# 最新餐饮工作报告汇总(九篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-04-24

*最新餐饮工作报告汇总一1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20\_年2月底做好某某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...*

**最新餐饮工作报告汇总一**

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20\_年2月底做好某某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、某某下市前准备好20\_年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20\_年的流行趋势增加相应的新品种

二关于某某店

某某店在暂停营业半年后于20\_年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于某某路的特殊情况，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，我们将以某某某某某某某某--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、通过对一些和某某路店地理位置，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、在20\_年2月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成!外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致

3、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、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、针对某某店，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

6、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。

**最新餐饮工作报告汇总二**

20××年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

将对20××年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

20××年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

出品是餐饮管理的核心，20××年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

20××年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

20××年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。20××年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

**最新餐饮工作报告汇总三**

20xx年宾馆共实现餐饮收入xx万元，完成率为xx%。纵向来看，20xx年度餐饮共完成营业额xx万元，20xx年与之基本持平。

1、餐饮经营任务完成情况。根据宾馆经营报表显示，只有5、7、10、11、12等5个月份完成了营业预算；20xx年餐饮预算执行情况不佳，原因分析如下：

①道路改造完工后，宾馆门前未预留出入路口且停车位减少，出入、停车不便成为影响顾客选择的不利因素；

②对外宣传推介力度不够，餐厅经济、便捷的消费理念及季节性促销优惠活动未能广为人知，致使整体利用率较低；

③在婚喜宴营业额较20xx年增长7%、包间上座率基本持平的情况下，会议接待、团队接待量有所下降；

④酒水营业额较20xx年下降约xx万元下降率为26.3%。

2、食品毛利完成情况（基准毛利率为50%）。根据20xx年每月财务分析报告数据显示，除前2、3月以外，其余月份餐饮毛利率均达标。20xx年平均毛利率为xx%，出去年xx%，说明一年来厨房成本控制情况较为理想。

酒水收入及毛利情况。根据20xx年每月财务分析报告数据显示，20xx年平均酒水毛利率为xx%，高出去年xx%，在全年酒水销售额较去年大幅下滑的情况下酒水经营利润增加约xx万元。但自带酒水逐渐增多导致店内酒水销售不力，也成为制约餐饮营业额提升的因素之一。

4、20xx年市场定位及经营思路

a、市场定位

以接待婚喜宴、会议客户为主，进一步扩大周边散客、旅游团队的市场份额。

b、经营思路

①据粗略统计，20xx年婚喜宴接待共计约xx桌次，营业额达到xx万余元，占全年餐饮营业额的1/5。20xx年要以价格上涨为契机，寻求婚庆公司作为合作伙伴或成立婚庆部，加大婚喜宴的宣传和促销力度，投入资金并借助外力对婚庆设施进行升级、添置，提高婚喜宴的附加值，进一步提升营业额；

②更加明确餐饮差异化经营的思想定位，进一步拉开风味餐厅贵宾厅的消费与服务档次。风味厅要更加凸显特色、便捷、实惠的消费理念，降低消费门槛，提高上座率；贵宾厅要更加体现高档、舒适的服务理念，提升营业额和顾客满意度。

③提升餐饮有形与无形产品的竞争力与性价比。菜品方面要在花会前打造出宾馆招牌菜肴，并对菜品实施精细化管理，提升出品质量；服务方面要引导员工将规范化服务与个性化服务相结合，对于服务创新、服务亮点进行进行奖励、推广，营造优质服务氛围；

④试行酒水平价销售机制，适当调低销售价格和利润空间，以增加销量、提高收入；

⑤继续尝试并坚持开展团购、微博、sns等新媒体营销,扩大餐饮影响力并引导顾客消费，塑造良好的企业口碑；

⑥进一步丰富并坚持开展餐饮季节性经营促销活动，加大宣传推介力度，增强其对周边散客群体的影响力，填补经营淡季；

根据餐饮部《顾客意见处理记录本》及网络客人留言评论显示，20xx年餐饮服务不足主要表现在以下几个方面：

①菜品出品质量有待提高，菜品里面有杂物、口味不合适等现象时有发生，早餐质量不太稳定；

②接待量较大时出菜速度个别时间不能保证；

③与客人沟通协调工作有待加强；

④部分硬件设施不能满足用餐客人需求

2、原因分析

硬件方面：

①尽管xx年底对餐厅二楼雅间进行重新装修改造，目前改造过的接待设施基本能满足日常接待需求，但仍有一些问题未从根本上解决，如：雅间的装修、装饰已然不能满足顾客日益提高的消费要求；部分雅间采暖问题依然存在；音响及婚庆设施陈旧，经常遭受会议及婚喜宴客户投诉；大厅桌面、多功能厅椅子损坏较为严重等都已成为直接或间接影响顾客满意度的不利因素；

②员工对基础设施的维护爱、护意识淡薄，主要表现在不当操作和责任心不强，造成对设施的损坏，如桌椅在搬运过程中撞击损坏、刮蹭墙面等。

软件方面：

①厨房量化管理、精细化管理程度不够，导致菜肴出品质量参差不齐；各档口之间沟通协调工作有待提高，以致影响出品效率；

②员工流动频繁，造成餐饮中坚服务力量青黄不接，急于用人而忽略员工岗前培训，新员工直接上岗不能各项服务规范化，个性化等增值服务更无从论起；

③督导层往往专于餐前准备及餐后收尾工作，疏于对服务现场和服务流程的监管，不能及时发现并纠正问题；

④管理层思想意识有所放松，势必影响员工服务意识及情绪，导致服务中存在不积极主动、不规范操作等现象；

⑤因人员问题，部分服务处于缺失状态：迎宾服务、与顾客定期沟通等。

3、改进建议

①根据宾馆实际情况，制定20xx年餐饮硬件改造和服务功能完善方案，对于影响服务与形象的硬件设施和服务项目，有计划、分批次进行维修、更换和改造。

②专人负责建立健全客户档案，及收集菜品及服务反馈信息，定期与客户进行各种形式沟通，及时进而加强感情维系，稳固客户关系。

③将员工日常服务和安全检查结果纳入员工绩效考核，从根本提高员工的服务质量意识。

④建立服务评价和顾客自选服务人员体系，并对评价较好、备选率较高的员工进行奖励，营造优质服务的良好氛围。

⑤狠抓员工岗前培训。培养专人作为餐饮培训师，负责新入职和老员工的日常培训工作，从源头上提高整体服务质量。

⑥改进管理方法及手段，充分发挥基层管理者的督导职能，加强对工作现场、工作流程的监管和控制，确保各项服务及管理工作顺利开展。

**最新餐饮工作报告汇总四**

转眼间，20xx年已逝去了半年，时光飞逝，在上半年中，我们紧跟随着总公司领导的政策方针“人人都是经营者”不断进行管理工作的调整，紧跟随着“李总”打造学习精神与团队的激情的思想，紧跟随着“王总”踏踏实实做人，勤勤恳恳做事的原则，在全体员工努力下，在上半年中，义龙店在做人、做事、学习、团队、经营上都有了很大的进步与提升,

现将工作汇报如下：

一、上半年中取得的成绩。

1、营业额（省略）

2、创新高次数共11次，其中中厨3次，早茶2次，小吃4次，整店2次。公司特别奖“在上半年中获得了21次。

3、上半年竞岗比赛中，义龙店提岗了两位领班、两位部长、加入了两位大学生部长。

4、在总公司设立的“全勤奖”中，很多员工自我要求管理，争取每月拿到全勤奖，提高了员工纪律方面。

二、上半年中做了哪些工作？

1、提倡“人人都是经营者”进行管理工作的调整，由每个管理人员负责不同的管理任务来进行经营，由此锻炼出每个人“当家”的能力与责任，数字证明，在营业额上涨的情况下，陈娇娇领班管理的“停车费用”下降，谢小丹部长管理的“水电费、物耗”有所下降。

2、坚持会议的召开，每月9号的员工大会，不定期的管理会议，管理座谈会，员工月底座谈会，提供平台给员工，表现自己，让大家在会议中能够及时把自己的想法与建议进行沟通，取得的效果是，针对工作中不足之处及时改进，明确下一步的工作目标性，在每次的会议平台中发现与别人的差距，从而进步。

3、卫生的加强，我们深知，从事餐饮服务中，“卫生是重要因素之一”我们的经营理念是“市民厨房，良心品质”，所谓良心，就是要为客人负责，让每一位来到东路基消费的顾客能够舒服，放心，我们努力营造一个良好的环境提供给顾客，要求每个部门定时进行大扫除，如生产部门每个星期天，由王延年部长负责的楼面及收银，由陈梅部长负责的后勤、每月定为13号、28号进行大扫除， 并且在每天的日常管理中要求上8点班的管理人员针对早班的卫生工作进行检查，评分，不符合标准的给予处罚，取得的效果是餐厅卫生环境受到客人好评。

4、服务的提高，由林琼燕部长负责的“有声服务”在经过学习好的企业后，进行要求，所有员工必须开口“说”，统一“欢迎光临”的标准性、整齐度，并且在每个高峰期，由张益男部长负责落实安排每个管理人员亲自负责区域的服务接待工作，让每位顾客感受到我们态度的真诚与重视，取得的效果是一线服务过程中多次受到客人的表扬好评，看到客人为我们竖起的“拇指“，我们深感欣慰。

5、开源

⑴由冯群霞管理的小吃部在1、2、3月份中营业额不是很理想，后考察了市场，开发了甜品小吃“保健粉“，在4、5、6月份增加了很大的营业额，并连续拿了3次月创新，4次日创新奖。

⑵原材料进货由每月审核登记改为每旬进行登记，进行价格对比，及时发现变动，特别是吧台水果中用量比较大的“西瓜、柠檬”价格不是很稳定，经过改进，要求在每次提价时必须提前通知方可开单，取得一定的效果。

⑶销售，在档口每个高峰期时，由以前的轮岗调整为现在的定人定岗，利用谢小丹、王延年两位部长优秀的销售能力，固定为档口推销员，使营业额上涨许多，名片产品均列入销售前十名排名，并得到客人的好评与认可。

⑷会员卡的开发，要求每个管理人员与收银员每月的销售任务是10张会员卡，一来可以知晓顾客对于我们品牌的信任与支持度，二来可以让顾客感觉到“实惠、便宜”，取得的效果是会员消费从每月的5万、6万、7万、上涨到6月份的9万，可知，我们的努力是得到客人的支持认可的。

（5）增加单位“十一小学”的外送订餐，把握机会，真诚对待每一次的外送，无论金额多与少，让客人感觉到我们的真诚与重视，在上半年中为外送金额增加了许多。

6、节流，责任分工，明确到个人，事事专人管理

⑴电话费用，安排由陈梅部长负责管理，要求不能打私人电话，杜绝乱用乱打现象，一旦发现将严重处罚，取得的效果是在外送营业额上涨的情况下，电话费用反而不断下降，这是管理取得的成果。

（2）停车费用，陈娇娇领班管理负责的停车票，由以前的放置收银台调整为分配到每个员工身上，卡关为买单时询问—客人要求拿停车票时亲自核对是否消费—拿两张车票以上的要亲自带出停车场，取得的效果是营业额上涨的情况下，停车费用得到合理的减少控制。

(3)物耗、水电费用，及时了解各店使用情况，进行对比，由负责人谢小丹部长负责查询，对比之后针对使用不合理情况进行改进，调整，要求每天按时开关、合理使用，达到“省”，取得的效果是营业额增长的情况下费用均得到控制。

7、员工管理，新员工加入由林琼燕部长负责跟踪安排传帮带，一对以进行教、带，安排住宿及生活，根据新员工一周培训需知进行培训（实操与理论），每月安排员工集体活动最少一次，其次要求每个管理人员每月组织员工活动最少一次（看书、上网、跑步、聚餐、k歌），并调整安排出五楼作为员工学习室，提供员工学习与看书的空间，还安排管理人员每个月必须进行一对一的座谈，针对表现优秀或思想动态不稳定的员工，及时了解员工情况。

8、学习，积极参与公司的各项会议于培训活动，外出考察，内部培训，学习，看餐饮经理人，关注东路基群，上东路基博客学习，思想指导行为，思路决定出路，不断灌输员工“学到老才能活到老”。

三、下半年工作计划。

1、协助王总做好“新到家”的员工招聘与培训工作。

2、打造“销售”团队，成立高峰期“二次推销小组”，加强销售，力争做到日营业额2万。

3、做好培训，每月进行培训或学习或演讲比赛，丰富员工的业余及提升（服务、销售、学习、产品）

4、餐饮企业的竞争下，重点抓费用使用情况，降低到最低。

5、打造“管理队伍的稳定”，争取在下半年的时间里再培养出两名管理人员，扩大队伍。

6、原材料进货的把关，做好每旬每日进货的登记，对比，发现问题及时解决，针对不合理的供货商及时更换与调解。

**最新餐饮工作报告汇总五**

餐饮部经理的日常工作安排餐饮部经理的日常工作安排：

a、巡视餐厅楼层，进行工作指导，能用敏锐的职业目光发现问题并及时解决

a、通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况。

b、处理各种突发的事件，避免事故的发生。

a、出席例会和其他业务会议。

b、报告前厅部各项工作的实施，进展情况。

c、随时向总经理汇报重大突发事件。

a、传达有关前厅部门的指示，布置落实具体实施办法。

b、检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划。

c、营业情况和改进措施。

d、听取汇报，进行内部协调，检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

a、与各楼层的经理进行时效沟通。

b、与社会各界沟通相关事宜。

c、与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

a、制定前厅的目标与计划。

b、拟定日常工作程序。

c、日常推销促销计划和特别推销促销计划。

d、编制原料物品物资的采购计划。

e、菜单更新和精选计划，提出合理化建议。

f、职工培训计划。

**最新餐饮工作报告汇总六**

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。20xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和经理完善了餐饮部的会议制度，每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

（3）提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。

**最新餐饮工作报告汇总七**

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好某某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、某某下市前准备好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

某某店在暂停营业半年后于20xx年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于某某路的特殊情况，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，我们将以某某某某某某某某--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、通过对一些和某某路店地理位置，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、在20xx年2月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成!外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致

3、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、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、针对某某店，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

6、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。

**最新餐饮工作报告汇总八**

一、提升产品质量，强化队伍建设

随着三亚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，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在xx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，成立中亚人才库，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。

二、加大促销力度，强化市场拓展

之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之位，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。

三、培养创新意识，加大创新举措

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，xx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xx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。

四、严格成本控制，量化部门成本

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。

五、提高员工福利，增强企业文化底蕴

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，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点击查看本资料原创网站更多文章高度统一，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，共同描绘中亚大酒店美好的明天!

**最新餐饮工作报告汇总九**

一、20··年市场综合分析

1 本店的客户群定位。

2 年度竞争对手分析。

3 广告宣传力度。

二、锁定目标进行市场分析

1 培养客户群，减少酒店营业成本。

2 有效控制员工流失，培养具有忠诚度的员工队伍。

三、要用软性服务去留住客人

1 优质服务

2 严格纪律树形象

管理的执行力度，督察力度加强。落实是个大问题尤其是长期执行。纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门管理人员要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将餐饮部打造成酒店的一个文明窗口。

四、创新管理求实效

1 美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周一的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强员工的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。

2 创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

五、节能降耗创效益

1 加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2 加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

总之，在新的一年里，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！