

2023年美发经营管理方案 餐饮经营管理方案(大全6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

美发经营管理方案篇一

现在餐饮管理方案的新思路就是运用市场经济的原则，而不再是早期的计划时代，顾客消费的选择性小，消费的不理性导致早期的餐饮经营者是以“走一步算一步”。因为前期的餐饮市场供不应求，而当今餐饮市场已从卖方市场转入买方市场，以及消费者消费理念也日渐成熟。因此，依笔者视，餐饮业的管理与经营应实行“计划管理”。所谓的“计划”管理，就是从餐饮的筹备、设计到中长期的经营，均应有组织、有计划去进行。依笔者之见应从以下几个方面来进行。

市场调查与分析，建立一个餐饮场所，首先要进行市场调查，做好市场定位。因为这两个经营市场的消费者均非属餐饮消费市场的主导，所以在餐位数确定后，在餐饮经营之前应将制订《市场经营计划》放在首位，并考虑如下事宜，再对本餐厅进行定位。

1. 当地的饮食习惯爱好：包括：菜品的原料、配料是否便采购。当地人对菜肴的口味要求，制作方式的接受程度，价格接受能力等。
2. 就餐人员的就餐形式；当地消费市场的消费结构是趋于一个什么样的状态，是商务宴请为主或是公款消费或者是家庭宴请居多。

3. 就餐人员的交通方式；此点尤为重要，也决定了一个餐厅的地理位置的选址，是否有利于消费者方便用餐。

綜上新述，说明一个餐馆只能适应一部分的顾客需求，必须分析自身的能力条件，分析当地市场对本餐厅具威胁的竞争对手，慎重确定本餐厅的顾客主导群是哪一阶层。

确定了以上因素后，就必须对经营场所的场地进行布局，在布局时务必要考虑下述工作的内容：

1. 厨房的设备配置与餐位的配比；
2. 厨房菜系与楼面服务的配合工作；
3. 餐具选择、摆台与各类灯光的配合；
4. 客用通道与走菜通道及与厨房距离的确认与布置；
5. 海鲜池与水台的选择及污物处理的设置；
6. 卫生防疫设施，设备的配置；

餐厅业经营成功与否，在硬件已成为定局以后，就取决于餐厅的管理人员。餐厅在确定自己的经营定位及场地的布局后就应组织各级人员给予实施。怎样使餐厅运营起来？这就是一个用人的问题。而用人首先要制订用人计划，对各岗人员要有目的去选择和利用。制订出一套适合本餐厅的'人力组织结构体系。

其内容主要为：

2. 详细说明各部门人员之间的隶属关系，并实行逐级汇报，逐级负责制的工作方式；
3. 制定严格的培训计划，包括日常培训及计划培训；

4. 明文规定每一岗位的工资收入情况及相应的激励机制；

餐饮管理方案的制度是一个餐厅的生命，当今社会是知识经济时代，管理越来越为企业所重视。管理水平的高低直接影响着餐厅的经营效益。故“管理出效益”是硬道理，在制订日常的管理制度时应着重考虑以下三个方面事宜。

1. 人力资源方面：包括：用工制度、薪金制度、激励制度等；

2. 经营销售方面：包括销售对象、促销方式、菜品特色、服务特色，创新要求；

3. 财务成本方面：包括采购制度、成本控制方法、资产管理

制度；

根据以上三点真正做到“人人有岗位，办事有依据，行动有目标，工作有效益”。

餐饮业的经营通常有以下七个方面指标，即：经营营业收入，经营直接成本，人力和人力资源费用，能源费用，设备维护费用。餐厅经营是否有利可图，关键是管理人员对前六个方面的管理所产生的业绩。而做好经营运作计划是餐饮管理方案能否成功的重要关键。因此在制订经营运作计划时应考虑如下因素：

1. 营业收入方面：食品、酒水、香烟、物品；

4. 能源费用方面：水、电、燃油、燃气、排污、有线电视等费用；

在制订经营运作计划时，事先要对本地区的餐饮市场进行有效的综合调查，根据上述内容获取第一手详细资料。然后测算出本餐厅的经营保本点，以次来制定与本餐厅切合实际的营业收入指标、成本费用指标、利润指标、等各种经营指标。

餐饮管理方案六、市场营销及推广方面

1. 树立知名度，提高本餐厅在当地餐饮市场的影响力及信誉度

餐厅在临开业前及开业后的一段时间内，要在当地具有较大影响力的媒介上做到“狂轰滥炸”式的宣传攻势，开业一段时间后，可以定期的组织一些公益性的促销或宣传活动。如：慰问当地驻军、敬老院、无偿献血等。或是在一些有纪念意义的节日，如：教师节、儿童节、护士节等节日时举办一些让利性的大促销。以此活动的名义邀请当地媒介给予新闻报道，以起到软性广告宣传及餐厅正面形象的树立之作用。

2. 厨房特价

厨房可根据季节每周或每月推出一些特色菜肴或特价菜肴以此吸引或刺激顾客的消费。

3. 赠品或赠券

餐厅可制作并赠送小工艺品，让顾客觉得到餐厅吃饭除了能享受多层次的气氛还能收到令人心爱的小玩意。这不仅能起到宣传作用，还能提高餐厅的档次，在发放上还可以根据消费程度的高低来决定赠品的价值与之相配。

4. 创造良好的用餐环境

良好的用餐环境及气氛也能吸引客人前来消费，不要说整体，那怕就是在每一个包房的设计都有风格，就会使客人有每次来用餐都是其有赏心悦目、焕然一新的感受。

美发经营管理方案篇二

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。下面就把我明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2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。
- 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

xx店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx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xx——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xxx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

5、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。

美发经营管理方案篇三

1、制定完善企业的各项管理制度，为建设组织机构完整、管理制度健全的知名国有企业尽一份力。

在__年的工作当中，继续建设完善公司的各项规章制度，让员工能够明确各自的工作职责，在日常工作中有章可循、照章办事，用公司的各项规章制度来规范自己的日常工作行为。争取能够通过公司各项规章制度的规定使员工成长为真正的企业人，为企业的发展而努力，进一步增强员工的企业荣誉感。

短暂的几个月时间里，经营管理部(企管)基本制定完成了《公司绩效考核实施细则(草稿)》、《招标比价采购管理办法(草稿)》、《合同管理办法(草稿)》等相关制度。公司各部

门管理制度、各部门职责制度、各种相关工作流程等正在紧锣密鼓的制定进行当中，预计__年元旦前能够完成定稿。鉴于公司目前的现状，各种公司制度的建设工作难度大、任务重，但是我们坚信我们会坚决贯彻“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，争取圆满完成这项艰巨而光荣的任务。

2、规范招标比价程序，严格招标比价工作管理

自从接手招标比价工作开始，我们秉承继承与发展的工作态度，在严格遵照上级公司关于招标比价采购规定的前提下，又进一步的规范了招标比价工作程序，同时经过一段时间的业务了解，我们制定了本公司的《招标比价采购管理办法(草稿)》，进一步规范了公司的招标比价采购工作，确保招标比价工作能够公开、公平、公正、有序的进行。

每次的招标比价工作开始前都要进行充分的准备，了解相关市场情况，争取能够在招标比价工作中做到优质优价。在__年7月下旬至今的工作当____进行了86次招标比价会，进行了15次商务谈判的会议，编写完成了121份会议纪要。每次会后都要将会议纪要进行登记归档，防止公司相关档案的遗失。通过招标比价工作，我们尽最大可能的为公司节约生产生活成本，支持了公司的各项工程建设。

3、规范合同管理工作，加强合同档案的登记造册

合同管理，我们本着档案归档，规范有序，查有依据的原则，将所有送交我们保管的合同副本都进行登记台账，并且对合同台帐的登记进行了细化加强，使得合同台帐更加的清楚明确。每一份合同的审查工作，我们都字句斟酌，争取将合同的失误率降到零。此外，我们将往年的一些整理比较混乱的合同文件全部进行了整理并登记造册，以方便公司以后的合同管理工作。

二、__年工作中发现的问题

1、招标比价工作中存在的问题

公司的招标比价工作应始终秉承公开、公平、公正、规范有序、为公司发展节约成本的宗旨进行。而公司目前的招标比价工作缺乏强有力的规范及严格的程序，没有稳定的招标比价工作小组，容易使得招标比价工作效率低下、流于形式而起不到其应有的作用。

这方面我们已经制定完成了公司《招标比价采购管理办法(草稿)》，并将进一步建议公司成立招标比价工作小组，加强小组成员的业务能力，使得公司招标比价工作能够真正起到其应有的作用。

2、合同管理工作中存在的问题

公司之前的合同管理工作基本出于空白状态，没有专门的档案室来对合同等公司重要档案资料进行归档，这种情况容易造成公司重要档案资料的遗失，给公司造成损失。

针对这方面的问题，我们现在已经基本制定完成了公司《合同管理办法(草稿)》，通过规范的公司制度使得公司的合同管理工作能够得到进一步的加强。

三、__年的工作计划

1、深入推进公司的各项制度建设，基本理顺公司的管理体系。

在上级公司的制度规范及公司领导的指导下，继续制定完善公司的各项管理制度。在广泛学习和深入研究的基础上，通盘考虑制度的粗放和细化的问题，构建“纵横有序、一体化”的制度管理体系。严格执行制度编制、审核、会签、公布程序，为不断深化优化公司管理体制，提升公司经营管理

效率和水平，为公司战略目标的实现提供可靠保障。初步计划在__年上半年完成公司各项管理制度的编制工作，在__年下半年的工作当中分步骤的推进实施，使得公司的各项制度在实际工作中逐渐得以实施，争取在__年底之前使得公司能够形成基本完整的制度管理体系。

2、细化合同管理，完善管理环节

目前合同管理重在事前的谈判和资质审查阶段，合同经办部门在履行阶段缺乏有效控制和合理监管，导致有些合同履行期限无限延长，履行效果无法控制。因此，加强履行过程的监管，严格按照合同规定条款跟踪督促，查漏补缺，及时反馈，才能更好地维护公司权益。其次，严格贯彻实施公司《合同管理办法》，加强公司的合同管理工作，使得公司的合同管理工作真正走上正轨。这项工作初步预计__年第一季度完成。

3、进一步规范公司招标比价管理工作

上文提到公司的招标比价管理工作中存在的问题，在__年计划通过严格贯彻实施公司《招标比价管理办法》使得公司招标比价管理工作在正轨上有序、高效进行，为公司接下来的建设发展节约成本，提供坚实的支持。这项工作预计在__年第一季度基本完成。

4、进一步加强本部门建设，加强与各部门的协作，努力做好企业管理工作，为公司接下来的发展贡献部门最大的力量。

美发经营管理方案篇四

进入20xx年以来，欧债危机持续发酵，蝴蝶效应显现，拖累国内经济持续低迷，使投资、消费、出口增速放缓，保增长任务艰巨。医药行业，中药材价格上涨、人工成本上升、药品降价频频、产品同质化严重、行业竞争白热化、医改政策

尚不明朗等，医药企业面临前所未有的挑战。为了实现集团的年度目标任务，保障公司战略目标的顺利实现，公司必须实施精细化管理，以实现管理增效及公司又好又快发展。

（一）全面覆盖，突出重点

公司的精细化管理以人、财、物为对象。公司的人、财、物分布在那里，精细化管理就延伸到那里，力求管理全覆盖、不留死角；部门工作的薄弱点、关键点在那里，精细化工作的重点就跟到那里，攻坚克难。

（二）循序渐进，实现突破

精心布署精细化工作，循序渐进推进精细化工作上台阶、见效益、成习惯。逐步形成制度、流程，职责、目标、监督、考核、奖惩、激励的有机结合。

（三）动态管理，力求创新

在精细化工作推进过程中，只有注重工作事前规划、事中监控和信息反馈，才能促进工作达到预期目标。即在工作中加强管理，寓管理于日常行为，在管理中实现目标任务。

（四）机制护航，持久开展

公司成立精细化工作领导小组，为精细化工作持续推进提供组织保障。通过对国内外形势的剖析、判断，认清实施精细化管理的紧迫性和必要性，为精细化工作持久开展统一认识。

中型企业发展靠制度，所以公司必须首先健全各项管理制度。以公司制度规范工作流程、工作流程规范职工行为、职工行为保障决策落实、绩效考核激发工作热情，使精细化管理成为公司主流文化，形成良性互动。使公司各部门精确、高效、协同和持续运行，公司获得更高效率、更多利益、更强竞争

力和凝聚力。逐步实现制度标准化、流程规范化、组织体系系统化、目标任务精细化、监控常态化、信息反馈及时化、重大决策科学化、绩效考核全面化、部门协调机制化、日常工作条理化、风险预防可控化，在产品质量上精益求精，创造产品质量领先的差异化竞争优势，在技术创新上占据行业制高点。对工作中的薄弱环节和管理短板，通过精细化管理，实现瓶颈突破，提高管理水平、实现管理增效。

以公司的人力资源、材料供应、产品生产、技术研发、经营销售、财务管理、文化建设、安全生产等为内容，以全方位的视角，通过单项和共同发力，实现公司整体能力提升。

（一）查遗补缺，健全制度

首先评估公司现有制度在公司现阶段的适应性。通过各部门自查及协作过程中的意见，发现目前存在的制度空白，组织人员会诊。根据公司战略目标、集团战略定位和现代企业运行要求，健全、完善公司管理制度。形成制度健全，工作有章可依；战略目标明确，制度保驾护航；监督考核到位，制度保障落实。

（二）健全机构，加强监督

根据会计基础规范化要求及可能存在内控漏洞，在条件允许的情况下，建议成立公司的内部审计机构。实现审计从事后审计向过程审计转变。避免有的部门在工作中的侥幸、自弹自唱或工作推进缓慢等现象。

该部门重点工作：

- 1、监督公司制度、政策的遵守情况。
- 2、监督公司合同、决议、协议、方案、工作流程的执行情况。

- 3、对公司预算及解决方案的可执行性和激励性提出建议。
- 4、跟踪部门预算、进行项目监督和后评估，阶段性反馈工作成果。
- 5、及时形成书面工作报告，重点反馈工作过程中存在的和亟待解决的问题。

（三）建立科学的预算体系，全面推进预算管理

预算管理是企业实现目标的重要手段，是通过经验测算、客观形势分析、在谋划中描绘企业的蓝图。所以建立科学的预算体系，全面推进预算管理，不仅能提高公司的管理水平，还可以使公司更好更强的发展。但必须注意以下几点：

- 1、预算管理不是简单的控制费用，而是科学的配置有限资源，实现资产效益最大化，股东财富最大化。预算必须考量企业的长期利益，必须长短结合，切忌急功近利、杀鸡取卵。
- 2、提高预算的可操作性。预算来源于实际工作，但不是实际工作的翻版。要根据国家政策、行业特征、市场趋势、客户诉求、公司盈利模式制定预算，要结合资产耗损和权益增加的内在关系制定预算；要根据目标任务和历史数据确定需要的支持资源。
- 3、提高预算的激励性。引进市场化的薪酬管理体系，调动全员参与的积极性，激发团队的创造力，吸引更多行业优秀人才加盟，不仅可以实现既定的预算目标，还可以实现公司的再次腾飞。
- 4、加强预算跟踪、反馈、考核。公司预算管理部门要加强预算的跟踪和反馈，对预算执行中存在的问题和不足，督促公司相关个人、部门关注并提供对策，然后再跟踪、再反馈、再考核。否则公司预算就会流于形式。

（四）加强应收账款管理，加快资金周转速度

公司的应收帐款增加了公司的机会成本，会加大公司经营风险及财务风险。在“现金为王”的今天，加强应收账款管理显得尤为重要。

- 1、根据公司不同的产品制定公司的赊销政策。
- 2、根据公司不同产品的营销模式，制定不同的结算方式。
- 3、制定应收账款管理办法。应收账款应责任到人。每一位业务人员根据管辖客户，制定自己的清欠办法。根据公司要求，预算月度、季度、年度的回款任务。客户的每笔回款经财务和业务双方确认方为有效。业务部门根据公司要求，必须把应收账款余额控制在预算的范围内。
- 4、加强应收账款的函证工作。业务部门必须建立应收账款备查簿，及时和客户确认开票的应收账款和尚未开票的应收账款。财务部配备专人负责和业务部门定期进行应收账款的确认和对账工作。财务部门每半年必须和客户函证应收账款。对函证中出现的应收账款差异，必须一一查找原因。

（五）加强成本、费用、损失管理，提高公司盈利空间

近年来医药行业竞争激烈，所以公司必须加强内部管理，提高运营效率。通过降低单位产品成本、降低单位费用占比，为提高公司的盈利空间寻找更多途径。

- 1、原材料采购采用询价制、议价制。公司应和那些在行业中信誉好、产品质量性价比高、服务特、价格优的企业，建立长期的合作关系。
- 2、加强一线员工培训，提高产品作业效率、降低产品的损失率。公司把对一线员工的培训形成工作机制，结合公司现状

和未来发展要求布署培训计划。培训应重视员工知识的掌握程度、技能的提高、行为的改变、认识的转变，公司应及时组织考核培训收益。

3、减少材料浪费，降低产品返工率。公司把保证产品质量放在第一位。在保证产品质量的基础上，通过管理降低产品单耗，减少生产环节浪费。通过降低出库产品返工率，提高公司产品产出率。

4、对费用进行类别管理，加强意外损失预防。公司对变动费用比率控制，固定费用定额控制、混合费用加强临界点管理。通过提高公司安全生产意识，预防意外损失发生，避免损失抵消公司经营成果的风险。

5、加快形成精细化管理体系，落实精细化工作要求。精细化管理应势而生，是“以退为进”的强化内部管理的方法。是以相对的小支出获得相对多的利益，或以相对劣势通过强化内部管理转劣为胜。所以公司必须加快形成精细化管理体系，明确工作原则、工作目标、工作重点、工作程序、工作方法，制定工作布署、步步落实、重视监督检查，就会收到预期效果。

（六）建立风险预防机制，提高公司抗风险能力

在公司内部，主要做好以下工作：

- 1、重大投资及融资项目，集体决策，降低复合风险。
- 2、把融资的还款计划落到实处，降低财务风险。
- 3、加大存货及应收款周转速度，实现资金放大效应。

公司在加强风险预防、控制的同时，可以聘请外部中介机构进行必要的方案设计、业务咨询和专项审计，可进一步提高

公司的抗风险能力。

（七）加强人才队伍建设，提高公司整体素质

1、制定公司中长期人才发展规划。实现“走出去，引进来”的人才发展战略，形成竞争机制，逐步把竞争引向公司的不同方面。

2、有计划推进人员的技能、专业知识、团队意识培训。通过不同层级培训，提高公司整体素质。努力把公司建成职工发展的平台，体现人生价值、实现理想的精神家园。

（八）实现管理对标工作常态化，吸收先进管理经验

公司各部门，首先通过自查来发现自身的薄弱环节。根据部门工作目标、要求，确定对标单位。结合公司的精细化工作部署，申请管理对标活动的的时间和形式，开展管理对标工作，总结管理对标工作成果，和其它部门分享管理对标经验。

（九）加强部门工作的计划性，实现各项工作规范化，条理化

根据部门工作，围绕公司预算、集团考核及外部单位要求，做好以下工作：

1、对以前的工作进行梳理，凡是集团、公司及外部单位要求公司每年必须做的工作，部门就在年度形成工作计划，未雨绸缪，落实到人，按时、按要求认真完成。实现公司要什么，我们马上能拿出什么；集团考核什么，我们就及时跟踪什么、反馈什么，及时提供执行结果。

2、根据公司预算，有针对性的制定周、月、季工作计划，及时总结、及时反馈工作成果。对重大事项，力求一事一结，进行后评估。

3、组织人员对部门、公司的规章制度、办事流程进行学习，熟烂于胸。整理外联单位办事流程及资料要求，办事尽量不跑空趟。以此提高工作的规范化和条理化。

4、根据部门工作内容，制定目标要求。带着目标去工作，用目标激励自己、要求自己，提高工作的计划性。

（十）加强部门协作，提高公司运营效率

公司的目标任务，只有各部门形成合力、协同攻坚，就一定能够实现。

1、形成公司各部门月度或季度沟通机制。凡部门在工作中出现的问题一经达成共识，必须落实部门督办，在下次会议反馈办理结果。

2、部门之间适当交流和业务知识学习，可以提高公司运营效率。公司应为部门间互动创造条件，以加强部门了解，减少条块分割，增进部门互信。通过部门间相互学习，如财务必须懂业务，业务必须了解财务，行政必须了解各部门的需求，各部门可以根据工作实际提出自己的资源支持请求等。这样拉近了部门间的距离，里通外合，使权力在阳光下运行，保证政令畅通，提高运营效率。

3、建立部门之间服务承诺制。服务承诺内容主要是各部门在往来工作中的相互要求。通过部门对服务要求的提出，相关部门对服务要求的承诺及细化落实，公司对兑现结果的评比打分和奖励，就可以达到部门之间的无缝对接。公司通过奖惩先进、鞭策后进，根据情况对症下药解决部门间反映的问题，可以减少部门摩擦，提高运营效率。

联系集团精细化管理工作的安排，精心设计、周密部署公司精细化管理工作。

（一）全面启动阶段

- 1、成立精细化管理领导小组，设置精细化管理办公室，明确工作职责。
- 2、制定公司精细化管理实施方案。
- 3、各部门根据精细化工作要求首先开展自查自纠。根据自查自纠结果，结合公司实施方案、整改时间要求和部门工作重点，拟定部门整改方案，并把整改方案报公司精细化管理办公室，经精细化管理办公室完善方案后下发部门执行。

（二）整改提升阶段

坚持循序渐进、由易到难的原则。

- 1、精细化管理办公室监督各部门整改方案的落实情况，协调各部门解决工作中反映的问题。形成阶段性总结报告。
- 2、在精细化领导小组的配合下，解决精细化工作中的重点问题、难点问题。最后形成阶段性总结报告。

（三）总结固化阶段

- 1、公司各部门，首先总结自身的精细化管理经验。对本次精细化工作中未解决或短期解决不了的问题，由部门分析原因、制定计划。公司各部门编写精细化管理工作报告，报公司精细化管理小组审核、批复。
- 2、公司精细化管理小组对公司未能解决或短期解决不了的问题，根据客观分析给与必要的支持，并重点督办。
- 3、公司精细化管理小组全面总结公司精细化工作经验。把新思路、新做法、新成果通过制度化，形成习惯、形成文化。巩固、深化工作成果。

4、公司精细化管理小组通过评比，奖励公司精细化工作优秀部门和个人。

（四）保持与完善阶段

精细化管理与时俱进，必须不断的补充、完善、引进、探索。我们只有使精细化管理持续化、常态化并不断创新管理理念，丰富管理内涵，在实践过程中，不断地完善、固化、再实践、再总结循环复始，才能积淀成公司“量身定制“的管理模式，才能形成公司行之有效的精细化管理文化。才能真正实现管理增效，保障公司战略目标的实现。

美发经营管理方案篇五

以党的__大精神和“三个代表”重要思想为指导，通过精细化管理树立“细节决定成败，态度决定高度，心志决定命运，现在决定未来”的理念，要落实“谁的课堂谁负责”，“谁的班级谁负责”、“谁的人谁负责”，“谁的岗位谁负责”，“谁的分管谁负责”的岗位责任制。要从学生的基本文明行为和养成教育抓起，要把管理的每个细节落实到每个教师和学生身上，做到处处有人管，事事有人抓，努力打造一流名校、一流名师、一流学生。

二、工作目标

1、学校各项管理制度健全，措施得力，方法得当，责任明确，检查到位，严格细致，做到事事有人管，事事有人做。

2、校园布局合理，做到绿化、美化、净化、教育化、人文化；教育教学、消防安全、师生生活设施齐全。

3、严格按新课程标准开足开齐课程，以教学“五认真”为抓手，细化教学过程管理，探索课堂教学新模式，全面提高教学质量。

4、教职工敬业爱岗，教书育人，为人师表，无私奉献。

5、学生文明守纪，自强、自立，积极向上，珍爱生命，充满青春活力。

三、具体内容

1、学校行政管理

学校出台三年发展规划和制定学期计划，明确学校办学理念、办学宗旨、办学目标、管理措施，要求严密、细致、具体可行，做到职责分明、制度完善。学校出台的各项具体工作计划、方案、管理制度等要细致入微，把可能出现的情况和处理办法都及时考虑进去，经过一定程序的论证、审议之后，予以实施。尽可能减少具体工作中不必要的失误和损失，学校行政管理人员平时要深入一线，走到师生中去，在检查、督促的同时掌握第一手素材。使学校运行稳健，同时能在群众中起到模范带头作用。带着大家干，做给大家看，要多关心群众生活，做教职工的知心朋友，体现管理的人文化。

2、教育管理

德育工作要有时代性、针对性和实效性，重视养成习惯的培养、重视健全人格的培养、重视法律知识的普及，做到目标层次化、内容系列化、渠道网络化、活动制度化。在教育实施过程中，要始终坚持务实的作风，每学期制定德育工作计划并做好总结工作。着重从学生良好的行为习惯、读书习惯、生活习惯、安全防范、品德习惯的培养中提高学生综合素质。在教育方法的使用上重点围绕行为训练法、榜样示范法、个案研究法、情感熏陶法进行探讨。在安全方面，要强化安全责任意识 and 教育教学活动中的安全管理。和每位教师签订安全责任书。利用国旗下讲话、晨会对学生进行安全教育。在每个节假日放假前，学校利用集体晨会对全校师生进行交通安全、防水、防盗、防电等为主题的安全教育。平时利用黑

板报、展板等多种途径开展安全教育活动。坚持每天教师值日制度，成立学校安全领导小组，明确分工，制定学校安全工作预案、重大、突发事件汇报制度和预案，把学生的生命安全和身体健康放在第一重要的位置来予以保证。

在养成教育和德育工作中，要从学生主动、和谐、全面发展的高度来培养学生的自主、自立、自强、自护意识，提高综合能力和素质。要发挥家长学校的教育功能，坚持家校联合制度，定期家访、召开家长会，充分发挥家长委员会作用，建立学校、家庭、社会三结合的立体育人网络。制定“流动红旗”评比细则，每天检查每周颁发，并以此为依据，每学期评出优秀班集体和优秀班主任；制定“三好学生”评比细则，每学期末进行评比。制定班主任考核细则，激励班主任加强对学生的养成教育。

学校教育工作要考虑发挥各类课程的教育功能，通过主题班会活动课、社会实践活动、结合各种重大节日、纪念日、宣传日开展系列活动。制定学期读书方案，开展书评活动和读书报告会。认真组织开展体育节、艺术节和科技节，制定详细方案，活动结束后做好总结。通过系列活动的开展来培养学生健康的体魄、良好的文明礼仪习惯、生活习惯、学习习惯、学习品质、稳健的心理素质、远大的理想、正确的人生观和高尚的道德品质，为孩子的一生发展做好奠基。

3、教学管理

质量是学校的生命线，严格按照《课程计划》的规定开齐开足各类课程，开足课时，确保学生每天一小时课外活动时间的落实。做到班班有特色、人人有特长，促进学生身心全面发展。制定“大课间活动方案”、“大课间活动安排表”。规范教学流程，按“学习—备课—上课—作业批改—辅导—评价—反思”流程管理教学行为，制定学习汇报制度、质量调研考核制度和细则、制定教学五认真检查细则并认真检查做好记录。通过制度与考核规范学校教学秩序，提高教学质

量。

4、教师管理

强化教师职业道德教育，制定师德考核方案，每年进行一次师德考核，针对反馈进行考核与整改。每学期进行民主测评，意见征集活动。推行教师聘任制，二次分配浮动考核制度以激励教师工作积极性。加强教师业务培训和专业提高，制定教师专业发展六个平台：一节展示课、一篇好论文、一张考试卷、一次家访、一位同伴、一个学生，每年签订师徒协议，学校在进行常规的教师专业素质培训同时，培养网络管理、艺术人才、心理健康教育等方面特殊人才，优化教师队伍结构。学校充分发挥工会、教代会的民主监督和参政议政职能，坚持校务分开制度和每学期对干部队伍民主测评制度，在发挥教职工主人翁意识的同时增强干部队伍的勤政廉政自觉性。学校党支部要强化对党员干部的思想教育和行为规范教育，建立党员学习制度和例会。建立保持共产党员先进性教育的长效机制。

5、总务后勤管理

总务处要处处树立前勤服务的观点，做好年度资金的收入入账、开支的预算、教学设施、设备的采购，登记造册。使用回收制度，加强过程管理，各项维修、建设等工作。坚持开源节流的总务管理宗旨。制定每月学校安全检查制度，检查学校电路、电器、教学用房、体育器材等设施、设备，及时消除安全隐患。确保小卖店食品卫生安全。建立健全卫生室管理制度和巡视制度，门卫对进出人员要进行登记。

6、校园文化、特色管理

继续开展以山水文化为核心的校园文化特色活动，认真制定方案，精心组织，通过开展丰富多彩的活动，使师生的身心受到美的熏陶，感悟山水精神。

四、实施步骤

第一阶段，动员阶段(1—3月)。组织全体教师认真学习《中小学管理规范》和学校精细化管理实施意见精神，制定本校《学精细化管理工作实施方案》，提高全校师生对精细化管理的认识。

第二阶段，实施阶段(4—6月)。各部门全面落实《工作实施方案》，进一步修订有关制度，全面进行教风、学风、校风建设。全校师生都要树立强烈的质量意识，不断提高德育管理水平和课堂教学质量。学校要求各部门都要明确工作要求，细化工作目标，制定具体工作方案，层层把关，认真抓好落实。学校精细化管理领导小组将定期对各部门工作进行检查。

第三阶段，督查整改创优阶段(7—11月)。学校将组织领导小组对各部门精细化管理情况进行全面检查。对精细化管理工作中做得好的部门进行表扬，对存在的问题进行分析，提出整改措施，限期整改。

美发经营管理方案篇六

(一)、市场基本状况

1、百家酒店地理位置及环境；

百家酒店处于兴义桔山新区黄金路段神奇东路，距市中心街心花园2公里，距兴义机场2公里，距马岭河峡谷景区10公里，距离万峰林景区30公里，且是兴义机场进入兴义市区的必经之地，按照兴义最新城市规划，未来属于城市中央核心地段的百家酒店是马岭河峡谷景区与万峰林景区的中间路段，周边有较为密集的餐饮娱乐场所□ktv及检察院，市国土局，州设计院，花月小区，明盛阳光等政府职能部门单位以及高中低档住宅区。良好的区位环境及地下停车场在该片区能打造自己的卓越地位和知名度。

2、兴义市餐旅酒店业情况：

近年来，兴义市旅游事业快速发展，政府以打造旅游城市和旅游名片为核心，同时滋生了相互配套的兴义餐饮酒店业，其中以高档次定位的酒店有：翠湖宾馆、未来的富康国际酒店、黔山皇冠酒店，其次是民航酒店、黔山酒店、等城市中央一类综合型酒店。二类酒店：有海钰酒店、帝都酒店，龙宇酒店，诚诚大厦，兴义宾馆，三生酒店，伊索酒店，盘江宾馆、神喜酒店等单一功能型酒店，其它类别的宾馆和旅店不予置评和调研。

综上，百家酒店介于一类与二类之间，在功能上有会所及中餐+客房，本身不太具有明显竞争力，但在环境装修上却占有绝对优势。

3、黔西南州旅游业发展分析和兴义市区位环境状况：

引用2009年全年黔西南州旅游业收入情况统计情况：黔西南州全年共接待国内游客442万人次，比上年增长11.6%；全年实现旅游总收入23.2亿元，比上年增长1.7%。（未有今年数据）综合其情况，黔西南州酒店餐旅业市场细分的比较乐观且持续上涨趋势。光兴义旅行社就发展到10-20家之多，可以说前景乐观。兴义市位于贵州省西南部，地处黔滇桂三省结合部，是三省旅游开发链接路线的中间段，十二、五期间，贵州三横三纵公路贯穿东西南北，对地方旅游事业是最大化的促进，因而酒店未来前景乐观。

4、竞争对手分析：

从功能上应把百家酒店分为3个部分来解析：

（1）餐饮：

兴义餐饮业发展一直以来不容乐观，各种系别、档次、类型

的饮食行业参差不齐，按档次分为，翠湖宾馆的金翠酒家、金凯园、大白鲨、一品酒楼、盘江人家、盛宴酒楼、金福园、红房子、等等较为上档次的. 餐饮场所，按盈利状和良好经营状况也仅有盘江人家、一品酒楼、盛宴酒楼、红房子、金凯园等有实现盈利，其它场所均在利润和经营商存在很大压力。

故，百家酒店餐饮必须做好餐饮定位和产品定位、价格策略及服务，方能打开市场赢得一席之地。

(2) 会所：

兴义会所一直不错，但竞争也相当激烈，从盈利情况看，目前就：印象咖啡、鼎上咖啡，一品咖啡、原意咖啡较不错，其它的经营状况不容乐观甚至亏损。兴义的客户消费群体固定，而且很难发展和增加新的成员，因而，百家酒店必须发挥好会员管理及服务优势，建立自己的忠实客户消费群体。

(3) 住宿：

综合分析其它酒店住宿情况，百家酒店在住宿配套服务已经环境硬件设施上必须打造自己的特色，在定价和服务上以及消费模式上创新，通过市场营销等多方配合开辟自己的市场和客户资源群体。

5、百家酒店综合情况分析：

结合调查及百家酒店实际情况，对百家酒店的优、劣势作出以下分析：

(1) 优势：

----环境和硬件配套优越

----交通便捷、地理位置优越

----有停车场

----定位上占优势

(2) 劣势:

----经营项目和功能单一

----市场竞争激烈

----未被社会认可

----缺乏特色

----内部管理系统建设为完成，各项工作未有序开展

----知名度及推广力度不够

----未建立自己的客户群体

(一)、百家酒店品牌表现策略

1、建立完善的vi[cis]形象视觉识别系统，对整个酒店印刷品，器具、包装、广告表现上严格要求达到统一，在内部装饰和外部宣传上对所有需要表现的酒店形象严格要求和监督实施，保持品牌一致性。

2、系统化纳入公司全部品牌体系统一包装推广，在客户管理系统中完善其品牌印象和忠诚度。

3、建立自己产品特色及服务特色，并统一管理严格要求执行、产品制作及表现上精益求精。

确保品牌质量。

4、通过各种合作活动及广告宣传、网络推广进行品牌传播。

（二）品牌定位

1、在市场分析中的一类和二类之间寻找自己平衡点，将服务和产品质量有效提升，最终达到物美价廉的目的做黔西南地区最受欢迎和客户青睐的豪华商务经济型酒店；以四星级酒店管理标准来要求其在产品服务上的标准化管理。

2、会员及客户定位：以商务接待及宴会为主，休闲散客为辅，高端旅游接待为补。

3、价格定位：四星级标准，三星级价位，同行业同性质同标准情况同价格情况下提升服务及配套政策。

（2）本地高端客户接待、宴会等；

（3）旅游团体接待等；

（4）企事业高管接待宴请，合作伙伴宴会，高级别招待。

（5）高端人士生日、婚礼等宴会接待。

5、市场细分：

目标市场	客源成分	比例
政府	政府招待	20%
政府高端人士接待	15%	
商界	旅游接待	15%
企事业高管接待	20%	
社会	高端人士宴会	20%
其它散客	10%	

6、项目细分：

餐饮收入40%，会所30%、客房20%、其它10%。

用如家酒店，7天酒店等相同的经验管理理念，制定百家酒店自己的经验管理策略，打造黔西南州唯一一家本土知名商务经济型酒店为长远战略，以发展酒店连锁或相关产业为终极目标。

以高标准的商务客房及配套餐饮、休闲会所为品牌形象，以规模化的客房和酒店式公寓为利润中心，以特立足，以特取胜，人有我新，人新我精，人精我奇，人奇我变。开启中高端客户群体市场，做好客房销售的情况下、大力抓好餐饮、会所经营管理，完善其产品、服务、环境、成本、价格、营销等相关管理。成为黔西南州旅游指定接待单位，拓展网络营销市场，提升酒店知名度并全面推广；成为黔西南州最具知名度酒店以及餐饮名店，寻找创新经营管理思维及模式，建立精英营销队伍及管理团队。实现利润最大化，积蓄资金，壮大公司实力，以发展酒店连锁或相关产业为终极目标。

完善其人事管理绩效考核制度等，建立和吸纳高级和优秀人才储备，完善薪酬福利管理制度，团队效益决定企业发展及利益，利益与效益挂钩。成立客户俱乐部和员工俱乐部，丰富员工学习和业余活动，让客户利益最大化。建立百家酒店独有的企业文化特色。壮大其管理，经营，提升影响力和员工工作效率积极性。