

# 最新餐饮店长工作计划(优质11篇)

机关单位的规模和职能各不相同，有些是中央政府的部门，有些是地方行政机关或事业单位。护士是医疗事业中最辛勤的劳动者之一，让我们一起为他们点赞和鼓励。

## 餐饮店长工作计划篇一

202x即将到来，回首过去，感慨万千。我要特别感谢xx餐饮管理公司，给我提供了一次充满挑战和机遇的合作机会。这个工作平台能够培养高素质、高技能的厨师队伍，正是我个人能力的体现。我必须不断努力工作，取得更好的成果，回报公司领导对我的信任。我加入公司不到三个月，通过大力的管理培训和同事的共同努力，在营运部的支持下，成功完成了规范化和统一化菜品的任务。在此感谢所有门店的同事的合作！在新的202x年，我有以下两个目标：

配合公司的全年计划，准备迎接明年的旺季，于20xx年12月底前做好202x年上市所需的准备工作，并培训好我们的厨师团队。严格按照公司标准，对各门店的厨房菜品进行有效监督和指导，提高执行力。通过专业化培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，提高竞争力。菜品创新是餐饮业的永恒主题，我们要始终关注市场需求，及时推出新品。每月对所有门店和中央厨房的菜品质量进行不少于12次的检查，并定期向公司领导汇报检查情况。主动收集各门店基层反馈的菜品意见和信息，做出及时的调整。准备好202x年保留的特色菜品在20xx年下市之前推出，并根据202x年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店将全新开业

xx店将于20xx年3月18日重新开业，经过半年的停业，将为顾客呈现全新的面貌。由于xx路地理位置的特殊性，公司领导

决定该店的产品将和其他分店不同。

新的经营模式将以三大块为主□xx□xx□xx□同时辅以其他门店销量较好的'原有菜品，以吸引新顾客，留住老顾客。该店午市销量较淡，但由于xx路地理位置的特殊性，我们将推出简单快捷丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。

厨房作为整个餐厅的核心部门，下面是整个计划的安排：

1. 经过对xx路店周边主要消费群体、经营模式与xx店类似的店的考察，根据营运部的方针，在1月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并向公司领导报告审核。
2. 完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房和前厅服务人员分别进行全面系统的菜品知识培训。
3. 了解原材料和调料的市场价格，根据菜品毛利的要求核算，设定单个菜品的市场售价。
4. 为xx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。在更换前对菜品标准化资料进行培训。
5. 在xxx月初做好龙虾下市前的准备工作。

新年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们决心再接再厉，努力打开一个新的工作局面。

## 餐饮店长工作计划篇二

光阴荏苒，又到xx年的尾声，新的一年即将到来。回首过去一年，心中充满感慨。对于xx餐饮管理公司再次给予我充满挑战与前景的合作机会，我深怀感激。这个工作平台为我提供了一次展示我工作能力的机会，我非常珍惜，只有通过努力工作、创造出良好的业绩，才能回报公司领导对我的信任。

在今年的十月份，我重返公司，到现在已经过去三个多月。在这段时间里，我对菜品进行了全面的调整，同时在公司的强力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的任务，即在年底前完成对现有菜品的规范化和统一化。我要感谢门店各位同事的配合与支持。

下面，就我对xx年即将开始的工作思路和安排分为两部分，做一个简要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，在xx年的`xx月底前完成准备工作，培训好厨师团队，为明年旺季的到来做好充分准备。
- 2、对每家门店的菜品操作进行有效监督与指导，确保严格按照公司规定的标准提高厨房操作的执行力。
- 3、通过专业化的培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发是厨师和公司适应市场需求、保持竞争力的重要手段。菜品创新是餐饮业的永恒主题，我们要达到“会聚随心”的目标，推出新品以适应市场需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 4、每月要对各门店和中央厨房的菜品质量检查不少于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意见和信息，做出及时相应的调整。
- 6、准备好在下市前的特色菜品，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店于停业半年后，于xx年xx月xx日以全新面貌重新开业。考虑到xx路的独特情况，公司决定这家店的产品将与其他分店不同，以三大类为主，包含xx□xx和xx□辅以其他门店畅销菜品。我们的目标是利用原有菜品吸引新顾客，以新增菜品

留住老顾客。虽然午市的销售状况不够理想，但是由于xx路的地理位置特殊，我们将与营运部合作，提供简单、快捷、丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。厨房是整个餐厅的核心部门，下面是我们的计划安排：

1. 我们将对和xx路店地理位置、周边主要消费群体、经营模式相似的店进行考察，结合我们的实际情况，并根据营运部领导提供的方针，于一月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并提交给公司领导审核。

2. 一旦菜单确定，我们将制定菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员进行全面系统的培训，以提高他们对菜品的知识和理解。

3. 了解市场原材料和调料的价格，结合对菜品毛利的要求，确定单个菜品的市场售价。

4. 我们将每月对xx店的菜品进行试做，并选择三道成功菜品作为替换品。在更换前，我们将制定菜品标准化资料，并进行培训，以确保厨房人员和前厅服务人员熟悉菜品。

5. 在xx月初，我们将做好龙虾下市前的准备工作。新的一年为我们带来新的起点、新的机遇和新的挑战，我们决心再接再厉，努力开创一个新的工作局面。

## 餐饮店长工作计划篇三

一年的时间结束了，我感觉自己还有很多事情都需要继续完善好，作为一名火锅店的店长，店里面的生意才是我主要关心的，到了年底我总是有着很大的压力，这就是责任，我一直都告诉自己一定要为自己的店长事业奋斗到底，过去的一年已经结束了，对于很多事情都已经有了结论，我觉得很多事情就是在工作当中产生的经验，然后为以后做出了强烈的铺垫，这才是关键的事情，现在当然我能够强烈的意识到这

一点，我希望工作不仅仅是工作，更多的是能够从中得到乐趣，有成就感，把火锅店生意做好，做大，这就是成就感，对于未来一年我也有一些计划。

首先我是觉得在火锅店的工作服务工作上面，需要有更多的改善，我一直都认为服务是第一的，现在行业竞争的是非常的严重，很多时候都应该能够主动的去判断这些事情，在工作当中我一直都非常在乎服务的质量，只有把服务做好才能够让顾客吃的开心，更加感受到的我们的火锅店的服务，不管是在未来的什么时候这些都是应该能够看到的，现在我也在不带的提高自己，我认为过去的一段时间这些都是非常清楚的，在工作当中我一直都认为细节决定成败，未来的xxx年在服务工作上面一定要在进一步，为我们火锅店的服务制度走向完善，更进一步。

再有就是员工的工作素养，我认为每一个火锅店的员工都是有着巨大的潜力，只有让员工们热爱的工作，才能够让工作做的更好，这一点不管是在什么地方都是这样，过去一年已经过去，在未来工作福利这一块上面，我将为店内的员工继续争取更多，只有员工们把这里当做了家，把工作当做了自己的事情，那么我们火锅店的生意一点会有所突破，当然在未来的工作当中不仅仅是福利，只要工作做的好，这些都不是问题，火锅店会越做越好，我也相信在未来的工作当中有更多事情在等着我们去完善处理好，工作一定要坦诚相待，这是毋庸置疑的。

未来的xxx年我依然相信能够做的更好，不是每一件事情都能够妥善的处理到位，但是我们是能够改变的，是能够提升的，这就是原则，并且我相信我们的工作会在未来的一年当中有所进步，作为火锅店店长，我有着很大的责任，我会带领着店内每一个员工做好工作，让火锅店更加生意兴隆。

## 餐饮店长工作计划篇四

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自我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。下面就把我对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。
- 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、xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，

并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx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。

4、针对xx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

5、在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。

## 餐饮店长工作计划篇五

今年是我作为店长的第x年，自从在20某年在这里开启了这家店，在工作中我其实一直都在学习、探求。在过去，其实自己也没有多少作为店长的经验，对于营业、管理、创新……其实很多的事情，都是在经历了挫折后，所领悟到的结果。

不过，现在x年过去了，自己也在工作中累积下了一定的经验，对于市场，对于这家店，尽管算不上尽在掌握，但也算是了解不少。现在□20xx年即将到来，按照惯例，在总结了过去的情况后，我在这里对自己今后的工作做计划如下：

### 一、店长的提升计划

作为店长，我其实也一直承受着很大的.压力。为了能更好的做好餐厅的运营，仅仅靠员工的努力是不够的。如去年一样，

在今年我也要及时的做好对市场的调查，提高自己对附近市场的了解。因为周围临近大学，对于学生的潮流和用餐趋势我更要做调查。

其次，除了销售市场，身后的原材料市场也是需要我紧抓的地方。在过去，店内的材料也都是经由我自己亲自挑选，尽管在这几年里因为菜单的定型基本上是固定了采购商，但是随着市场的波动，我也要尽可能的做好准备。

最后，就是提升自己的管理能力，通过网路和书籍，不断的在管理上提升自己，提高对员工的要求前，更要提升对自己的要求，让自己能成为一名实干型店长。

## 二、工作计划

在20xx年的工作中，我要紧跟市场的发展，做好对店面的调整和改善。

首先，在营业上，我们要紧跟潮流，迎合大学学生喜欢新奇的性格，在保持热门菜品的情况下，对于不适合的菜品进行不断的更新和改变。也可以针对节日、季节、活动以及一些与游戏、娱乐有关的信息推出特殊主题。

其次，菜品上还要加强严格管理，多开放活动，多从大学生等群体中吸收信息，对菜品进行改良和调整。不能光靠店内人员的判断，必须面向主流群体的趋势。

最后，对于餐厅，我还是要严格的加强管理要去，提升餐厅整体服务质量。为顾客带来更高的服务质量。

## 三、结束语

计划赶不上变化，尽管有大体的思路，但是改变和调整都要根据餐厅的实际情况做出更加详细的计划。为了餐厅能在今

后的市场中更好的发展，我作为店长还需要继续努力！

## 餐饮店长工作计划篇六

一楼的出品一向都是以主“快、靓、正”为主，而且不停的更换花色品种，并在合适的时候推出一些各地的特色小吃，目的都是为了以“稳住一楼”为出发点，在二、三楼的菜式出品方面我们加大原创，首先将现有顾客吃香的菜式保留，在此基础上不断精益求精，并适当时机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\*\*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xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品□xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□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，利用在餐厅服务的机会认识顾客，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。

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，尽最大的努力实现部门更多的利润。

## 餐饮店长工作计划篇七

时间过得飞快，一转眼我们迎来了xxx下半年，回顾过去的上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了xxx年上半年各项工作任务。现在就我半年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这半年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下上半年的经营状况：

从xxx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了半年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率xx%。

其次，总结一下我xxx上半年的工作收获。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻xx村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。
- 6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的半年开始了，展望xxx下半年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

## 餐饮店长工作计划篇八

时间过得很快，不知不觉又到了20xx年的年底，每逢一年的过去，每个人应该对过去的一年有所回顾与总结，学习与工作也一样，回首去年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下7月份以来连锁公司在新模式的带动下，在公司各部门的全力配合下，在我们九丰连锁公司全体同仁的共同努力下，取得了可喜的成绩，在来年的日子我对公司充满着期待。

过去的一年是我人生中最不平凡的一年今年当中我在气站做过充装了解了气站的运作也做过气站渠道的业务虽然谈成绩未如理想，也是充满着转折和重大改变的一年，这一个我学到的东西很多也遇到过很多的挫折，曾经也有彷徨过也有过放弃的念头，但是为了家庭的压力，为了个人，为了新公司的发展，在公司同事以及领导的支持下最终坚持了下来，并且在12月份得到了做店长的机会，这也很感谢公司和领导给我这样一个宝贵的机会。

作为一名店长我深感到责任的重大，两年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的燃气零售批发店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻连锁公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输九丰新企业文化，教育员工有全局意识安全意识，做事情要从公司整体利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

1、黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。

3、公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。

4、员工上班时间长，取得的工资待遇未达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心员工的生活以及工作状况了解其

对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为员工的管理者应该为其分担压力适当时候安安排员工休息。

经过了今年的付出工作，我对明年的工作更加得心就手，在连锁公司新模式下，我们每个员工必需要有新的创新思想，让门店员工都觉得自己是门店的主人翁，在门店上班并不是简单的打工，而是一个经营者的身份去工作，我的目标是带领自己的团队创造更高的价值想办法让员工获得更高的收入和待遇。实现连锁，门店，员工三者共赢。，在这店长也起到领路人的作用，店员和送气工的思维和心态一定要改变：如带动员工的工作积极性，做到全员营销每个员工都是一个销售员，加大工资提成的比重，只有员工的工资待遇上去了员工积极性一定会高。我的思路是让公司把经营权放出来让门店大胆去做，门店把相应费用如租多水电税收等上交公司，把门店更多利润分成给门店员工，店长店员送气工按433分成，让每个员工能有更多待遇，不过能做到盈利要制定更好的销售方案，燃气产品批发工商零售都要上量，加大非燃气产品销售力度，为消费者增加更多有偿服务等。

## 餐饮店长工作计划篇九

餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

第一、餐厅内部管理方面：

1. 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
2. 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3. 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
4. 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
5. 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
6. 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。
7. 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。
8. 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。
9. 抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

## 第二，营销方面：

1. 利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。
2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产

品。

3、牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

第三，经营战略：

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从以下几方面着手：

1. 经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2. 产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3. 从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

## 餐饮店长工作计划篇十

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自我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。下面就把我对20xx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xx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。
- 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、xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

- 1、通过对一些和xx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。

4、针对xx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。

5、在xxx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。

## 餐饮店长工作计划篇十一

餐饮企业门店的全体员工是一个有机协作的工作团队，而作为这个团队的带头人——店长，有着非常明确的使命和工作职责。

### 1. 店长的使命：

(1) 全面落实贯彻公司的营运规则，创造优异的销售业绩，提供良好的顾客服务。

(2) 领导、布置门店各部门的日常工作，在日常工作中深刻理解、把握和弘扬连锁经营企业的企业文化。

(3) 最大限度地激发员工的积极性和创造性，从而营造一个令全体同事心情愉快的工作环境，使自己成为一名企业文化最

基层的执行者和捍卫者，最大可能地为企业的集体和长远利益服务。

## 2. 店长的工作职责：

- (1) 了解连锁企业的经营理念；
  - (2) 完成公司下达的各项指标；
  - (3) 制定门店的经营计划；
  - (4) 督促各部门工作人员贯彻执行经营计划；
  - (5) 组织员工进行教育培训；
  - (6) 监督门店的原料进货验收、原料的库存管理、菜品生产和销售服务等；
  - (7) 监督检查门店的财务管理；
  - (8) 监督人事部门的职员管理以及业绩考核；
  - (9) 执行公司下达的促销活动与促销计划；
  - (10) 了解并掌握本店的销售动态，及时调整菜肴品种和完善菜品质量；
  - (11) 监督检查本店的门面、标识、菜品陈列柜等，维护本店的清洁与卫生；
  - (12) 负责处理顾客的投诉与抱怨；
  - (13) 处理日常经营中出现的例外和突发事件；
- ## 3. 店长的基本素质要求：

(1) 指导能力：能拓展下级的视野，画龙点睛，高瞻远瞩，使其人尽其才，提高业绩的指导能力。

(2) 培训的能力：按已有的规范管理培育下级，传授可行的方法、步骤和技艺，使其在其职尽其责、胜其任；同时还要有找漏补缺，帮助下级尽快改正并培养他们迅速成长的能力。

(3) 资讯、数据的驾驭能力：信息资料、数据的整理、分析，并使之运用到实践中去，以扬长避短、查漏补缺，加强管理，提升业绩的能力。

(4) 组织领导能力：能有效、合理地组织下级，调动员工的积极性，共同完成总公司的既定目标。

(5) 正确的判断能力：对问题、对事件要客观地评判、正确地分析，并快速解决问题。

(6) 专业技能：经营餐饮企业(饭店)的必备技巧和使顾客满意的能力。

(7) 企划能力：能有计划地组织人力、物力、财力，合理调配时间和利用空间，整合资源，提高效率。

(8) 管理能力：不断地找出隐患问题，加强管理，防患于未然，使分店整体运营结构更趋合理。

(9) 自我提高、自我完善的能力：不断学习和更新专业知识，在餐饮企业发展过程中能跟上时代的步伐和企业一起成长，不断充实自己，完善自己的能力。

10) 诚信的职业道德：有良好操守和高尚的道德才能显示出人格的魅力，才能有上行下效的效果。

(11) 榜样和承担责任的能力：领导是榜样——；遇事要不推诿、

划清责任、勇于承担。

## 1. 布置当日工作任务

(1) 每天中午开餐前组织员工例会，主要对前一天的工作情况进行总结，及时指出各部门工作中的不足，表扬典型的先进事例；布置当日的工作任务。

(2) 传达公司新的工作理念和工作要求。

(3) 宣布对昨天一些事情的处理结果，并提醒各部门防范的具体措施。

## 2. 检查、督促各部门工作完成情况

(1) 定期和不定期地检查、督促各部门的工作完成情况(或当时的工作秩序情况)，并对典型的事例作详细的记录。

(2) 及时提醒各部门何时应完成哪些工作。

## 3. 了解客人对菜肴、服务质量的评价

(1) 及时了解客人对菜肴质量的评价，并及时与行政总厨进行沟通和交流。

(2) 及时了解客人对服务质量的评价，并及时与餐厅经理进行沟通和交流。

(3) 督促行政总厨对厨房菜品进行创新，并组织相关人员进行评价和验收，同时组织相关人员对服务人员进行创新菜品知识方面的培训工作。

## 4. 总结当日工作情况并及时汇报

(1) 总结当日的工作情况并及时向总公司相关人员进行汇报。

(2) 主动与总公司相关人员进行联系，询问是否有新的工作精神，并作详细的记录。

## 5. 根据本店的经营管理情况向公司提出建设性的建议

(1) 对公司的工作计划提出自己详细的意见。

(2) 如果需要开展新的工作或对原先的工作进行改革，提出详细的工作计划书。

对店长的考核，主要是从“德、能、勤、绩”四个方面进行。

1. “德”：具体包括门店店长的政治思想、个人品质、职业道德和工作作风，这方面的体现主要是在日常的管理工作和为人处世的方面。例如，因为连锁化的特点，很多店长可能面临要培养新的门店的店长的情况，这样就要求店长能很好地做到言传身教，将自己的工作经验和所知告诉新人，培养新人，为连锁餐饮企业的发展做出一个店长应尽的义务。

2. “能”：主要指人的能力，既包括知识能力和学识水平，又包括实际工作能力、组织能力和身体的耐力。例如分店在一些紧急情况下，遇到的突发事件的如何处理和应对，以及在分店的发展过程中怎样为总部献计献策，提出有利于分店扩张和发展的方案和计划等。

3. “勤”：反映出的是店长的工作态度，包括其工作的积极性、主动性、创造性及纪律性等各个方面。例如对连锁餐饮企业来说，虽然讲究统一化的经营行为，但是，因为餐饮企业是集生产、销售、提供消费场所和服务为一体的行业，基于行业的特殊性，要求分店的菜品和服务应具有创新、变化，相应的店长也应当能在变化的市场中随时把握商机，与时俱进，带领分店做好生产和销售服务工作。

质量，扩大分店对外的影响，是一个连锁餐饮企业分店的基础。

本经营任务和社会责任。连锁分店在一定时期内所实现的菜品销售量或销售额大小，一方面反映该餐饮连锁分店经营机制是否有效运行，另一方面也说明它求生存、求发展的能力大小和其经营前景的好坏。显然，在商业利润相近的条件下，各餐饮连锁分店之间相比较如果要创造较好的利润，就一定首先要创造较高的销售额。因此，销售目标包括销售量目标和销售额目标是连锁分店最基本的经营目标。

一般来说，门店经营业绩的考核可以从以下几个方面进行：

- 1、营业额和利润总额的同步增加；
- 2、门店人员素质和服务水平的上升；
- 3、原料、半成品库存量和管理费用的降低；
- 4、采购成本的降低；
- 5、市场占有率的扩大；
- 6、菜品周转加快，资金利用率提高；
- 7、企业知名度提高；
- 8、广告效果显著；

当然，店长的工作是繁重的，大至菜品规划、库存管理、成本控制，细至员工出勤、前厅和厨房的清洁，店长都必须身体力行、督促落实。店长的工作是全面的，一个成熟的店长，不仅要有菜品生产和销售、顾客服务、内外联络的能力，还应当掌握财务、电脑以及保安、防火等方面的专门知识。店长的职位要求决定了这是一个富于挑战性的角色。可以毫不夸张地说，在这个岗位上成长起来的管理者，将有能力去面对各行业最苛刻的要求和挑剔。因为，这个职位，将无疑地

首先把你铸造成一名精于管理的强者。