用，而库存太多，不仅占用年夜量的资金，而

且会发生更多的仓储保管费用，甚至因为商品发卖不畅而造成年夜量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要一再操作，或者亲手建造，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，按照商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产物怕潮湿，是以不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食物。有时商品快要接近保质期时，要判定降价促销，以避免更年夜的损失踪。

总之，坚持“开源节约”的原则，加年夜防损力度，最年夜限度为公司争夺利润。

将每月的发卖打算分化到每个组(食物组、非食物组与精品柜)，严酷实施绩效查核，让员工月收入与发卖挂钩，发卖好工资拿的高，反之工资就会低，真正浮现多劳多得。每个月向全体员工搜聚促销的好点子，阐扬全员积急性，力争完成各项指标。

餐饮店长开场白篇五

尊敬的各位来宾，集团公司领导，各位同事朋友们，新年好！

欢声辞旧岁，笑语迎新年，在今天这个喜气洋洋的日子里，我首先代表旅游公司领导班子和全体员工向集团领导和各位来宾、朋友致以诚挚的节日问候！向长期关心和支持公司发展的所有领导表示衷心的感谢！向在座各位并通过您们向您们的家人和朋友致以我新年最美好祝福：祝大家身体健康！幸福吉祥！万事如意！

首先，我们聆听了集团纲领性发展计划；刚才，我们又认真学习了来年工作的具体部署，无一例外都对公司的未来提出了新的要求新的希望，我深感发展令人鼓舞，目标振奋人心，

经营重任在肩，干劲信心十足。

回顾20xx年公司工作，开业筹建、景区管理、营销拓展、手续办理、工程收尾，是我们工作的五个重点。通过20xx年全体员工上下齐心，集思广益，圆满完成了领导班子及员工队伍的组建工作，抓好了员工基本劳动技能培训和职业道德教育，顺利实现了日常工作及劳动纪律的建章立制，确保了景区管理无事故，企业经营无差错，基本完成了全年工作目标，并获得了中国宗教旅游委员会年度评审的“世界道文化观光游览圣地”荣誉称号。总结20xx年工作，景区建成营业是亮点，更是景区发展史中的一个里程碑。这一亮点，离不开公司全体员工的努力勤勉，踏实肯干，更离不开为景区18年来的辛苦付出，以及各位领导、社会友好协作单位的关心、支持和帮助。在此，我代表公司领导班子向各位领导、同事、员工们致以崇高的敬意和诚挚的谢意谢谢你们了！

一元复始，万象更新。随着20xx年远去□20xx年的到来，在集团公司领导描绘的新希望中，已经勾勒并承载起我们新的梦想。因此□20xx年是创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将牢记集团15年的发展史，牢记景区18年化蛹成蝶的喜悦和辛酸，克服风雨坎坷，迎难而上，团结协作，以切实搞好景区品牌建设为抓手，以搞好景区营销推广为着力点，牢固树立服务意识，大局意识，实干意识，为制定的企业目标而不懈努力。

为此□20xx年公司将重点干好如下四件事情：

第二、搞好景区营销拓展工作。在继续推进20xx年营销方式基础上，积极拓展渠道销售，合作旅行社上30家，努力做好团体组团服务工作，实现50000人次的团队游客市场。采取区域联合经营措施，重点搞好和某旅游景区的联合推广经营合作，利用物管协会、自驾俱乐部和其他组织单位等，多渠道多批次组织推进春、夏、秋的季节性自驾游，稳步做好散客

市场推广工作，努力实现50000人次的散客营销任务。其次，搞好渠道销售商的推广工作，实现20万人次游客量，稳步推进国际游客推广渠道。

第三、搞好景区品牌建设推广。除了搞好刚才集团领导对我们的具体要求之外，我们还要重点搞好“一碟、一册、一书”的编撰和印制工作。“一碟”就是做好景区的宣传光碟；“一册”就是做好景区神像和景点文化的宣传纪念画册；“一书”就是准备组织或邀请一些知名文人或草根文人到景区，撰写诗、词、歌、赋、散文、小说，然后集结整理出书，用于增强景区文化宣传力度，树立景区文化的沉淀厚度。

第四、建章立制，规范管理。重点狠抓景区文化管理建设，理顺营运模式，拓展景区泛经营项目，形成各项目良性互动经营。从各方渠道反应看，景区规范管理工作，核心在文化挖掘和管理，重点在旅游服务，两者缺一不可。因此，只有建立起规范的营运景区，通过景区核心文化的沉淀，配合文化习惯的群众培养，才能逐步形成景区宣传口碑，才会有强大的营销市场，才会有景区发展的鼎盛未来。

古人云：器大者声必闳，志高者意必远。景区这个“器”很大；集团描绘的发展蓝图，“志”很高。我们面对准备“上市”的要求，面对这“声闳、意远”的奋斗目标，必然对员工素质提出新的标准，这些标准也是员工未来进步的方向。全体员工需努力提高自身素养，紧抓快赶，力求上进，以“干事、创业”的决心，消除工作内耗，以“有所为，有所不为”的工作要求，严以律己，奋发有为，在企业发展核心上下工夫，在提升工作技能水平上动脑筋，确保公司经营绩效上台阶、协作服务有素养、宣传推广有口碑，实现真正规范化的企业经营管理。

光辉荣耀既往事，策马扬鞭自奋蹄[]20xx年，公司机遇和挑战并存。每一名员工只有抓住机遇，夯基固本，认真履行各自职责，牢记节假日和每天起早贪黑的付出与奉献，才能迎接

挑战，成为名符其实的优秀员工。这，既需要时间的累积，也是员工的精气神，更是未来生生不息的企业文化。集团用15年实现了3步跨越，景区计划用3年走完经营“起步、发展、飞跃”这三步，因为有强大的企业后盾，有诸位领导们务实而强有力的支撑和鼓励，有愿意付出和奉献的优秀企业员工群体。

岁末人聚，盛世丰年。我坚信，在集团领导的支持下，在大家的努力下，全体员工一定爱岗敬业、勤奋学习、努力工作；我坚信，景区一定会人流如织、名声远扬、青史留香；我坚信，公司一定会实现经济效益和社会效益双丰收，向着制定的高远目标书写出崭新一页。所以，让我们用勤勉、上进、付出、奉献，镌刻成企业的发展丰碑，迎接马年的梦想成真吧。

最后，请允许我以个人的名义并代表我的家人，祝各位来宾、领导、同事，朋友们，大家新年快乐，身体健康，家庭美满，马上行大运，马上吉祥平安，马上领年终如意大奖!!!

谢谢！