

# 2023年酒店目标计划书(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 酒店目标计划书篇一

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。

## 酒店目标计划书篇二

新年伊始，酒店各项管理逐步走向良性发展，然而成本控制问题仍然是制约酒店发展的主要问题。20xx年全年餐饮收入283.89万元，全年后厨食材成本157.35万元。成本率为55.42%。根据总经理下达的酒店精细化管理的要求，针对酒店成本管理中后厨食材成本居高不下，采购、存放领用、制作等各个环节中存在的问题及要求，力争在新的一年里成本率下浮五个百分点，控制在50%以内。

首先，后厨食材成本控制将作为今年成本控制的主要工作的目标和方向，计划如下：

1、完善采购询价体系，定期不定期由财务自行采购，监督采购价格。

2、根据市场价格波动的实际情况，提出合理的批次采购计划。

1、建立后厨备料库房及相应存放领用制度，设置一名财务负责专人管理，其中包括冻库，存放调味品、干货库房。除蔬菜，新鲜牛、羊肉及其他需要直接入后厨的.原料直接入到后厨以外，其余一律入库，办理领用手续。

2、逐步建立后厨餐具、炊具等用品管理，责任到人，降低损耗。

1、建立后厨领用材料的监督检查机制，定期检查和不定期抽查原材料使用过程中菜头、各类半成品、成品的浪费情况。

2、制定相应的奖惩办法减少制作环节的浪费。

3、根据财务数据，向后厨提出合理化建议，调整原材料，降低成本。

其次，对于酒店水电暖，及其他经营费用，要及时核算，拿出相关管理办法，加强各部门的监督检查力度，从一度电，一滴水开源节流，降低成本。对其他于酒店相关的管理费用，例如相关税收、人员工资、广告费、办公费等其他费用层次把关，合理避税，降低管理费用。

最后，通过财务部及各部门共同努力，圆满完成既定目标。

## 酒店目标计划书篇三

### 一、企业类型：

小型咖啡店

公司名称：咖啡店

现在咖啡在中国甚至世界各地都变成了“宠儿”，人们越来越爱喝咖啡。“咖啡文化”充满生活中的每时每刻，无论在家里、办公室还是各种社交场合，人们都在品着咖啡咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，我们甚至还可以在里学习，咖啡丰富着我们的生活。也缩短了你我之间的距离。咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

### 二、创业优势：

而且现在社会的竞争越来越大，人们的压力越来越大，每天都很繁忙，大家都希望在繁忙之后找一个舒适、优雅、安静的环境来放松自己，咖啡厅是一个非常好的选择，特别是室内的环境和气氛非常适合人们休息、放松和交谈。伴随着经济的发展和潮流趋势，咖啡店越来越受大家的青睐，特别是对于年轻的朋友们。

就经济情况而言，我们的大部分消费者都是年轻人，经济情况都不能接受太高的消费，所以一些高级场所和大型的咖啡厅不适合他们，而我们将会变成他们的首选。

而且目前就现在消费群体和趋势而言，这方面目前市场竞争较少，投资也不是很高。

### 三、选址：

咖啡店发展很重要的一个因素就是选址，如果地址不太好，环境不太好，那么咖啡店就倒闭了一半，我们的小型咖啡店主要应开在临近比较多公司和学校的地方，这样交通便利，消费群体也在周围，非常方便。

### 四、装修：

除了地址外，最能决定咖啡店的运营情况的重要因素之一就是装修。

1. 店内面积：50—70。

2. 店内装潢：

咖啡厅是一个温馨舒服的地方，人们常常约上几个好朋友做一块聊聊天喝点东西，为了让顾客们之间的谈话不会被别人听见和打扰，所以店内采用卡座式，将店内分成许多小隔间，用门帘和木板隔开，为了让顾客更有安全感和隐私感，坐在里面不会感觉很拘束，可以随心所欲。

(1) 模拟风景：大海、沙漠、森林、草原.....

(2) 意境式：西式涂鸦、中国风山水、中外宫廷.....

(3) 复古式。

小的卡座只放一张小桌子，两张靠背椅。中型卡座放一张长点的方桌，两旁放置小沙发。大型的卡座放圆桌，围着圆桌放置一些带靠背的高脚凳。

咖啡店的招牌颜色用偏冷色系，制作尽可能的简单，这样看起来不负责且带有个性。店门采用木质门，能够让整个店看上去有一股神秘文艺气息，店内灯光采用暗黄上，加上悠扬空灵的音乐，钢琴曲或者舒缓的古典音乐。

## 五、店内成员：

雇2—3人，2名兼职人员，员工统一着装，对待顾客要有礼貌，不能与顾客发生争执。上班期间不能浓妆艳抹，不能佩戴夸张的饰品，举止行为要端庄，能够用标准的普通话进行交流。

## 六、目标客户：

咖啡馆的客户没有限制，从小孩到老人都可以，但是主要的客户还是一些学生和单位的白领或者家庭主妇。

## 七、产品：

1. 咖啡，世界上的咖啡种类很多，不可能把所有的种类都引进来，就选一些有特色的，符合大众口味的咖啡。比如：

蓝山咖啡，蓝山咖啡是比较受大众欢迎的咖啡，香醇、苦中略带甘甜，柔润顺口，稍带一丝丝的酸味，刺激味觉感官，是咖啡中的极品。

摩卡咖啡，芳香迷人，拥有独特的酸味和柑橘的清香气息，它的独特让许多尝过的人都为之流连。

巴西咖啡，较浓的酸味配合咖啡的甘苦，中间夹带淡淡的青草芳香，其余味令人舒活畅快。

拿铁咖啡，意大利浓缩咖啡加入高浓度的热牛奶和泡沫鲜奶，保留淡淡的咖啡香气，散发浓郁的奶香，是许多女生的最爱。

卡布奇诺，意大利浓缩咖啡混入泡沫鲜奶和巧克力粉，迷人的香气，优雅的装饰，是时下最流行的花式咖啡。

现在世界上最为流行的是意大利特浓咖啡、卡布奇诺以及拿铁牛奶咖啡。

## 2. 简餐：

### （1）欧式：

蒜味香煎牛小排、香煎菲力佐香草奶油、德国猪脚、法式小羊排、迷迭香烤鸡腿；

### （2）亚式：

和风照烧饭、黑胡椒牛肉饭、梅菜扣肉饭、洋葱猪排饭、蜜汁排骨饭；

日式炸猪排餐、香煎鲑鱼餐、红烧狮子头餐、香烤鸡腿餐、糖醋鱼餐；

炸汁豆腐、红烧牛腩煲、八宝辣酱、酱烧茄子；

## 3. 甜点：

冰沙、冰淇淋、松饼、华夫饼、蛋糕、蛋挞、饼干、布丁、果冻；

## 八、竞争：

这个行业现在已达到成熟的阶段，但是也正在继续发展着，人们的生活水平逐渐提高，对于精神生活的要求也越来越高。

很多年轻人都喜欢咖啡厅优雅个性的环境和口味各异的咖啡，所以咖啡厅会是一个很好的发展趋势。

基于对多家咖啡厅的了解，会是市场上同行中的一个亮点，但自己对产品不是很熟悉，所以需要专业的师傅对店内的成员进行培养。

## 九、投资：

门面费（租金）：700—1000/月。50平米左右。

店内的装潢：4万左右。包括橱柜、桌子、凳子、店内装饰品等等。

店内设备：6万左右。包括电脑、收音机、空调、咖啡机、餐具等等。

## 员工工资：

### 固定员工

主厨：2000—2500/月

服务员：1200—1500/月

兼职员工，按小时结算，每小时7元，长期兼职且表现优异者8元一小时。

## 十、发展计划：

### 1. 营业额计划

这里的营业额指的是咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，一定要依据目前市场的状况，再考虑到咖啡店的经营方向以及当前的物价情况给予综合衡量。按照人口

流动和人们对咖啡的喜好预计每天的营业额为800—1500，根据淡旺季的不同可能上下浮动。

## 2. 采购计划

根据拟定的商品计划，实际展开采购作业时，为了使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。当咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，就可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

## 3. 经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以将咖啡店经营经费分为人事类费用（薪资、伙食费、奖金等）、设备类费用（修缮费、折旧、租金等）、维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等）和营业类费用（广告宣传费、包装费、营业税等）。还可以依其性质划分为固定费用与变动费用。

## 4. 财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的三项基本计划（营业额、商品采购、经费）是咖啡店管理不可或缺的。

## 十一、营销策略：

### 1. 同行业竞争

知己知彼，百战不殆。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经



营动态以及产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断的提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

## 2. 销售促进计划

### 酒店目标计划书篇四

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。

20\_\_年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。

为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，

我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20\_\_年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。

为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。

我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。

通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了^v^□财政局、税务局各项报表的填制工作。

## 酒店目标计划书篇五

随着xx市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可避免的选择。在硬件设施设备上，酒店将在20xx年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量；在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立xx人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

强化市场拓展“天府楼”之川菜品牌，已在xx市餐饮市场争得了一席之地，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

创新——是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣□20xx年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在20xx年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门（如餐饮、康乐部）实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业

文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年里，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把xx大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪；展望未来，我们信心满怀！在新的一年里，我们将借三亚市快速发展的春风，以内强素质为契机，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩！真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘xx大酒店美好的明天！