

# 2023年茶馆欢迎词 茶室年度工作总结(通用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 茶馆欢迎词篇一

20xx年对于全中国来说是不平凡的一年，同样对于和美茶楼也是可以写入史册的一年。在改革开放的大好形势下，在建设500亿万州的号召下，在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大-麻友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：

### 一、取得的成绩：

#### 1、经营规模由小变大；

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的120平方米发展到现在的210平方米(一层增加到二层)。

#### 2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的4人增加到现在的5人。其中一线人员由原来的1人增加到现在的2人，基层力量得到充实。

#### 3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的

培训。服务质量有所提高。

#### 4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

#### 5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号。

### 二、存在的问题

#### 1、经营业绩不太理想

在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

#### 3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的。。。”使茶楼高层左右为难。

#### 4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

### 三、下一步打算

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20xx年，取得了成绩，也存在不足。感谢广大-麻友的支持，希望通过全体员工20xx年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞(上市)打下坚实的基础!

## 茶馆欢迎词篇二

举办茶会的房间称茶室，也称本席、茶席或者只称席。茶室内设壁龛、地炉。地炉的位置决定室内席子的铺放方式。今天本站小编给大家找来了茶室年度工作总结，希望能够帮助到大家。

今年,由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入,饮食行业环境相当严峻,如何搞好经营,饮食部在酒店的正确领导下,全面落实酒店经营承包方案,以经济建设为中心,强化管理,上下一致,使饮食部在饮食业不景气,且承包任务重的情況下,稳步前进,取得了较好的经济效益和社会效益,现将主要工作总结如下:

### 一、各项经济指标完成情况:

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元,比去年的\_\_\_\_\_元,增长\_\_\_\_\_元,增长率\_\_\_%,营业成本\_\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_\_元,增加\_\_\_\_\_元,增加率\_\_\_%,综合毛利率\_\_\_%,比去年的\_\_\_%,上升(或下降)\_\_\_%,营业费用为\_\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_\_元,增加(或下降)\_\_\_\_\_元,增加(或下降)率\_\_\_%,全年实际完成任务\_\_\_\_\_元,超额完成\_\_\_\_\_元,(定额上交年任务为380万元)。

## 二、今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。

今年,饮食部定额上交酒店的任务为380万元,比去年的320万元,上升60万元,上升率为19%。为了较好地完成任务,饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_元,增加了\_\_\_\_元,增长率为\_\_\_\_%。

(二)抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1.健全管理机构,由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2.完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3.建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细, 环节多, 一项工作的完成, 有赖于各部门之间的协调合作, 每周例会上反复强调, 出现问题, 部门之间不得相互责怪、推搪, 要敢于承认错误, 多发现对方的优点, 搞好协调, 今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年, 全面抓好服务规范, 出品质量, 使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时, 还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待, 如接待了多个外国国家总统、元首、和使团, 国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席, 创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚, 接待婚筵共75席, 创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流, 使宾客高兴而来, 满意而归。

### (三) 开拓经营, 发展增收渠道, 扩大营业收入。

今年在饮食业不景气, 生意难做的情况下, 饮食部领导经常进行市场调查, 做经营分析, 不断探索, 大胆尝试, 英明决策, 走自己的经营路子。第一, 全年开设经营项目六个: 自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二, 开展联营活动, 饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合, 共同促进经营; 如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠, 桑拿中心送餐业务, 向茶艺馆提供香茶美点。第三, 全年开展促销活动八次, 让利酬宾加州鲈每条一元, 贵宾房免最低消费, 特惠菜式益食家, 每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四, 营业部与出品部, 根据市场消费需要, 每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款, 扩大营业收入100多万元, 酒店通过一系列经营活动, 提高了知名度, 取得了良好的经济效益和社会效益。

### (四) 全员公关, 争取更多的回头客。

饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓,大小会议上,经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日,向关系户电话问候,赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力,今年饮食部整体公关水平提高了,回头客比往年有所增加。

#### (五)增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性,增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依\*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯,合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣,发现浪费现象,及时制止。另外,饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查,掌握市场价格动态,及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤,原来是一套半成品进货,为降低成本,后来改为自己进龟,自己烹制,近二个月来,节省成本三万多元。

#### (六)做好政治思想工作,促进经济效益的提高。

饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用,关心员工,激发情感,增强凝聚力。

1. 组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛,参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动,学习“三字经”活动,学英语50句活动。在各项比赛活动中,都取得较好的成绩,其中在酒店的田径运动会,就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡

拉ok等文娱活动9次,春游1次,外出参观学习13次,各类型座谈会5次,妇女会2次,家访6次,探望病员20次。

通过各种活动,使员工形成了一个热爱酒店,团结奋发的强大集体,员工思想品德好,全年拾金不昧事迹有8次,员工队伍稳定,流动量小,今年月均人员流动量约5人。

### (七)完善劳动用工制度和培训制度,提高员工素质。

1. 严格劳动用工制度,饮食部招聘新员工,符合条件的,择优录取,不符合条件的,一律拒收,不讲情面,保证招工的质量。同时,上级领导深入员工之间,挖掘人才,不断充实队伍,通过反复考察,全年提拔部长6人,领班8人。对违反酒店规定的员工,以教育为主,对屡教不改者,则进行处罚解聘,全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性,员工素质较高,办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果,饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次,成立了培训小组,再三是制定了培训方案,采取理论与实际相结合,以老带新的方式,分期分批进行培训。例如,每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四,定期进行考核,全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

### (八)重视食品卫生,抓好安全防火。

1. 重视食品卫生,健全各项食品卫生岗位责任制,成立卫生检查组,明确各分部门卫生责任人,制定了日检查、周评比、月总结的制度,开展了流动红旗竞赛活动,对卫生搞得好的分部门给予奖励,卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力,全年未发现因食品变质而引起的中毒事故,顺利通过省市旅游

局的星级酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作, 成立安全防火领导小组, 落实各分部门安全防火责任人, 认真贯彻安全第一, 预防为主的方针, 制定安全防火制度, 完善安全防火措施, 各楼层配备防毒面具, 组织员工观看防火录像, 并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道, 做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性, 通过有效的措施, 确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全, 今年以来未发生任何的失火事故。

(九) 按照星级标准, 完善硬件配套设施, 美化了环境, 稳定了客源, 提高了经营气氛。

全年增加设施总投资300多万元, 主要是: 二楼东厅的改造, 二楼南、北厅的装修, 五楼走廊、洗手间的装修, 友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等, 由于服务设施的完美配套, 吸引了不少的回头客。

三、存在的问题:

1. 出品质量有时不够稳定, 上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差, 出现失窃的现象。

四、明年的设想:

1. 提高出品的质量, 创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理, 提高企业整体管理水平和服务质量。

20xx年是我自我挑战的一年, 我将努力改正过去一年工作中



的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

现将工作总结如下：

## 一、培训方面：

- 1、托盘要领，房间送餐流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

## 二、管理方面：

- 1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。
- 2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4□20xx年传菜全年离职人数23人□20xx年传菜全年离职人数4人□ 20xx年是比较稳定的一年。

三、作为我本人，负责传菜工作。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

四、在操作方面的几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的最大问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之□20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进!祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌!

20xx年对于全中国来说是不平凡的一年，同样对于和美茶楼也是可以写入史册的一年。在改革开放的大好形势下，在建设500亿万州的号召下，在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大-麻友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：

### 一、取得的成绩：

#### 1、经营规模由小变大；

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的120平方米发展到现在的210平方米(一层增加到二层)。

#### 2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的4人增加到现在的5人。其中一线人员由原来的1人增加到现在的2人，基层力量得到充实。

#### 3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的培训。服务质量有所提高。

## 4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

## 5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号□

## 二、存在的问题

### 1、经营业绩不太理想

在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

### 3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的。。。”使茶楼高层左右为难。

### 4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

## 三、下一步打算

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20xx年，取得了成绩，也存在不足。感谢广大-麻友的支持，希望通过全体员工20xx年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞(上市)打下坚实的基础!

## 茶馆欢迎词篇三

为了全面贯彻教育方针，全面推进素质教育，进一步保持学校良好的教学秩序，提高教学质量，必须加强学校学籍管理工作。

### 1. 新生入学:

由教务处统一编班，复学及转学的学生由分管校长签字安排到班。班主任不得擅自接受学生。学校要在9月15日前编制完学生名册，填写好“常熟市中学学生学籍登记名册”，并运用计算机进行管理。

### 2. 学籍卡管理:

学生进校后必须填写《学生登记表》，每学期结束时，由班主任认真填写每个学生的成绩、操行记录、健康情况、考勤等，然后交教务处统一管理，学生毕业后交学校档案室保管。

### 3. 学生休学、复学:

因伤病由学生或监护人提出书面休学申请，并提交有关证明材料，学校审核后统一报教育主管部门审批，方可休学一年。

休学期满，学生监护人持休学证明和指定医院复学证明到学校办理复学手续，休学比例从严控制，原则上毕业班下学期不再办理休学。

#### 4. 转学：

因迁居等原因要求转出的学生，应在开学前或开学后两周内直接向学校提出申请，经学校批准后方可办理转学手续。外地学校转入的学生，必须持转学证书和原学校学籍，得到学校同意，报上级主管部门审批后，方可办理入学手续。

#### 5. 借读：

要求办理借读手续的学生，要符合有关规定，经学校同意送上级主管部门审批后，方可办理借读手续。借读生的学籍保留在原学校。会考、高考一律回原籍学校参加报名考试。学校对借读生应从严控制。

#### 6. 退学：

学生的监护人提出退学申请，要符合有关规定，经学校同意、报上级主管部门审批方能退学，学校不发任何学历证明。不得借故迫使任何学生退学。

#### 7. 成绩考核：

学校每学期进行期中、期末考试或考查，学生学习成绩按平时成绩、期中、期末考试考查成绩综合评定。学年成绩评定以第二学期成绩为主，不得公布考试名次。

#### 8. 证书发放：

学生修业期满，成绩达到标准（包括补考后成绩达标的学生），操行及格以上，体育合格者准予毕业，经教育主管部

门审批后由学校发给全省统一样式的毕业证书。不合格的发  
给修业证书。

## 茶馆欢迎词篇四

近年来，随着茶文化的兴起，茶室在中国的发展趋势日益明显。作为一项新兴的生活方式，茶室在人们的日常生活中扮演着越来越重要的角色。为了更好地了解茶室的现状与发展趋势，我进行了一次茶室调研。通过参观多家茶室和与茶室经营者、顾客的交流，我对茶室的运营模式、产品定位、顾客需求等方面有了更深入的认识。以下是我在茶室调研中的一些心得体会。

首先，茶室的经营模式多样化。茶室的运营模式主要可以分为两类：线上线下。线下茶室以实体门店为主，提供的是亲身体验，人们可以在茶室里与朋友分享一杯好茶，感受茶文化的魅力。线下茶室注重环境、服务、茶品质量的提升，通过独特的设计和布局，创造出温馨、舒适的茶文化氛围。而线上茶室则主要通过互联网平台销售和宣传茶叶及相关产品，可以满足茶叶爱好者的购物需求。

其次，茶室的产品定位多元化。在调研中，我发现茶室的产品定位多样，能满足不同顾客的需求。一些茶室以传统的文化体验为主，提供各类名优茶品和陶瓷茶具，让顾客在悠闲的环境中品味茶的美好。有的茶室则通过与艺术合作，打造茶文化与当代艺术的完美结合，吸引了一批追求艺术品味的年轻人。此外，还有一些特色茶室将茶文化与健康理念相结合，打造了一系列养生茶品，受到了很多关注健康养生的消费者青睐。

再次，茶室的顾客需求个性化。茶室的研究发现，不同的茶室顾客有不同的需求。有的顾客喜欢来茶室与朋友闲聊，体验茶文化的浓厚氛围；有的顾客则是来茶室独自品茶、阅读、写作，享受宁静的环境；还有些顾客会选择来茶室学习茶文

化，参加茶道表演活动。茶室经营者需要根据不同的顾客需求，提供相应的茶品和服务，以满足顾客的需求，吸引更多的顾客。

同时，茶室经营者需要关注顾客体验。在调研过程中，我发现茶室经营者非常注重顾客体验。他们在茶室内设计了独具特色的布局，营造出热闹、舒适的氛围。茶室的服务人员非常友好和专业，能够向顾客详细介绍不同茶品和茶具的特点，满足顾客的个性化需求。此外，茶室还注重与顾客的互动交流，组织了一些茶文化活动，增进了顾客与茶室之间的互动体验。

最后，茶室的未来发展潜力巨大。茶室作为一种新兴的生活方式，具有广阔的市场前景。中国传统茶文化的复兴和现代人对健康生活的追求，为茶室的发展提供了良好的环境。茶室可以承载传统文化的内涵，满足人们对品质生活和精神享受的需求。同时，茶室也可以与其他行业进行合作，融入更多多元化的元素，吸引更多的年轻人。

通过这次茶室调研，我对茶室的经营模式、产品定位、顾客需求以及未来发展前景有了更深入的了解。茶室作为一种新兴的生活方式，将继续在中国茶文化的推动下蓬勃发展，为人们提供品味茶文化、放松心情的场所。茶室经营者需要不断发掘和满足顾客的需求，创造更好的茶文化体验，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

## 茶馆欢迎词篇五

20xx年对于全中国来说是不平凡的一年，同样对于和美茶楼也是可以写入史册的一年。在改革开放的大好形势下，在建设500亿万州的号召下，在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大一麻友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：



## 1、经营规模由小变大；

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的120平方米发展到现在的210平方米（一层增加到二层）。

## 2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的4人增加到现在的5人。其中一线人员由原来的1人增加到现在的2人，基层力量得到充实。

## 3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的培训。服务质量有所提高。

## 4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

## 5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号。

## 1、经营业绩不太理想

在全球金融危机和国内市场竞争的双重压力下，茶楼的经营业绩还远没达到预期的效果。

## 2、无核心竞争力

在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质

参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

### 3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的……”使茶楼高层左右为难。

### 4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20xx年，取得了成绩，也存在不足。感谢广大一麻友的支持，希望通过全体员工20xx年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞（上市）打下坚实的基础！

## 茶馆欢迎词篇六

茶文化作为中国特色的文化遗产，深受人们的喜爱。为了更好地了解和体验茶文化，我参与了一次茶室调研活动。通过这次调研，我不仅对茶文化有了更深的了解，还收获了一些宝贵的体会与感悟。

第二段：茶室调研的背景和目的

在这段中，我将介绍茶室调研的背景和目的。茶室作为传统的文化场所，不仅是茶文化的传播载体，也是人们交流感情、修身养性的地方。而这次调研旨在了解茶室的经营模式、服务品质以及顾客需求，从而提出优化茶室经营的建议。

### 第三段：茶室调研的过程与发现

在这一部分，我将详细描述茶室调研的过程以及我在调研中的一些发现。我先是选择了一家位于城市中心繁忙区域的茶室作为调研对象，并通过观察、访谈、问卷调查等方式收集数据。从调研中我发现，该茶室的经营模式主要以传统功夫茶为主，但在服务品质上有待提高，顾客对茶室环境、茶叶品质等方面有着不同的需求和期待。

### 第四段：茶室调研的体会和感悟

在这一段中，我将分享我在茶室调研中的一些体会和感悟。首先，茶文化是一个综合性的文化体系，需要全方位的推进和传承。其次，茶文化作为一种传统文化，在现代社会中仍然有巨大的生命力，我们应该珍视并发扬茶文化。最后，茶室作为茶文化的传播载体，应加强服务品质，并根据消费者需求的多样性进行创新。

### 第五段：茶室调研的启示与建议

在这最后一部分，我将提出一些茶室调研的启示与建议。首先，茶室经营者应加强对传统功夫茶的研究和了解，提供更专业的服务。其次，利用新媒体平台，宣传茶文化，吸引更多的顾客到茶室品茶。最后，茶室经营者可以根据顾客需求的多样性进行产品创新，提供更符合消费者口味的茶饮。

### 总结：

通过这次茶室调研，我对茶文化有了更深入的认识与了解。

茶文化是中国传统文化的瑰宝，而茶室则是传承和弘扬茶文化的重要场所。茶室经营者应加强服务品质，提供更专业的茶文化传播，以吸引更多的消费者参与到茶文化的传承中来。同时，茶室应根据消费者需求的多样性进行创新，提供更符合口味的茶饮，不断推动茶室经营的现代化进程。我相信，在茶文化的引领下，我们的茶室将会越来越受人们的喜爱，茶文化也会在更广阔的舞台上绽放光彩。

## 茶馆欢迎词篇七

今年，由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营，饮食部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使饮食部在饮食业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

全年实现营业收入xxxxxx元，比去年的xxxxxx元，增长xxxxxx元，增长率xx%□营业成本xxxxxx元，比去年同期的xxxxxx元，增加xxxxxx元，增加率xx%□综合毛利率xx%□比去年的xx%□上升（或下降□xx%□营业费用为xxxxxx元，比去年同期的xxxxxx元，增加（或下降□xxxxxx元，增加（或下降）率xx%□全年实际完成任务xxxxxx元，超额完成xxxxxx元，（定额上交年任务为380万元）。

（一）落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、

费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xxxx元，比去年同期的xxxx元，增加了xxx元，增长率为xx%□

（二）抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1、健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2、完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5、提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、

自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

### （三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

### （四）全员公关，争取更多的回头客。

饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日，向关系户电话问候，赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力，今年饮食部整体公关水平提高了，回头客比往年有所增加。

## （五）增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性，增强了员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依x制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查，掌握市场价格动态，及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤，原来整套半成品进货，为降低成本，后来改为自已进龟，自已烹制，近二个月来，节省成本三万多元。

## （六）做好政治思想工作，促进经济效益的提高。

饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力。

1、组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛，参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动，学习“三字经”活动，学英语50句活动。在各项比赛活动中，都取得较好的成绩，其中在酒店的田径运动会，就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2、全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次，春游1次，外出参观学习13次，各类型座谈会5次，妇女会2次，家访6次，探望病员20次。

通过各种活动，使员工形成了一个热爱酒店，团结奋发的强大集体，员工思想品德好，全年拾金不昧事迹有8次，员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约5人。

## （七）完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。

1、严格劳动用工制度，饮食部招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。同时，上级领导深入员工之间，挖掘人才，不断充实队伍，通过反复考察，全年提拔部长6人，领班8人。对违反酒店规定的员工，以教育为主，对屡教不改者，则进行处罚解聘，全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性，员工素质较高，办事效率大大提高。

2、完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次，成立了培训小组，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

## （八）重视食品卫生，抓好安全防火。

1、重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2、抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行消防器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部



定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

（九）按照星级标准，完善硬件配套设施，美化了环境，稳定了客源，提高了经营气氛。

全年增加设施总投资300多万元，主要是：二楼东厅的改造，二楼南、北厅的装修，五楼走廊、洗手间的装修，友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等，由于服务设施的完美配套，吸引了不少的回头客。

- 1、出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
- 2、厅面的服务质量还不够高。
- 3、防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

- 1、提高出品的质量，创出十款招牌菜式。
- 2、抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
- 3、加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。

## 茶馆欢迎词篇八

茶文化源远流长，作为中国独有的传统文化之一，茶对于中国人民的生活中占有着重要的地位。由于种类繁多，制作工艺复杂，茶的品质受到了广大茶爱好者的极高认可。近日，本人对茶室进行了一次调研，意图更深入了解茶文化的魅力和茶室的经营模式，通过亲身经历，领悟了一些对于茶室经营的心得。

首先，茶室的设计布局至关重要。作为一个茶爱好者，进入

茶室的第一感受就是舒适和温馨。许多茶室都注重空间的布置和灯光的设计，给人以宁静、优雅的感觉。台布、花瓶和装饰品都很有格调，让人感到放松和安心。此外，茶室的陈设品也是吸引顾客的重要因素。有经过精心挑选的茶具、餐具和茶叶展示架，都给人一种高雅的感觉，使人更愿意停留和享受茶道文化。

其次，茶室的服务也非常重要。在茶室调研的过程中，我发现茶室的服务非常周到。无论是店员的热情接待，还是推荐茶品的专业知识，都让人感觉到被关心和尊重的态度。而且，茶室的店员还会提供针对个人口味的建议，根据每个顾客的喜好推荐适合的茶品。同时，茶室还提供小吃和点心作为茶的搭配品，更加丰富顾客的选择。在这样的服务下，顾客不仅可以品味到高品质的茶品，还能体验到舒适的服务环境。

再次，茶室的茶品质量也是吸引顾客的重要因素。茶叶作为茶室的核心产品，对于茶室的生存和发展至关重要。好的茶叶能够给顾客带来愉悦的品味体验，提高顾客的粘性和回头率。茶室会选择优质的茶叶作为主打产品，为顾客提供新鲜、高品质的茶品。在调研中，我品尝了多种茶品，无论是绿茶、红茶还是白茶，茶叶的香气和口感都非常优秀。茶叶的口感清香且醇厚，回味悠长。这样的品质不仅能够满足顾客的胃口，而且增加了顾客的忠诚度。

最后，茶室的宣传和营销也是茶室经营的关键。在竞争激烈的市场环境下，提高茶室的知名度和吸引顾客的注意力尤为重要。茶室会通过各种方式开展宣传活动，包括在社交媒体上发布茶室的图片和介绍，举办茶文化演讲和品茶活动等。同时，茶室会利用互联网和传统媒体进行广告推广，吸引更多的顾客光顾。通过有针对性的宣传和营销，茶室能够提升品牌价值，吸引更多的茶爱好者和消费者。

通过这次调研，我深刻领悟到茶室经营的重要性和产业链的完整性。茶室的设计布局、服务质量、茶品质量和宣传营销

的全方位考虑，能够吸引更多的消费者，提高茶室的知名度和美誉度。以茶为媒，茶室不仅提供了茶文化的传承和展示，也丰富了人们的生活。茶室经营需要用心和创新，将茶文化与现代社会相融合，为人们创造更美好的茶文化体验。