# 关于餐饮的项目策划方案模板汇总

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-12-01

*关于餐饮的项目策划方案模板汇总一甲方(特许方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(加盟方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所：\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总一**

甲方(特许方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(加盟方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条：合同内容

甲乙双方经协商，就乙方为其在特定区域内\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经营甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮连锁店一事，达成协议。

第二条：合同期限

本合同加盟期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第三条：加盟经营

1、甲方特此授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”连锁餐饮的特许经销商。经此授权后，甲方在该区域内将不再授予任何其它企业、个人以同类经销权。

2、在授权期内，甲方在向乙方提供“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌产品时，甲方应保证所提供的产品质量符合国家有关标准、品级与实物相符，并保证货源供应。

3、乙方保证在签订本合同7日内需向甲方支付加盟费人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。每个加盟店首次从甲方购进的产品，按供货价不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

4、甲方保证向中国大陆内各加盟方交付的产品保持统一的零售标价。

5、甲方将产品按零售标价的4—4.5折售于乙方，不论首次购货还是后续购货乙方应在提货时一次性支付货款。

6、如果出现乙方采用以假汇票、假支票的方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法请求司法机关追究相关人员、单位的刑事责任。

7、乙方从甲方购进产品后，如因质量问题或货物品种组合问题，可在自进货之日起五天内，向甲方调换产品，但不得退货。调换时乙方须保持原产品完好、包装齐备、标签没有损坏。

8、合同到期后，若乙方决定不再销售品牌产品，在乙方保证产品完好、包装齐备、标签无损坏、未超过保质期的前提下，可将现存的产品退还给甲方。甲方按供货价六折回收退还的产品。

第四条：营业场地与店面配置

1、乙方应在双方共同商定的区域内开展经营和促销活动。乙方不得在未经甲方许可的情况下擅自将自己的经营活动和促销活动扩大到区域之外。

2、加盟店店铺设在乙方处，或由乙方自行选定其它场所并报甲方批准。

3、为维护公司品牌形象的统一性，加盟店由甲方免费进行装饰设计，装修工程由甲方工程部报价并施工，乙方应按工程预算支付装修工程款并协助办理在当地施工的相关手续。甲方收到工程款项后日内将店铺交付乙方使用。

4、加盟店内的营业所需(包括：设备、装置、用具、招牌等)由总部统一进行设计制作。对于营运必需的包装材料、促销礼品、提货袋及其它附属材料、消耗品，加盟店需使用总部配备的产品。上述所涉及的费用由加盟商承当。

第五条：促销与广告

1、甲方在授权期内，将协助乙方进行品牌的形象设计，并向乙方适时提供相应的产品宣传资料、标识、招贴物品等。甲方可根据乙方的经营状况和要求，帮助乙方进行特定时间和区域的产品促销和推广活动。

2、甲方进行品牌的整体宣传活动乙方必须配合，相关的品牌的产品进行促销、推广计划和广告设计由甲方提供，乙方遵照执行。甲方对于促销活动所涉产品在供货价基础上按照促销折让的比例给与优惠。

3、乙方单独进行品牌有关的宣传、广告活动时，应事先告知甲方，取得甲方同意后方可进行。相关广告形象设计须经过甲方审核或由甲方提供。

4、乙方须承担自行组织促销活动产生促销让利和费用。

第六条：培训与指导

1、为使加盟店能良好经营，在开业前及本合同执行期间，甲方应向加盟店传授必要的知识和经营技术。

2、加盟店在开业前应派遣店主或两名可以代行承担的职工，参加甲方规定的教育研修，获得经营公司店铺必要的知识和技术。

3、开业后，如甲方有研修指示，乙方也必须按指示要求派员再次参加前项规定的进修教育，获得必需的知识和技术。

4、加盟店承担前来培训的旅差费用。

5、加盟店开业前后三天，作为店铺营运入轨期，甲方应向加盟店派遣人员进行开业和经营指导。

6、乙方必须参加甲方组织的年度销售会议及临时经营者会议。甲方应提前四周通知开会日期。

7、除经营者会议外，甲方将不定期向乙方派遣市场负责人进行指导和培训。

第七条：商标、服务标志及相关权利

1、本合同所涉及的所有商标、服务标志及其相关权利的所有权均归属于甲方。

2、甲方承诺在本合同执行期间，乙方加盟店可以使用甲方商标、服务标志及表示这些标志、记号、样式、标签和招牌。

3、乙方不得在加盟店以外使用甲方的所有商标和服务标志。

4、乙方应在经营中向顾客提供良好的服务，维护甲方品牌的声誉、信誉和良好形象。

5、双方在此明确，乙方取得的是在授权期内、在指定区域内甲方商标、服务标志的使用权和产品的经销权，这并不意味着甲方商标、品牌及商誉等相关知识产权的任何转让、许可。合同到期或提前终止后，乙方不得以任何借口继续使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌，或以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌经销商的名义从事任何商业活动。

第八条：竞争限制

1、在合同期内，乙方如有意获得其所在省市区域的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”特许经营代理权，可在同等条件下优先取得甲方的特许代理权。

2、为表示对甲方合作的诚意，在合同期内，如甲方推出“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”之外的其它新系列商品和服务，乙方有优先代理权。

3、乙方在授权期内，不得再接受任何其它企业、个人的授权或委托，在加盟店内代理、经销其它品牌的产品。

4、乙方未经甲方许可，不得将甲方授予的经销权以各种形式转让给任何第三方。

第九条：服务质量控制

1、为维护加盟店售出商品品种和服务的一致性，提高公司形象，乙方加盟店的运营方法必须遵守总部提供的经营手册规定的要求和标准。

2、凡甲方有新产品推出，乙方必须按照最低配货量或以上的数量购入，并将新产品及时上架销售。

3、乙方须按照甲方要求，对顾客购买金额达到规定标准时，给与“玫瑰卡”会员资格和相应的折扣优惠，做好会员资料信息的登记汇总工作并半年一次定期向甲方提供会员资料信息。凡有新产品上市或产品促销活动乙方应通知所有会员，让会员享受到持续不断的优质服务。甲方将不定期回访会员客户以检查乙方的服务质量。

4、甲方定期和不定期地以书面或其它方式对加盟店进行进货管理、销售管理、商品管理、商品知识、卫生管理、职工管理、会计处理、店铺经营管理、店铺陈设等各方面的指导，提供有关信息，帮助加盟店实施标准化管理。

5、随着甲方加盟店数量在全国范围内的不断增加，甲方将对全体加盟店进行信息化管理。如该项管理实施时本合同仍在有效期内，乙方须遵照甲方的管理规定执行，不得以如任何理由拒绝执行。

第十条保密协议

相同行业之工作，即竞业禁止条款。该条款旨在保护总部的智能财产权，公平交易委员会也会支持。

1、除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者展示乙方递交的营业报告书及其它有关资料和有损于乙方利益的情报。乙方不得向第三者泄漏甲方按本合同规定提供给乙方的经营技术秘密及有损甲方利益的情报。乙方有责任保证其职工不向第三者泄漏前项秘密。

2、以上规定双方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

3、甲方按本合同规定提供给乙方的加盟店经营手册以及其它文件归甲方所有，乙方应妥善保管，合同终止时，乙方应即刻归还甲方。

第十一条：加盟店的让渡与承继

1、乙方未事先征得甲方同意，不得将本合同规定的任何权利、加盟店营业的全部或一部分转让给第三者，不得将此用作担保和其它处置。

2、如乙方加盟店因明显的困难而有可能发生营业中断时，为保持加盟连锁店的运营，乙方可以请求总部临时接替营业。待总部确认加盟店可以重新经营后，应及时把营业权归还加盟店。

3、上述总部接替经营期间发生的收益和损失均属加盟店，总部代行经营所产生的费用由加盟店负担。

4、如乙方出让加盟店或出租店铺时，应首先通知甲方，甲方有优先承让和承租的权利。

5、遇上述情况，双方可以通过协商，确定加盟店让渡价格和租赁金。协商意向不能成立时，双方均可申请具有法律效力的认证或评估，所需费用由乙方承担。

第十二条：合同的终止

1、合同期满前3个月，经双方协商，可以更新合同。

2、前款的合同更新，应在本合同期满之前一个月完成。以双方签订新的特许连锁合同书为合作文本。

3、如本合同期满后双方无意继续合作，乙方应在本合同终止时承担下列义务：

(1)支付所有应付给总部的费用。

(2)归还所有操作手册、机密文件和专利资料。

(3)归还、转卖或销毁所有带有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商业标志的招牌和材料。

(4)取消以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”名义登记的商业注册和名称登记。

(5)在原加盟店经营场所内外的房屋、设备、陈设等处，消除任何与“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”有联系的迹象。

(6)因加盟店的经营而损害了第三者利益时，由乙方承担赔偿损失的责任。

4、甲方因加盟店的行为而被索赔责任时，可要求乙方负担被追索的赔偿金。

第十三条：违约责任

1、任何一方不履行或不完全履行本合同条款中规定的义务，即构成违约，违约的一方应承担违约责任。

2、双方约定，违约的金额为在此前乙方经销甲方提供的产品零售价总额的10%。如违约给对方造成损失，并损失超过违约金总额，违约方还应负责对超额部分赔偿责任。违约一方经对方书面提出改正意见后30天内仍未改正，另一方有权终止合同，并有权要求对方赔偿损失。

第十四条：争议解决

因本协议引起的或与本协议有关的任何争议，双方应通过协商解决，协商不成的，任何一方可向本合同签约地人民法院提起诉讼。

第十五条其他

1、本协议书一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

2、乙方必须在签订本协议时向甲方提供乙方店铺的营业执照副本复印件及乙方本人的身份证复印件。

(以下为签字，无正文)

甲方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总二**

1、我店经营中存在的问题

（1）目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

（2）新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于x杰集团（x杰集团是我市著名企业）但社会上对我店却不甚了解，我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告，这导致我酒店的知名度很低。

2、周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我店的位置有特色，我店位于101国道旁，其位置优越，交通极为方便，比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校，所以过往的车辆很多，流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入，但却不是一个低消费群体，仅商院就有万余名学生，如果我们可以提供适合学生的产品，一低价位吸引他们来我店消费，这可谓一个巨大的市场。

3、竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店，只有不少的小餐馆，虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的实力，但其以低档菜物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的错误，实际的经营状况并不理想，在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

4、我店优势分析

（1）我店是隶属于x杰集团的子公司，x杰集团是我市的著名企业，其公司实力雄厚是不容质疑的，因此们在细致规划时，也应充分利用我们的品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内蕴，让消费者对我们的餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品，在我们的规划中应充分注意到这一点来吸引消费者。

（2）我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的停车场和大面积的可用场地。这可以用来吸引过往司机和用来开发一些促销项目以吸引学生。

机会点：

①本企业雄厚的实力为我们的发展提供了条件。

②便利的交通和巨大的潜在顾客群。

③良好的硬件及已有的高素质工作人员为我们的调整和发展提供了广阔的空间。

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。

目标市场应具备以下特点：既是对酒店产品有兴趣、有支付能力消费者，也是酒店能力所及的消费者群。酒店应该尽可能明确地确定目标市场，对目标顾客做详尽的分析，以更好地利用这些信息所代表的机会，以便使顾客更加满意，最终增加销售额。顾客资源已经成为饭店利润的源泉，而且现有顾客消费行为可预测，服务成本较低，对价格也不如新顾客敏感，同时还能提供免费的口碑宣传。维护顾客忠诚度，使得竞争对手无法争夺这部分市场份额，同时还能保持饭店员工队伍的稳定。因此，融汇顾客关系营销、维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买饭店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。

2、减少销售成本。饭店吸引新顾客需要大量的费用，如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等，但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期，顾客可能会对饭店提供的产品或服务有较多问题，需要饭店进行一定的投入，但随着双方关系的进展，顾客对饭店的产品或服务越来越熟悉，饭店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了。

3、赢得口碑宣传。对于饭店提供的某些较为复杂的产品或服务，新顾客在作决策时会感觉有较大的风险，这时他们往往会咨询饭店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样，饭店既节省了吸引新顾客的销售成本，又增加了销售收入，从而饭店利润又有了提高。

4、员工忠诚度的提高。这是顾客关系营销的间接效果。如果一个饭店拥有相当数量的稳定顾客群，也会使饭店与员工形成长期和谐的关系。在为那些满意和忠诚的顾客提供服务的过程中，员工体会到自身价值的实现，而员工满意度的提高导致饭店服务质量的提高，使顾客满意度进一步提升，形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于大众百姓和附近的大学生，及过往司机，在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性：

１）收入水平或消费能力一般，讲究实惠清洁，到酒店消费一般是宴请亲朋或节假日的生活改善。

２）不具经常的高消费能力但却有偶尔的改善生活的愿望。

３）关注安全卫生，需要比较舒适的就餐环境。学生则更喜欢就餐环境时尚有风格。

1、“百姓的高档酒店”——独特的文化是吸引消费者的法宝，我们在文化上进行定位，虽然我们把饭店定位于面向中低收入的百姓和附近的大学生，但却不意味把酒店的品位和产品质量降低，我们要提供给顾客价廉的优质餐饮产品和优质服务，决不可用低质换取低价，这样也是对顾客的尊重

2、进行立体化宣传，突出本饭店的特性，让消费者从感性上对x杰酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供给他的是一个让他有能力享受生活的地方。可以在报章上针对酒店的环境，所处的位置，吸引消费者的光顾。让顾客从心理上获得一种“尊贵”的满足。

3、采用强势广告，如报纸，以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总三**

尊敬的领导：

时间飞逝，转眼间半年过去了。想想过去。往事历历在目。是xxx让我知道了什么是真正的诚信！是xxx让我见识了即人性又合理的管理体制！是xxx让我看到了过硬的服务技能！卫生能做到一尘不染，和纪律严明的员工、加上团结一至的精神、再有独一无二的火锅工艺，从而打造出了惠民县独特的“xxx品牌”！是的，这就是xxx为什么在这六七年里一直常盛不衰的原因。但是随着社会形式的改变，市场的不公平竞争，就业压力不断加大，加上这袭卷全球的“金融风爆”。无疑让这已进入淡季的餐饮业是雪上加霜！

当然，我相信通过我们的共同努力，会让xxx再创历史辉煌！因为我们有一批非常有领导能力的干部。

随着夏天的到来，也拉开了火锅淡季的序幕。店里员工的数量自然也不是那么紧张了，想想半年的时间已悄然临近，在这时间即将夸过我们的“半年约定”时，我的心情十分沉重,天下没有不散的宴席,不知道是不是自己的事业心太重,也许是想在外边闯一片属于自己的一片天吧？半年合同期已满,本人决定不再续约,不知道领导在xxx年5月31号之前能不能批下来？

虽然本人决定离开，但是衷心希望xxx能再上一个台阶，超越历史辉煌。更加相信以我们的聪明才智和坚实的历史基础，能打造出一流的xxx品牌，成为惠民的龙头企业，提前进入“国际市场”！相信xxx品牌能做到百年不倒，xxx企业万年不衰！让我们怀着共同的希望一起努力奋斗吧！

xxx

20xx年xx月xx日

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总四**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，根据《\_\_\_\_\_》、《\_\_\_\_\_》和有关规定，就劳务合作一事达成一致，自愿签订本劳务合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳务合同期限

第一条?本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日生效，于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日终止。

二、工作内容

第二条?乙方同意根据甲方工作需要，担任\_\_\_\_\_\_\_\_岗位（工种）工作。

第三条?乙方工作应达到\_\_\_\_\_\_\_\_餐饮工作岗位\_\_\_\_\_\_\_\_标准。

三、\_\_\_\_\_和劳动条件

第四条?甲方安排乙方执行\_\_\_\_\_\_\_\_标准\_\_\_\_\_\_\_\_工时制度。

第五条?甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，建立健全生产工艺流程，制定操作规程、工作范围和劳动安全卫生制度。

四、劳务报酬

第六条?甲方根据本单位依法制定的工资分配制度，确定乙方月工资为\_\_\_\_\_\_\_\_元；甲方依据经济效益支付乙方奖金及补助。

第七条?甲方每月\_\_\_\_\_\_\_\_日前向乙方支付上月货币工资。

五、\_\_\_\_\_福利待遇

第八条?因甲乙双方之间建立的关系是劳务关系而不是劳动（合同）关系，因此甲方不承担任何社会\_\_\_\_\_、公积金缴纳义务。乙方同意不享有甲方的各项\_\_\_\_\_及福利待遇。乙方因非甲方原因导致的患病或伤亡，甲方不承担相关的医疗费用及法律规定的、因劳动关系所产生的待遇。乙方同意医疗费用自理，医疗期内甲方不支付劳务费。

六、劳动纪律

第九条?甲方根据生产经营需要，依法制定规章制度和劳动纪律。乙方违反劳动纪律和甲方的规章制度，甲方有权根据规章制度进行处理，直至解除本合同。

第十条?乙方应遵守劳动纪律的规章制度，遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范；爱护甲方的财产，遵守职业道德；积极参加甲方组织的培训，提高自身素质。

七、劳动合同的变更、解除、续订

第十一条?有下列情形之一的，甲乙双方应变更劳动合同并及时办理变更合同手续：

（一）甲乙双方协商一致的；

（二）订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的；

（三）订立本合同所依据的法律、法规、规章发生变化的。

第十二条?当事人依据第十一条第（二）项的约定，一方要求变更本合同的，应将变更要求书面通知另一方，另一方应在\_\_\_\_日内（含\_\_\_\_日）书面答复对方；\_\_\_\_日内未答复的视为不同意变更本合同。

第十三条?经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第十四条?有下列情形之一的，本合同终止：

（一）合同期限届满的；

（二）合同约定的终止条件出现的；

（三）甲方依法破产、解散的；

（四）根据劳动纪律和规章制度，乙方有下列情形之一的，甲方随时可以解除劳动合同：

1、发生违反职业道德，危及公共食品卫生安全法律的行为；

2、严重失职，营私舞弊，给甲方利益造成重大损害的；

3、严重违反劳动纪律及规章制度的；

4、被劳动教养或依法追究刑事责任的；

5、乙方在未经甲方同意的情况下，累计旷工2天以上的。

（五）法律、法规、规章规定的其他情形。

第十五条?乙方解除本合同，应当提前\_\_\_\_日以书面形式通知甲方，甲方应予已办理相关手续。但乙方给甲方造成经济损失尚未处理完毕的除外。

第十六条?有下列情形之一的，应续订本合同并及时办理续订手续：

（一）甲乙双方同意续订劳动合同的；

（二）本合同期限届满后，未办理终止劳动合同手续仍存在劳动关系，乙方要求续订劳动合同的。

八、经济补偿与赔偿

第十七条?解除或者终止本合同，经济补偿金的发放按国家、省、市有关规定执行。

（一）甲方有下列情况之一的，应当承担违约责任：

1、违反法律、法规规定，单方面解除本合同的；

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（二）乙方有下列情况之一的，应当承担违约责任：

1、未按规定，单方面解除本合同或者不履行本合同的；

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（三）双方同意以下列方式承担违约责任：

1、违约金

1）甲方提前解除本合同，应根据乙方在甲方工作年限和乙方解除合同前\_\_\_个月的平均工资，工作每满\_\_\_年支付乙方\_\_\_个月工资的经济补偿金，不满\_\_\_\_年的按\_\_\_\_年计算，最多不超过\_\_\_\_个月。

2）乙方提前解除本合同，应向甲方赔付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元及赔偿金。赔偿金的范围包括：

（1）甲方为乙方录用劳动直接支付的费用（床上用品费、健康证办理费等相关费用）。

（2）甲方为乙方支付的培训费用。

（3）对经营和工作造成的直接经济损失。

2、其它约定：

1）乙方保证提供的个人证件均为真实和有效的证件。经查实若乙方提供了虚\_\_\_\_\_件，甲方将予以解除劳动合同、终止劳动关系，不支付经济补偿金及相应职称的福利待遇；乙方赔偿对甲方造成的经济损失。

2）乙方严重违反劳动纪律及规章制度的，被甲方除名的，甲方将予以解除劳动合同、终止劳动关系，不支付经济补偿金；乙方赔偿对甲方造成的经济损失。

3）任何一方解除或终止本合同，应提前壹个月书面通知对方，没有提前壹个月书面通知对方或通知时间不足的，应当按相差的天数，以解除或终止合同时当月工资为标准，支付通知补偿金给对方。

九、商业秘密和竞业限制

第十八条?甲方采取了保密措施保护的商业秘密，乙方负有保密的义务；

第十九条?劳动合同依法解除或终止时，乙方应当归还甲方的保密资料；

第二十条?合同未满，未经书面许可，经理，厨师以及以上级别人员，一年内不得从事同行业工作岗位，违约者统一支付企业年经营额\_\_\_\_\_％的经济损失。

十、当事人约定的其他内容

第二十一条?甲乙双方约定本合同增加以下内容：

《员工手册》、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十一、劳动争议处理及其它

第二十二条?双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方所在地法院提起诉讼。

第二十三条?本合同未尽事宜或与今后国家有关规定相悖的，按有关规定执行。

甲方：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总五**

对于一个酒店来说，服务是形象之本、竞争之道、财富之源。酒店服务是有形产品和无形服务的综合，酒店服务质量评价的标准就是客人的“满意程度”。酒店管理的核心应该是建立客人和员工的“满意均衡”，只有员工处在满意的愉悦状态才能为客人提供最优质的个性服务，赢得客人满意和再次光临。对于从事就店业的员工来说，培养优质服务的意识更为重要。在服务中，微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词，也是最好的“武器”。通过实习，了解到自身的不足，总结了经验教训，在以后的学习生活中我将明确自己努力的方向，不断进行自我增值和完善，为自己的职业生涯打下坚实的基础。一前言

实习单位：秦皇岛大酒店

实习时间：20xx年6月15日――20xx年8月21日

秦皇岛大酒店――隶属于秦皇岛机关事务管理局，位于市中心，比邻火车站，能便捷的到达机场、北戴河景区、秦皇岛景区，地理位置优越，交通十分便利。酒店拥有标准间，单人间、商务房等各种客房，房间内可直接进行电脑网络vod点播系统。接见厅、中小会议室、国际大会议厅可随时接待各种高中档会议；小宴会厅、自助餐厅风格各异――供您随意选择，大型宴会厅可同时接纳大型婚宴、宴会；大堂吧、四季厅、游泳馆、保龄球馆、室、练歌厅、美发室、桑拿等设施齐全，是您休闲娱乐的理想去处；150多个车位的大型停车场，可用于停车。

酒店按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的几个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，几个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

其餐饮部大致分成如下几个部门：中餐部和西餐部，我的工作岗位就是中餐部。

中餐厅是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，领班在最初的岗位工作时为我们安排了老资质的服务生进行带领，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8小时工作制，每周休息一天，早上10:00――14:00，下午16:30――20:00。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，我觉的这种制度还是很灵活合理的。

在服务过程中，我们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。

（1）在以往的理论教学中我们也涉及了相关的酒店管理和服务的知识，但只有在真正的应用的时候才会发觉，他们之间的巧妙融合。例如酒店的领导关系层，如何部署，各有何职，这对都是在我们实习过程中了解到的，这个酒店的管理层

次优劣直接影响了酒店未来的发展。而在我们服务生之中又有另一套实施措施，上层对我们的领导，我们所归属的权限范围等等，我每天都在认真地吸收贯彻。在学校的时候，书本上的知识老是机械化的，而在自己的工作中，才能真正体会到各个部门之间的沟通与协作，特别是对自己以前不怎么熟悉的人力资源部、市场营销部、前厅部的工作有了重新的认识，对以后自己从事这些部门的工作将会有很大的帮助。因为自己主要就在餐饮部实习，所以对餐饮部更是有比较深刻的认识，无论是餐饮产品的销售，还是菜单的设计，宴会的安排等，都积累了丰富的经验。再有就是对于班次的编排，人员的分配都有了比较清晰的认识。

（2）实践与理论的差距，还是有一定的距离，理论的使用只占很少的一部分，譬如：课本上绝不会有谈及当你面对不同群体的客人时，你会有怎么的反应，要如何应对，采取什么举措。()而当我们面对顾客这一不定因素时，才是对我们真正的考验，在整个实习过程中，使得自己所学的专业知识得以实践化，从以前的理论上走入了实际操作中，书上理论性的东西换成了自己的技能。无论是摆台还是为客人提供服务，技能都有了很大提高。如经常能遇到抽烟的客人，而在这时候看到顾客手上拿着一包烟，我就把烟缸送上去，他会非常高兴，因为我已先声夺人。再如，当我看见顾客倒茶水时，茶壶已倾斜的很厉害的时候，我马上上前为其加水，这些都是实践锻炼出来的能。

（3）员工是赢得顾客的法宝，尤其是基层员工，因为他们是与顾客的直接接触者，顾客的一切需要都需要他们来为其提供，只有树立好了员工这面旗子，才会赢得顾客，才能提高顾客对酒店的忠诚度。通过我对我们酒店那些常客的观察，我觉得，就是服务员和他们建立了良好的友谊，他们一来，就知道其喝什么茶，吃些什么点心，知道其姓什么，正是有了他们对顾客的了解，才树立了企业良好的形象，使顾客觉得酒店有了家的感觉，才有了顾客好的口碑，有了酒店的美誉度，才留住了顾客。

（4）在中餐厅，我们服务员每个月都要参加培训，每次培训感觉不是重复就是无理头，没有相关的酒店员工手册，就是领导制定什么，我们就培训什么，缺乏层次感。而且培训的不够深入，只是一些服务技能的培训，缺少对于员工素养以及职业道德的培训，使得员工不明确自己人生的发展方向，有甚者说是混日子，没有把员工的职业理想与酒店的发展结合起来，从而导致员工工作的盲目性，使之人员不断流失。

（5）员工以及领导管理层的素质不够高。饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

通过这次实习，我发现了自身的不足。由于自身的酒店工作经验不足，很多时候都不知道如何应对客人提出的各种要求，导致工作上出现各种小错误，为同事带来了许多不便，不过，错误并不可怕，最重要的是做错事要及时改正并能引以为戒，不再犯同类错误，有错误才会有进步。因此，我经常向同事请教，虚心向同事学习，不断进行反思和总结，积累经验教训，努力提高自己的应变能力和沟通交流能力，争取把工作做得更好。而我相信这次经历对我今后的人生都有美好的记忆。

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总六**

尊敬的领导：

我是餐饮部的xx，很抱歉告诉您我要辞职这个事情。下面是我的。

作为一名在酒店工作了三年多的员工，我对酒店有着一种格外亲切的感觉。每一个人在他年轻的时候，都有很多第一次，我当然也不例外。我的第一份工作是在酒店，我最青春的三年也是在酒店度过的。在这里，我学会了很多东西，能够跟同事们在一起工作，我觉得很开心，这里的每一位都是我的大哥大姐，我的叔叔阿姨，是他们教给了我在学校里面学不到的知识，如何为人、如何处事、如何工作……

在酒店里，领导们也对我十分的关心，从刚进入酒店开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是酒店里年龄最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

还记得第一次跟您近距离接触和认识是在20xx年的时候。那时的我们参加酒店自成立以来组建的第一届队，您正好是队长。让我意想不到的是，平时看起来那么斯文而又带点书卷气息的您在球场上也是那么的生龙活虎，丝毫也不比年轻人逊色，虽然我们在第一次的组队中没有取得好的成绩，但我们坚持到底、团结奋斗的拼搏精神，同样赢得了观众与组委会的认同，最后摘取了精神文明风尚奖的称号。这是您带领我们取得的第一次成绩。

随着时间的流逝，斗转星移，您多年积累的工作与个人才华也得到充分的施展。这时的您已成为我们酒店的经理。您在上任之后，制定了一系列的政策与方针，重新定位了酒店的经营策略，不断地尝试新的机制与奖励、分配办法，力争让酒店的经济效益不断迈上新高，也让酒店员工的福利待遇如芝麻开花一般节节高樊。

更让人钦佩的是，在今年的非典时期，同行中大多数都以停业减薪的方式来躲避这场灾难时，您却以审时度势的目光，作出在做好预防工作的同时继续经营的决定，酒店也因此没有为客源的减少而受到大的损失，职工的正常收入与福利也未受到任何的影响。可能这一切的一切在您眼里看来也许只是为员工办了一点实事而已，可在我们眼里，在我们心里都认为这才是一件大事，这才是为员工谋利益的举动，这才是一位被员工在心里面所认可的老总!而我，作为这个集体的一份子，更加感觉到您对员工的关心与培养。

您肯定想到，酒店要想在竞争激烈的社会中立于不败之地，人才的培养与发展是不可忽视的环节之一;对于酒店里为数不多的年轻人来说，要想在酒店里得到长足的发展，就必须得到管理的岗位上去锻炼不可。恰恰是在酒店飞速发展的时刻，您也有意识的让我走到了管理的岗上来，希望我从中能够学到一些管理的经验和处理各种关系的办法，为酒店的发展起到应有的作用。

这是我人生中的又一个“第一”次，即第一次在工作中得到升职，对于一个初涉社会没多久的年轻人来说，它是一种激励，一种鞭策，一种锻炼，对我而言，这正是您对我工作的.一种肯定，给我的一种鼓舞。在这里，我非常感谢您给我的这次机会，也想借此在这里向您说一声：“谢谢”!

人往高处走，这句千古不变的似乎在什么时候都非常适用，但是对于我来说，讲这句话时，声音是哽咽的，因为我马上就要离开我工作了三年多的酒店，离开与我并肩工作了三年多时间的同事和关心我的领导们。当我做出这个决定的时候，心中的波澜久久不能平息。而在我把这个决定告诉您的时候，您又是那样的通情达理，不仅语重心长地替我权衡利弊，分析情况，提醒我要做好家人的解释工作，而且又在办理手续方面给予我各种便利和一定的补偿，我真的不知该说什么才好。

此致

敬礼!

辞职人:

xx年xx月xx日

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总七**

尊敬的酒店领导：

您好！

我是任职在酒店餐饮部的经理xxx，现在是来向您提出我这份工作的辞呈的。在酒店工作了很多年了，从原先一个普通的打杂的员工，升到现在的经理，也是一步一步靠自己的努力升上来的，一下子就放弃，心里面也是很难的，但是也没有办法，我必须辞职，现在的我需要足够的休息，才可以继续工作，但是又不是一个星期或者半个月就能够好的，身体大不如从前，所以还是选择辞职来得好。

身体是我的本钱，赚钱固然重要，但是还是生命重要。这些年为了升职，我拼了命的工作，就为了赚更多的钱，可是等赚钱了，到如今的地位，才发现，我还是喜欢自己健康的时候，那时候什么都能够去做。但现在我却是很多都做不了，身体没有以前那么健康，稍微熬下夜，第二天的精神就差得不得了。要知道，作为一个经理，我手下管理酒店那么多人和事情，怎么可能在白天就做完的，每天都是熬夜处理工作，不然事情一旦堆起来，不知道要何年何月才能全部做完。因此，我作为酒店的领头人之一，事情也是很多的，工作根本就婷不下来。

前些日子感觉全身都疼痛，就去医院做了个检查，检查结果让我一惊，医生让我多休息，不要熬夜，要适当的散心，放松心情。听完这些，心里是无奈又难受，这份工作是我好不容易争取到的，可现在我却是要自己放弃掉，内心又怎么可能开心。这么些年，一直都在这个岗位，也习惯了，一下子改变也有些难。我也是在这之后想了很久，考虑了很久，才做出的现在这个决定。虽然不舍，可是身体终究是最重要的，赚钱也是为了享受更好的生活，要是连享受的时间和精力都没有，赚钱有什么意义呢？所以，为了以后自己的身体着想，我也不得不做这个选择。

因此，还希望领导您谅解此次我的选择，没有人是不希望自己是健康的。当然，我也很感谢您能够看到我的努力并把我从普通职员提拔上来做经理，一做就是这么多年，让我学到不少的东西，从酒店感受到这个大家庭的温暖，我很幸运可以在此工作，与您、与酒店众多同事工作，我很开心。正式离职会在下月初，我的工作的所有事宜都会在这段时间都交代好，请不用担心。最后祝大家工作顺心，心情愉悦。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**关于餐饮的项目策划方案模板汇总八**

尊敬的刘总：

我是餐饮部的小刘，很抱歉告诉您我要辞职这个事情。下面是我的辞职信;

作为一名在酒店工作了三年多的员工，我对酒店有着一种格外亲切的感觉。每一个人在他年轻的时候，都有很多第一次，我当然也不例外。我的第一份工作是在酒店，我最青春的三年也是在酒店度过的。在这里，我学会了很多东西，能够跟同事们在一起工作，我觉得很开心，这里的每一位都是我的大哥大姐，我的\'叔叔阿姨，是他们教给了我在学校里面学不到的知识，如何为人、如何处事、如何工作……

在酒店里，领导们也对我十分的关心，从刚进入酒店开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是酒店里年龄最小的，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……但这种感觉不会随着我的离开而走远，我想我永远也不会忘记，毕竟我曾经生活在一个温暖而又温馨的集体里。

李总，还记得第一次跟您近距离接触和认识是在200xx年的时候。那时的我们参加酒店自成立以来组建的第一届篮球队，您正好是队长。让我意想不到的是，平时看起来那么斯文而又带点书卷气息的您在球场上也是那么的生龙活虎，丝毫也不比年轻人逊色，虽然我们在第一次的组队中没有取得好的成绩，但我们坚持到底、团结奋斗的拼搏精神，同样赢得了观众与组委会的认同，最后摘取了精神文明风尚奖的称号。这是您带领我们取得的第一次成绩。

此致

敬礼!

xxx

20xx年xx月xx日

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！