# 餐饮业前期筹备工作计划(精选38篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-01-07

*餐饮业前期筹备工作计划1考务工作计划安排表11月1日起登录中国卫生人才网（）下载打印《卫生专业技术资格考试申报表》。11月1日至11月20日考生网上填报信息，11月20日后系统关闭考生网上填报信息功能。11月21日至12月10日各考试管理机...*

**餐饮业前期筹备工作计划1**

考务工作计划安排表

11月1日起登录中国卫生人才网（）下载打印《卫生专业技术资格考试申报表》。

11月1日至11月20日考生网上填报信息，11月20日后系统关闭考生网上填报信息功能。

11月21日至12月10日各考试管理机构进行现场报名和网上报名确认工作。

11月1日起使用机读卡和非网上采集信息工作的考试管理机构可登陆或，下载《全国卫生专业技术资格考试报名信息管理系统》中的信息客户端程序，用于考试报名信息采集工作。

考试管理机构录入、上传考生报考信息截止时间为月20日。

考点审核考生报名资格工作截止时间为年12月31日。

考区审核考生资格截止时间为201月10日。

考点编排考场、试室、安排考生座位截止时间为年1月15日。

考区审核考场安排截止时间为20\_年1月20日。

20\_年3月1日至3月15日中心印制发放准考证。

20\_年3月15日至4月12日考区核发准考证。

20\_年5月10日至5月24日试卷交接。

20\_年5月27日至5月28日考试实施。

**餐饮业前期筹备工作计划2**

由于上班族、学生早上时间紧，且很多人抱怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在商业步行街开这样一家快餐店。既解决了上班族时间紧的问题，同时又提供了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着许多“别样”的地方，充分符合当地人的口味、品味，以及生活习惯，相信定能吸引很多顾客前来就餐。

一、快餐店介绍

1.本店属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2.都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3.因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4.本店需创业资金5万元，其中3万元已筹集到位，剩下2万元向银行贷款。

二、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。发展初期，大力发展中式快餐尚未涉足的网上快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

三、市场分析

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

四、经营分析

1、经营目标

1)由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，要想打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在潍坊市商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2)本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2.快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

3.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+学生+其他。

4.市场策略

快餐网络化，人性化

(1)网上快餐产品订购是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是网络订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的巴士和服务人员负责运送。

(2)针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的巴士和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店的形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同。同时，为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

A、制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

B、实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

6、销售计划

开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者可获得价值888元的礼券。每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

五、竞争与优势分析

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心;同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

六、财务报告

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏餐厅的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1)本店固定资产万元营业面积平方米桌椅套冷冻柜台灶件若干

2)每日流动资金为多少万元

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。注：因在创业初期，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

七、投资风险与收益

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

八、附件

法律要求

为保证食物卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

1、食物生产经营企业和食物摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食物生产经营活动。食物生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

2、食物生产经营过程必须符合下列卫生要求：保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。食物生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食物原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食物与直接入口食物，原料与成品之间的交叉污染，食物不得接触有毒物，不洁物。餐具，饮具和盛放直接入口食物的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。贮存，运输和装卸食物的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食物污染。直接入口的食物应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。食物生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食物是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食物时，必须使用售货工具。用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

**餐饮业前期筹备工作计划3**

现今，我们的酒店正处于一个竞争十分激烈的市场，这些竞争来自于其它餐饮企业和本地酒店。故创造性和特色性在20XX年的餐饮经营中仍然极其重要，酒店餐饮部要形成自已的经营主题和特色，树立自己良好的企业形象和行业品牌。20XX是面向市场、不断进取、建立和打造品牌的时候。在这新的年度开始之际，我们的经营务必要立足于开拓进取、勇于创新，不断总结经验，向着创造优质产品、满足顾客需求、创造餐饮名品\*\*企业方向去努力。

目标计划分解：

1、出品创新：针对\*\*的八项规定，对餐饮业的直接影响，尤其是像我们这样的中高端酒店损失惨重，同时，这次规定也预示着餐饮业可能要重新定位自己，谋求变革以求发展。首先要有一个虚心好学的良好心态，多走出去学习，多问多学，及时了解本地市场动态，融会贯通，吸收各家之长。这样有利于吸引更多顾客或特定顾客，有利于进行新的市场扩张，有利于降低产品成本、提高利润率,有利于超越竞争对手，有利于增加产品的文化内涵，提升产品竞争力。

2、菜品质量：严把质量关，对原材料的质量严格把关，重视食品安全使用，在色、香、味、型方面精心钻研，对每一个上到客人台面的菜做到尽善尽美，对菜品搭配、份量、温度严格把关，杜绝异物、杂物的出现。\*\*从原材料采购到食品上桌等所有过程中的质量,质量并非越高越好，它应同时满足顾客和饭店内部双方的需要和利益

3、每天上午10:30前厅后厨负责人及骨干定时进行沽清单、预订及重要接待进行细节完善，对每天的急推、特别介绍环节沟通到位，对每天餐标安排、

套餐的沟通加强。及时地加强对客人反馈信息的正确对待、重视，并以高效的工作效率，良好的心态，虚心的态度不断提升菜品质量，针对上菜快慢、顺序严格把关。

4、能源节约：对每天的水、电、气使用严格合理使用，温缸满水后及时关闭水龙头，菜品走完后立即关闭天然气阀门，人走后及时断电，定时定人准时检查并开关各种开关设备。

5、成本\*\*：对原材料合理使用，做到物尽其用，量化出品，标准走单，把好验货关，严格杜绝变质变味的食品流入餐厅，协调各菜系对原材料相互配合使用。做好原材料的粗加工，提高出货率，降低成本。专人负责，做好原材料的储存保管工作，这是\*\*成本的重中之重。

6、设施、设备的安全使用：加强和工程部沟通，定期对设施设备的保养、保修，正确安全使用操作使用设施、设备，下班前全面检查一遍，做到万无一失。

7、厨房五常化管理：运用“五常法”管理对厨房的安全、卫生、品质、效率、形象等进行科学有效地提升，生产高品质产品、提供高品质服务、杜绝或减少浪费、提高企业效率、树立企业形象。

8、厨房消防安全：电器、天燃气、水等设备，做到责任到人，要坚决克服麻痹思想和侥幸心理，始终保持着如履薄冰的危机感和紧迫感，警钟常鸣，切实做好安全生产工作。

9、婚宴旺季：在五一，十一两个婚宴旺季期间，我们要有针对性的菜品营销计划，切实做好婚宴包桌质量，做到经济实惠，传统与创新相结合，让宾客感受到我们酒店高档大气的同时，享受到别具特色的美味佳肴。同时，充分利用包桌来宾人数众多的特征，在菜品上赢得宾客的好评，也是对我们酒店品牌最有力的一次宣传机会。

十、忠诚企业：学会发现美好，学会珍惜现在，学会感恩。

人生道路上，风和日丽的日子会有，风风雨雨的日子同样也会有，只要能学会发现，学会珍惜，学会感恩，美好的生活就在身边。生活中并不缺少美，缺少的是发现美的眼睛和心灵。

工作中也是如此，也许我们会抱怨工作的繁重，也许我们会抱怨薪水的多少，也许我们会抱怨工作环境，也许我们会抱怨同事关系的冷漠，停止抱怨吧!至少我们还有一份工作!比起那些失业下岗的人们，工作着的我们就是最幸运的!

让我们学会感恩吧，感恩给我们大家创造就业机会的老板，感恩对我们要求苛刻但期望我们成长更快的上司，感恩与我们朝夕相处的每一位同事，感恩在身后默默\*\*我们工作的亲人们，珍惜我们现在所拥有的一切，学会感恩，你就是最幸福的!

十一、工作态度：对自己负责，对团队负责

我们选择了左岸，就意味着选择了她的全部，包括她的企业文化，她的人际关系，她的优点和缺点，我们不可以只去埋怨她的不足，而不去考虑她的优点。否则，工作对于你来说只能是种折磨，相反如果你对酒店充满了爱时，你会发现有那么多别的酒店不具备的优点，你就会尽自己最大的努力去克服酒店的缺点。那时，酒店的管理越来越完善，效益越来越好，我们自身也会得到成长和收获!

有一句话叫“凡事归因于己”，我们对人对事只要能保持一颗\*常心，遇到问题先检讨自身不足，再诚恳向他人建议，我想这个团队就不会有冲突、争端、抱怨和指责。团队呈现的将是真诚、\*\*、愉快、高效的工作氛围，我们每个人心中的愿望不都是“开心工作，快乐生活”吗?让我们每个人对自己负责，对团队负责，对企业忠诚!

让我们全体左岸人在20XX点燃梦想，\*\*激情，努力拼搏，共创辉煌!

**餐饮业前期筹备工作计划4**

为了使学校各处室相关计划在班级得到更好的贯彻和落实，形成良好的教育环境，树立良好的班风和学风，提高学生的身心素质，特制定本学期初中班主任工作计划：

一、指导思想

以学校及相关处室提出教育教学及班级管理的各项工作要求，贯彻落实“以人为本”的科学发展观，从学校工作计划和学生思想实际出发,抓好班级管理工作，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，是全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

二、工作目标：

1、按照德育处的工作要求：加强树德立品的教育和教务处提出的培养学生自主、探究、合作、创新的学习方式，努力把学生培养成有灵魂有灵气的阳光少年。

2、根据初二学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。

下一页更多精彩“班主任工作计划”

**餐饮业前期筹备工作计划5**

>一、发展前景

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“ 吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 “自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于

是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

>二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80\*米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

>三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多\*\*（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的`市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

>四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

>五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

1）、优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。 劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

2）、机会分析：据我们的市场\*\*与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析： 餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

>六、促销和市场渗透

促销策略：前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和\*\*如赞助学校\*\*的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

**餐饮业前期筹备工作计划6**

主题餐厅：帕菲克运动休闲西餐厅

经营目的：

1、利用帕菲克现有的会员资源，将健身运动场地与餐厅有机结合形成以健身为龙头品牌，休闲、膳食、水吧、酒吧、西点、西式快餐与一体的餐饮企业倡导健身休闲餐厅。

2、拓展将运动、健身、膳食营养有机的.结合，回馈民众一个饮食结构的调整，营养均衡搭配的新型餐饮企业。

3、就帕菲克体育健身品牌组合效应，形成运动型餐厅。

经营面积：3000\*方米、200个休闲餐位

经营目标：

1、设置餐坐200人;

2、人均消费40元;2餐/日

3、日销售：200人\*40元/人=8000元/餐

(按午市：60%的上座率，晚市70%的上座率)

午市：8000\*60%=4800元/日 晚市：8000\*7%=5600元/日

午市+晚市=10400元/日

4、月销售：午市+晚市=10400元/日\*30天=312000元/月

设置部门：

一、前厅服务部：22人

餐厅经理;1人 合计5000元

主管：1人1200---1500元/人 合计1500元

领班：2人800---1000元/人 合计20xx元

服务：14人600---800元/人 合计11200元

传菜：4人600---800元/人 合计3200元

二、厨务部：18人：

厨务主管;1人

西餐师傅：3人 荷台：3人

案子： 3人 西点：2人

凉菜： 2人 杂工：4人

合计26000元

三、吧台： 2人800---1000元/人 合计20xx元

四、收银： 2人1000元/人 合计20xx元

五、PA部： 4人550元/人 合计2200元

六、库管： 1人1000元/人 合计1000元

七、财务： 1人1500元/人 合计1500元

八、采购： 1人20xx元/人 合计20xx元

经营核算：

1、月销售额：312000元/月 毛利率： 68%

2、毛利：312000元/月\*68%=212160元/月

3、人员工资：59600元/月

4、其他费用;场租、能源、水电、税金、办公等(预计50000元)

5、经营利润：月销售额—人员工资—其他费用=约10万元以上

开业前的工作计划：开业前一个月筹备工作

1、招聘工作：提前30天招聘人员开始。

提前20天招聘工作完毕。

2、人员培训：提前15天岗前培训。

提前8天综合实地流程培训。

3、设备安装：提前10天，工程装修、设备调试完毕。

4、开业前筹备工作：

提前8天厅堂布置完毕。

提前8天厨师、生产人员进场。

提前6天工具、用具、服装的配置完毕。

提前3天卫生细化工作完毕。

提前3天的培训工作完毕。

提前3天试生产。

策划人：无风

**餐饮业前期筹备工作计划7**

计划书也是一个承诺的工具。这点，在企业利用商业计划书执行融资工作的时候体现最为明显。

第一部分 执行总结

项目背景 一日三餐必不可少，质量优劣决定着人们整天的精神状态的好坏。在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学生食品快餐店，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。因此我们把眼光投向这一重要领域是十分有前景的。

公司简介

大学生食品快餐店有限责任公司是一家集食品研究与技术开发,餐饮项目联盟，餐饮咨询与策划服务及餐饮配送为一体的综合性餐饮发展企业，以倡导“传统与时尚，美味与健康”的饮食新文化为己任，秉承“诚信，创新，专业，务实”的经营理念，专心致力于饮食文化的传播与推广。

第二部分 市场分析

市场前景

虽然现在我们的市场还不大，许多学生起床起得早大多在食堂吃，起床晚的干脆不吃早餐，但我们公司有信心把市场扩大。我们公司的菜系种类繁多，包括一些饮食店的特色食物和各式小吃，而这些饮食店一般是不派送的。

冬天一到，天气变冷，一些大学生不愿太早起床去食堂吃早点，我们正好可以送货上门，而且早餐质量绝对有保证，许多学生为了保证上课效率和保护身体健康，定会接受我们的上门送餐服务。

竞争分析

个别餐饮店的竞争性行动对行业内其它餐饮店的影响非常大，众所周知，餐饮业的顾客一般注重四个方面：用餐的环境(是否好、是否卫生);用餐的方便性(是否要排队、上菜时间等);用餐的质量(味道、种类、健康因素等);用餐的价格。

当然这些方面可以互相弥补和取舍。比如，有两家餐厅，菜的味道、质量、价格相差不是很多，但一家的装修比较好，那顾客肯定选择环境比较好的一家。

如果同样的环境、同样的装修，顾客都去过了，饭店水\*也都差不多，这时应该上谁家呢，这时就看谁家的服务好了，顾客的口味是各种各样的，但也不会长期固定在一种口味上，如果有个别餐饮店用一些新的竞争行为、新的花招来吸引顾客，也能在一段时间内吸引一部分顾客。所以个别餐饮店的竞争性行动对行业内其它餐饮店的影响非常大。

新进入者对餐厅竞争强度的影响: 餐饮业的进入门槛较低，可以从小做起，然后越做越大，曾经有许多人通过这一行业迅速地完成了原始积累。因此，似乎是投资少，收益大、风险小的餐饮项目，受到了大批投资者的青睐。在规模经济方面，餐饮业不一定需要大规模方式来进行，可以是小店小经营，销售渠道方面也不会给进入餐饮业造成很大困难，综上所述，餐饮业进入比较简单，导致行业竞争程度相当激烈。

来自替代品行业的竞争: 餐饮业来自行业外的竞争，无疑是一些食品和饮料的生产商带来的竞争，这些厂商的食品如泡面、罐头、饮料汽水等等，都是餐饮业的替代品，消费者可以把这些食品买到家里享用而不需要到外面餐饮店用餐。 来自购买行业的竞争:餐饮业的“购买行业”主要是社会上广大的消费者。民以食为天，每个顾客对饮食的环境、质量、价格还有服务肯定都非常高的，这会给餐饮店造成很大的压力。要吸引顾客来饭店就餐，就需要了解顾客，了解顾客需求、市场需求。

第三部分 市场营销战略

内部资源状况

大学生快餐食品店，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部\*\*生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学生快餐食品店总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学食品快餐店从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学快餐食品店不定时到各高校进行质量抽查，保证快餐食品店提供服务保质保量。

品牌形象建设

我们通过出各种海报，以供阅览。也用复印传单到人流旺盛区传发给社会各界人士。我们也可开通热线供大家咨询，同时也可上网，在我们的网站上查询。并且在高校，小区，写字楼密集的地区加大宣传力度。同时在长假来临，寒暑假之即搞一系列的促销活动。总之，我们的宣传会很到位!

总店：可以在靠近学校比较集中或写字楼与小区的附近选一个店面，在较显眼的，人流进出集中的地方，以便更多人群看到，令他们产生兴趣并传而广之。

流动服务站：我们会有专门的销售人员进行类似与定牛奶的方式来推广我们的服务，方便了消费者，使他们很愉悦的和我们合作。或者到一些高校里面向同学们宣传，让有兴趣的人来加入我们。不至于什么都不吃就去教室上课而把自己的身体弄坏。

网站：通过建立网站的方式，在网上预定，联系好要预定就餐的人，然后上门服务。服务到位!令接受我们服务的消费者吃下我们精心配制的餐饮。

还可以通过以下方式进行宣传：信封，名片，公文夹，工作证，公章，单据，合同书，广告，橱窗，纪念品，目录，包装，门面，招牌，卫生桶，毛巾，茶具，工交车，工作服，帽，胸卡.......

第四部分 \*\*与人力资源管理

请购与采购\*\*

(1) 请购人与采购分离。采购活动的提起是由生产或销售部门、保管部门、技术部门等根据需要量和现有库存量来制定的。这些使用资产的部门详细填请购单，列明需要采购的品种、数量，然后教采购部门公开询价。

(2) 采购人与请购审批人分离。

(3) 采购执行人与确定供应商的决策人分离。可以采取以下方法：资产使用部门、采购部门、财务审计部门和法律部门会签采购合同。

(4) 采购人与验收管理人分离。

(5) 采购人、验收保管人、使用人与相关会计记录人员分离。

(6) 采购人与负责付款审批的人员分离。

(7) 付款执行人与付款审批人分离。

(8) 付款执行人与记录应付帐款的人员分离

销售与收款\*\*

(1) 接受订单的人与负责核准付款条件的客户信用\*\*工作的人分离。

(2) 填制销货通知的人与商\*保管人员分离。

(3) 开具\*\*与审核\*\*的岗位应分离

(4) 制定信用\*\*与执行信用\*\*的人分离

(5) 记录应收帐款的人与负责货款收支和退款工作的人分离

(6) 会计人员不能同时负责销售业务个环节的工作

(7) 销售部门内销售业务的经办、审核、销售通知单三个岗位分离

(8) 各类销售人员应当根据具体情况实行岗位转换

订单\*\*

(1) 根据不同的客户和销售形式设计多种订单格式，以满足企业内各个部门协调工作，相互制约的经营管理需要。

(2) 规定订单在企业内部个环节的流转程序，并规定相应的授批准程序。 销售部门专人负责随时检查订单的执行情况和每一定单的处理过程。

销售\*\*

(1) 制定\*\*管理\*\*，指定专人保管和使用\*\*，尤其要加强对空白\*\*的管理，任何部门的个人不得擅自篡改、隐匿、销毁销售\*\*

(2) 领用\*\*是应签字，并注明所领\*\*的起讫号码，不得领用空白\*\*

(3) 开具\*\*必须以\*\*通知单等有关凭证上载明的客户名称、日期、数量、单价和金额等为依据如实填写各项内容，不得开具抽底\*\*。

(4) 财务部门要定期或不定期对\*\*的保管和使用情况进行核对检查

退货业务

(1) 成立客户服务重型专门处理与客户的争端

(2) 分析退货原因，追究责任，正确处罚相关责任人

(3) 建立销售折止和销售返回的核准\*\*。

(4) 建立退货验收\*\*和退款\*\*\*\*

订货\*\*

当清货单被批注执行时，采购部门向各家供应商发出间价单，比较供货商的价格、质量、可享受的折扣、付款条件、交货时间、售后服务和供应商信誉等相关资料，在综合考虑各方因素的基础上，初步决定适合的供应商，进一步接触，进行谈判。

公司企业与合伙企业选择

有限责任公司：1采取有限责任制2股东负有有限债务责任，

有限责任公司具有\*\*法人资格。

第五部分 风险评估与防范

风险评估与防范

我们这个计划在这里进行风险的评估。由于我们的计划利润随着就餐人数承认的多少而有所变化，所以具有一定的风险。我们是采用报表分析法对计划做评估的，这种方法比较直观，客观和准确。

主要是针对以下几个方面进行评估：公司的盈利能力如何，是否稳定;公司的偿债能力如何;公司的资本结构是否合理，资金是否充足;存货是否过量，周转是否畅通;是否会存在因应收帐款过大而造成资金沉淀于结算领域，甚至形成坏章损失;销售能力如何，是否形成产品积压等。

公司持有的风险有经营风险和财务风险。市场对公司产品的需求越稳定，经营风险就越小。我们的这个计划是适合大多数学生，上班族，和一部分的家庭。同时在假日会有比较好的销售。所以需求量相对而言是比较稳定的。而我们的售价变化不大，原料的采购价格，工人的工资变动也不大，经营的风险也就不会太大。

对经营风险的防范，关键是对各种因素进行分析，避免其对生产经营的不利影响。首先要指定一份完善的商业计划书，并进行全面的评估，以此来全面检验创业计划的可行性，避免发生挫败的可能性。第二，持续地降低成本可以通过以下途径：(1)开发新产品，改进现有产品的设计，利用价值工程等方法提高产品的功能成本的比例;(2)采用先进的设备，工艺，材料(3)开展作业成本计算，作业成本管理和作业管理。(4)改进员工的培训，提高技术水\*，树立成本意识。

防范经营风险还要适度多缘化经营，分散经营性风险。

影响财务风险的主要因素有：公司的负债率水\*，投资回报水\*，现金的流量和资产的流动性。

我们可以通过很多的方法防范财务风险：

(1)及时足额筹集企业发展所需要的资金。

(2)合理调动货币资金，严格执行防范财务风险的有关规定

(3)保持资产的流动性。公司偿债能力的大小直接取决于其债务资金总额和资产的流动性。公司可以通过提高其资产总额中流动资产的比重，流动资产中速动资产的比重等保持资产的流动性。

(4)选择最佳资本结构和确定合理的债务规模。

(5)建立风险基金和偿债基金

(6)获得\*对公司的帮助和\*\*。

(7)创业者加强自身素质的培养。

公司的生产经营活动是一个连续，系统的有机过程，在其各个经营环节都可能存在一定的风险，并且一个环节上的风险还可能影响到另一个环节。风险普遍存在于公司经营的全过程，甚至是“时时有风险，事事有风险”。因此，我们这个计划也定会存在风险，经过我们全面地分析，风险已经降到最底，必有信心赢取利润。

**餐饮业前期筹备工作计划8**

正如前面所说，经营饭店、餐厅，我们不仅仅要给予以消费者美味的菜肴，还要给他们创造一个满足于他们心理的环境氛围。事实上也是如此，我们所见到的成功的餐饮企业皆都注重于环境氛围的打造，皆以满足消费者的心理情感需求为出发点。关于这一点，我们从一些饭店、餐厅所取的名字就能领略一二。如曾经有一位在革期间上下乡的知情，就曾经开了一家名为“知青餐厅”的小饭店。该店虽说经营面积不算很大，但自开张以生意都较为不错。其成功的秘密就在他所推出的菜肴都是那个时代的一些菜肴，而店内的陈设大多都是模仿当时的陈设。那个时代影响了一代人，并在他们的心中留下了不可磨灭的影响，试想一下，想这样的一家餐厅能不勾起他们对往昔青葱岁月的追忆吗？像这样的饭店出现，又怎么不会让他们又想走进，并约上曾经上下乡的伙伴，此把酒话昨天呢？

我们不难看出，知青餐厅的成功，就是在于他的定位的成功，在于他能通过嗅觉、味觉、触觉、视觉以及听觉的形式创造了一个特定的进餐环境氛围，满足了一部分特定人群的对往事情感需求。

我们很多的餐饮业经营者都希望自己开的店生意好，也想着各式各样的方法去刺激消费者，希望能够引起消费者的注意，消费买单。可惜的是，不管他们所采取的方法多么的有创意，让消费者所感到的实惠有多少，消费者却不为之所动，所取得的效果甚微，甚至在有些时候是光打雷不下雨。

为什么会这样呢？相信不少的人为此而感到疑惑，一想到这些都觉得脑袋都有些变大，忍不住在哀叹，说什么生意难做。大家在哀叹的时候，为什么不看看身边的哪些餐饮企业，特别是一些做的较为成功的企业呢？他们的\'生意为什么做的那么好，前光顾的客人络绎不绝，甚至要排队领号。失败者各有不同，但成功者却有着类似的地方，有着一个共同的特质：那就是他们真正的懂得餐饮业的经营，能读懂消费者，懂得消费者的心理。

在我们的身边，有许多的餐饮业的经营者所采取的营销策略以及促销\*\*，看起不错，从理论上说绝对可以让自己的企业生意兴隆。但在这儿所要说的是，只是“看起”以及“理论上”成立，因为他们的这些好的方法和措施是自己觉得的可行的，并没有与消费者之间产生对接。

就没一个餐饮业的经营者说，你要记住的是，最终买单的是客户，而不是你自己。如何让客户买单呢？不用说就得让客户感到满意，不仅仅如此，还要让超出客户的心理需求，给予他们更多的满意。

让客户满意，满足客户的心理需求，似乎我们每一个人都很清楚这一点，但是如何才能做到这一点，恐怕真正能知晓的人并不多。在现今的书市上有许多的有关于消费者心理的书籍说到了这一点，有许多的营销类的培训老师在其的程中也不断地重复着这一点是如何如何的重要。只不过，他们说得倒是热闹，抛出了许许多多的观点，并引经据典用证明自己的观点有多么的正确，多么的实用。我并不是说他们所说的那些没有道理，而是把简单的事情弄复杂化了。因为事情的本身并没有那么的复杂。

为什么这么说呢？原因很简单，我们要想真正地读懂客户，满足客户的需求，其实就是双方之间的一个互动，即让客户感知到我们所做的一切，并且从他们的感知中知道有哪些不满意的哪些满意，并因此进行调整，以满足消费的需求，去增强消费者的满意度。说的更为直接一点就是，餐饮业的经营者应该以品牌，环境，服务，出品四个为基础指标，通过嗅觉、味觉、触觉、视觉、听觉的形式，传递给餐饮目标客户群体，通过客户的消费反应，最终制定出合理的价格，去增强客户的满意度。这就是我所要说的餐饮业的五觉定位音效系统。

而为什么餐饮业要注重五觉定位营销系统呢？

前面提到过，这是由于人们对于任何事物的认知与接受是通过眼耳口鼻舌以及触觉开始，并在心里面产生心理反应的。我们要想与消费者互动，真正地把握住消费者的心理，就必须让他们更为清晰地感知到我们所做的事，我们所开的是怎样的一个餐厅，让他们感知，不仅仅传递出我们所要传递出的信息，在他们的心目中留下一个印象，更为重要的是通过这种感知，以及感知的反应，我们能够更进一步地知道他们所需要的是什么。

想想看，当我们知道了这些后，不就是对经营策略以及实际的操作指明了方向吗？有的放矢才能射中靶心达到应有的效果；无的放矢，就是百步穿杨的神射手跟从没有射箭的人也没有多大的区别。我们做餐饮所面对不就是走进店里面点餐消费的客人吗？当我们聚焦在他们的身上之后，通过不同的方式与渠道，用嗅觉、味觉、触觉、视觉、听觉的形式，将品牌的化理念，贴心的服务，幽雅的环境，美味的菜品呈现在他们的面前，让他们形象而生动地感知到我们企业的具体形象，生意又怎么不会好起，又怎么不会做大做强呢？如果你稍稍细心，就会很容易发现，我们所知道的一些知名的餐饮业，他们之所获得成功。

**餐饮业前期筹备工作计划9**

220\_\_年，我们将以党的\_\_大、\_\_届五中、六中全会精神为指导，以科学发展观统领全局，紧紧围绕学校教育教学中心工作，进一步强化服务意识，全面履行工会职能，团结全体教职工，以主人翁的精神，不断发挥教职工的积极性和创造性，为积极推进“学校文化建设提升年”，促进我校教育事业发展作出新的更大贡献。

一、维护教职工民主权利，促进学校“三个美丽”建设

一是继续推进学校民主管理。学校工会将进一步改进和完善学校民主管理制度，依法规范学校管理。20\_\_年，区教育局转发了《江苏省中小学校贯彻落实学校职工代表大会规定实施意见》(扬江教工〔20\_\_〕1号)的通知，我们将认真落实，积极推进教职工代表大会制度的制度化、程序化，本学期我们将召开一次教代会，畅通教职工民主参与渠道，保障教职工民主政治权利。依法深化校务公开，理顺党、政、工在校务公开工作中的关系，不断深化校务公开，规范公开内容、公开形式、公开程序。推进民主管理，工会要摆正位置，积极协助校长室落实职工代表大会制度，推进学校民主管理。

二是积极组织开展有益活动。按照“建设美丽校园、争当幸福教师”的要求，不断提升教职工工作质态，及时反映教职工最关心、最现实的工资、医疗、保障等方面的建议和主张，努力为教职工说话、办事。广泛开展师德建设百千万工程活动，为积极落实《活动方案》，激励广大教职工争当有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心的“四有”教师，充分展示良好的师表形象，创造幸福人生，我们将在“三八”国际妇女节前夕，组织“争当四有教师，创造幸福人生”全校教职工歌唱比赛，并选派优秀选手参加区比赛。

三是进一步健全帮困救助机制。用心关注教职工中的困难群体。进一步建立健全困难教职工档案，不断完善送温暖的长效机制，继续开展“送温暖工程”，做到经常化、制度化;同时继续开展“扶贫助学一日捐”活动，不断拓宽资助渠道，寻找、发动社会爱心人士，为困难师生献爱心。

二、加强师德建设，进一步提高教师队伍整体素质

一是坚持正面引导。工会是以教师为主体的群众组织，要借助价值引领、法规制约、典型激励等引导教职工爱岗敬业、淡泊名利、教书育人。坚持用社会主义核心价值观引领教职工敬业奉献。要用美好的愿景、共同的理想凝聚教职工，以爱国主义为核心的民族精神、改革创新为核心的时代精神激励教职工;要用法律法规和职业道德规范教职工，不断提高教职工队伍的思想道德素质和文化素养。具体说，当前，就是要积极组织广大教职工，结合“两学一做”学习教育的开展，重温党章、誓词，认真学习-\_大和\_\_届五中、六中全会精神，重要讲话特别是在庆祝中国\_成立95周年大会上的重要讲话。要通过学习，不断汲取正能量，积极放大正能量，真正无愧于“为人师表”。

二是坚持奖优罚劣。以落实国家《乡村教师支持计划》及省《实施办法》为契机，组织和引导教师帮助学生解决学习困难、心理障碍和家庭经济困难。要坚持奖优罚劣。一方面，要不断寻找、发现广大教师“爱生乐教”“无私奉献”的先进事迹和典型，积极选树“劳模”“三八红旗手”“巾帼标兵”“巾帼示范岗”，并大力宣传优秀教职工的先进事迹，充分发挥他们的示范带动作用。另一方面，要加大师德失范的惩处力度，特别是要采取有效措施，坚决遏制有偿补课，要进一步完善处罚机制，不断加大对有损教师形象，有损教育形象等不良现象的打击力度，努力提高教育系统的社会满意度，大力推动我校师德建设再上新台阶。

三是坚持活动推动。继续深入开展“师德建设百千万工程”活动。激发和增强教师岗位练兵、加速成才的内驱力;围绕区教育局“学校文化建设推进年”的年度目标，根据扬州市教育局《关于组织实施20\_\_年度师德建设“百千万工程”的通知》要求，组织教师进社区访家长，沟通联动促成长;激发广大教职员工学先进立师德，坚定理想做先锋，积极开展相关活动，进一步增强广大教师教书育人、以身作则的责任感和使命感，强化师德师风常态化建设;积极配合教科室教导处开展骨干教师科研引领下‘我的教学研究’微课题展评活动、青年教师科研引领下‘我的教学改进’微课竞赛活动，充分发挥名师工作室、骨干教师、学科组等各方面的作用，扩大参与面，精心打磨“微课”，要通过教科研活动，促进教职工教育教学水平全面提升。

三、要切实转变工作作风，加强学习型工会建设

一要大兴调研之风。深入教育教学第一线，时刻把握教育发展、学校发展的现状，与广大教职工融为一体，了解教职工普遍关心的热点、难点问题，要及时发现带有普遍性和倾向性的问题，增强工作的前瞻性和针对性。要针对教职工思想状况、工作负担、身心健康和工资收入等，深入调查研究，积极反映教职工合理诉求，向上级提出意见和建议。

二要大兴读书之风。要通过读书不断提升自己，\_\_学年度，区教育工会提出开展以“感恩、敬业、责任，争当学习型职工”为主题的教职工读书活动，我们根据《区教育局关于开展教职工读书活动的通知》要求，协助学校开展教职工读书活动，工会干部更要积极带头读书，撰写“感恩、敬业、责任，争当学习型职工”征文，推荐优秀作品，按时上报参加评选。

工会工作行事历：

一月：1、慰问离退休老同志及困难教职工

2、民主理财

二月：1、新春茶话会

2、签订师德师风承诺书

3、组织“争当四有教师，创造幸福人生”教职工歌唱比赛

三月：1、庆祝“三八”妇女节

2、开展扶贫助学一日捐

3、开展家访月活动

四月：工会财务互审

五月：庆祝“五一”国际劳动节

六月：1、组织开展学生、家长、社会评教活动

2、召开教职工代表大会

七、八月：暑期活动。

**餐饮业前期筹备工作计划10**

为了发挥职工工会小家的作用，丰富班组职工的文化生活，充分调动职工的积极性、主动性、创造性，我们开关班结合本班实际情况，积极响应公司的号召，大力开展工会职工小家创建活动。

一、提高认识，明确责任，健全组织机构。

1、开关班工会小家组长：郭增军

组员：本班组全体成员

2、组长责任：与上级工会组织紧密联系。认真组织学习、传达、贯彻上级工会组织的会议精神、决议、决策。积极组织开展有益身心健康、积极向上的学习、文体活动。为维护职工的权益积极工作。

3、组员责任：严格遵守工会组织会员条例。认真学习、贯彻公司职代会精神，积极参加上级工会组织的各项活动。努力为工会组织和职工小家建设献计献策。

二、以人为本，真抓实干，保证活动实效

职工小家所开展的活动要积极向上，有益职工身心健康发展。应做到以下几点：一是要与上级布置的工作紧密结合。坚持做到有创意性的作计划，创造性地抓落实，针对性地细开展，不断的提高活动效果，增强各项活动的浓厚氛围。二是要与各项生产任务紧密结合。认真处理好开展活动和工作的时间矛盾问题。坚持做到两不误，两促进。以班组小家活动的有益开展，不断增强班组职工的团结友谊，提高班组的和谐，为保障安全生产发挥应有的作用。三是与班组人员的实际情况相结合，认真做好思想稳定工作。要认真落实责任，紧密联系群众，积极了解掌握班组工作成员的精神状况，对有困难的职工，及时向上级工会组织汇报，

并提供力所能及的帮助，不断发挥职工小家的作用，促进班集体的和谐、团结。

法制落实、增强意识，加强\_建设

目标：突出维护职能，依法维护教职工的合法权益，为职工办实事，做好事。发挥党联系群众桥梁纽带和\_渠道作用。

1、组织职工学习国家的有关法律法规，增强职工依法治企、依法治会的意识。

2、依法维护好职工的\_权利，切实保证职工参与本部门内部事务\_治理的权利。

3、及时正确地反映职工的意见和要求，协助上级解决职工的合理要求。主动向上级反映职工思想动态并参与解决班组的突发性事件。

4、了解和把握本班组职工的基本情况，建立职工基本情况档案，做到知需知情。

5、热情帮助职工解决在学习、工作和生活中碰到的实际困难，并开展“送暖和”活动。

6、依法维护女职工合法权益和非凡利益，充分发挥女职工在设备治理、优质服务等方面的积极作用，开展有利于女职工身心健康的各项活动。

**餐饮业前期筹备工作计划11**

今年是xx年，中国将会有世界各国人士因xx会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为餐厅行业的接待部门，为了保证餐厅的各项工作能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过餐厅的上传系统及时的\'向当地\_进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

**餐饮业前期筹备工作计划12**

20\_\_年我局工会工作以三中全会精神为主导，以贯彻《工会法》的实施为契机，紧紧围绕建设局工作改革创新和发展这个中心，进一步健全和完善工会的参与监督机制，切实履行职能，积极推进局机关的各项建设。充分发挥工会的职能作用，调动干部职工的积极性和创造性，不断增强局机关的凝聚力和活力，为全区各项事业的发展作出贡献。

一、用科学发展观统领和指导工会工作，引导干部职工把思想和行动统一到党的精神上来。

1.积极配合局党组工作，抓好工会队伍建设和工会工作。动员、组织广大干部职工支持，配合和参加局机关的改革发展，增强竞争意识，激发干部职工的责任感和使命感。

2.充分发挥干部职工在机关工作中的作用。落实全心全意依靠干部职工的指导思想，完善以干部职工职工大会为基本形式的机关民主管理制度，履行好干部职工会职权，推动工会各项工作，发挥在政务公开中的主渠道作用。

3.紧紧围绕局机关的改革和发展，强化以思想建设为核心的干部职工队伍建设，切实提高干部职工队伍素质，发挥工会的积极作用。

二、依法维护干部职工合法权益，深入开展送温暖活动，为干部职工办实事、办好事。

1.关心干部职工生活，维护好干部职工的合法权益，对干部职工关注的热点难点问题，畅通渠道，及时上报，发挥好党与群众之间的“桥梁”和“纽带”作用。对改革和工作中出现的新情况、新问题，加强调查研究，协助局党组努力创造有利于干部职工学习、生活、工作的环境，不断提高广大干部职工的生活水平和生活质量。

2.继续为机关工作和改革创造稳定的环境，维护局党组威信，维护局机关内部稳定，促进机关和谐、稳定与发展。

3.关心干部职工的福利待遇，团结干部职工，共同为局机关各项工作出谋划策，群策群力。

三、加强机关工会自身建设，提高工会的整体水平，完成时代赋予工会的历史重任。

1.以科学发展观为指导，认真配合局党组深入开展党的群众路线教育活动，树立学习意识、服务意识，走群众路线，为群众办实事、办好事。

2.密切联系广大干部职工，坚持深入实际调查研究，提高参与机关管理的能力，不断提高协调、服务能力和水平，增强工会工作的活力和凝聚力。

四、积极探索新的工作方法，做好工会各项工作。

1.加强对机关女职工工作的领导，发挥女职工在局机关工会工作中的作用，维护女职工的合法权益。积极举办庆“三八”系列活动、“五一”活动等，增强女职工的工作能力和水平。

2.做好常规的机关工会工作，完成区总工会交界的工作任务，积极探索工会工作的新方法，以新思路、新观点、新做法，实现工会工作的新突破。

**餐饮业前期筹备工作计划13**

>一、“餐饮店”的现状和发展

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和\*\*分析得出，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客。

应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

>二、新都周边的市场\*\*

从西环路周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营。一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错。但味道已经过时。最重要的两个都个致命缺点。就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在50元左右。在36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略。除德克士。有很多策略都可以象德克士学习。

>三、“餐饮店”的发展计划：

现在成都是新特区。新都是成都的重点发展对象。我们要以“诚信、服务”为宗旨，“别具一格”为发展的`首要举动，“餐”“饮”“乐”“闲”为发展目标。开一家餐饮店为首要发展方式，创造出自己的品牌，在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

>四、店铺主要策划：

1、找一两百\*方的店铺。最好在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。

2、招聘三名厨师和4名服务员。在学校招收一到两名学生做兼职。

3、装修一定要大方得体。有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。

4、在为开张之前，有一定的广告宣传。自己先给朋友介绍请他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活宣传。另一个也节约了经费。还有就是在人口密集的区和各大校园门口发送传单。招数虽然有些过时不过效果好很实惠。（可用兼职）

5、对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个花样的特色，来吸引顾客。

6、服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

7、我们的质量、服务、环境要做到一流的。

8、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以“良好的服务，积分制”如果积分越多，在月末的时候奖金就越多。赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。

9、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

>五、具体预算开支

1、打铺费预计费用5万一般会送2个月以上。

2、装修自己监工加材料预计费用2万5。预计（2O）天装修好。

3、炉具预计费用两万。

4、餐具+杂物预计费用6000。

5、广告预计费用1000。

6、如果想同时容纳60人。打桌子或沙发400一套（1\*4）也就是30套预计费用1万2。

7、房租一次交3个月房租按新都价15元一个\*方200\*方预计费用在30003个月也就是9000。

8、招聘三名厨师（大厨师1名预计费用1500—1800。切配一名700。杀手一名500。）和4名服务员（600），在学校招收一到两名学生400，做兼职。

9、第一个月的进货费现在不太清楚。

10、不加第一个月的进货费是：万。

>六、风险分析：

1、上座率不够：

可能是宣传。口味。服务。店面形象。都有不足。应即时纠正以避免风险的纯在性。

2、价位定低。（货价过高。求过于供）：

价位适当抬高。或与供货商再谈价格。

3、在同一地区出现和我们一样的店铺：

我们要做的是抓住老客户尽量拉住新客户多搞优惠活动。把服务与质量品质更加提高。

4、资经回笼太慢：

多搞活动。因为此时因该走上轨道。谁机应变才是最重要的。

>七、每天开销：

1、每天开销。进货比如是1000（不太清楚这看厨师定的什么菜来决定原料和菜）

2、每月的房租打2700是每天90

3、每天的电费打一度5个空调同时运做（5\*1\*12）105加其他电费50。电费每天在155左右

4、水费打一吨15顿左右每天是18元

5、员工工职一共是5400/30=180

6、不可遇见费每天20

>八、投资回笼：

1、一天预计60客人一人36\*60=2160

2、2160—1000—155—90—180—18—20=人\*分元

3、人5W/天回笼资金

>九、扩张计划：

再未来的两年内纯利润每人每年在8万左右就可以开第二家或第三家店。

**餐饮业前期筹备工作计划14**

作为一家新开的餐厅，前期筹备工作千头万绪，涉及面广，内容多，稍有不周，将对开业后的管理产生较大的影响。为此，我特编写了餐厅开业筹备工作一文，内容尽可能详实而具体，希望具备一定的可操作性，为有相同困惑的餐厅同仁提供实实在在的帮助。做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义;对从事餐饮管理工作的专业人士来说也是一个挑战。本文采用倒计时的手法，将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作。

一、餐厅的工作任务

餐饮服务是组成餐厅必不可少的部分。在餐厅各部门中，餐厅员工集中，业务环节繁多，技术水\*要求高，牵涉到的学科知识广泛，因而其管理也最为复杂，加强餐饮管理，对整个饭店的经营管理都有非常重要的意义。餐厅主要负责食品原材料的加工，各类饮食食品的烹制，各餐厅产品销售和宴会服务工作，满足住店客人和店外前来用餐客人的物质和心理享受需要。

二、餐厅开业筹备的任务与要求

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。具体包括：

(一)、确定餐厅的管辖区域及责任范围餐厅总监(经理)一般要提前6个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的\*面布局。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及餐厅的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。饭店最高管理层将召集\*\*\*\*对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，餐厅管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。餐厅管理范围较大，为综合利用会议设施，发挥最大的效能，一般宴会厅、会议室划归餐厅管辖;员工餐厅也由餐厅\*\*管理。

(二)确定餐厅各区域主要功能及布局。

根据餐厅总体建筑布置和市场定位，对餐饮区域要进行详细的功能定位。在进行区域分布时，要合理考虑餐饮各项管理流程;如送餐线路;服务流程的合理性;厨房工作流程的合理性;餐具收拾和洗涤的流程;足够的仓储场所和备餐间;尤其是多功能宴会厅(一般有二套设施)，要留有充足的储放会议桌和餐桌的场地。

(三)设计餐厅\*\*机构要科学、合理地设计\*\*机构，餐厅经理要综合考虑各种相关因素，如：饭店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。参考资料\*\*吃网《资料包：如何开一家赚钱的小餐馆》。

(四)制定物品采购清单饭店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购部还是餐厅，在制定餐厅部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1.本饭店的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。

2.行业标准。

3.本饭店的设计标准及目标市场定位。餐饮管理人员应从本饭店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本饭店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。如高档宴会的布置需要;婚宴市场的产品。

4.行业发展趋势。餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。

5.其它情况。在制定物资采购清单时，\*\*\*\*和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、饭店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(五)协助采购餐厅经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对餐厅的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(六)参与制服的设计与制作餐厅的岗位较多，而且风格各异，如仅中餐厅就有零点餐厅、宴会厅、包厢、风味餐厅等;为营造较好的服务氛围，在制服的款式、面料要加以区分。有些餐厅为了方便管理，把零点餐厅和宴会厅的服饰制作是\*\*的，这就很难显示一种宴会服务的氛围。

(七)编写部门运转手册《管理实务》运转手册，是部门的丁作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，运转手册可包括岗位职责、工作程序、规章\*\*及运转表格等部分。参考资料\*\*吃网《资料包：如何开一家赚钱的小餐馆》。

(八)参与员工的招聘通常，餐厅的员工招聘与培训，需由人力资源部和餐厅共同负责。在员工招聘过程中，人力资源部根据饭店工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅经理则负责把好录取关。

(九)、抓好开业前培训工作开业前培训是餐厅开业前的一项主要任务，餐厅经理需从本饭店的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。一般培训计划以倒计时的方式编定。员工一般要求三个月前到位，经过餐厅整体的半个月军训后，由部门安排培训，餐饮培训的主要内容有：餐饮的基础理论知识;基本功练习;餐饮服务规范流程的训练;餐厅主菜单培训;为培训团队的凝聚力，可在培训期间穿插一些团队合作的学习和训练等。培训结束，可\*\*一次大型的培训成果汇报会，也可从中发现一些优秀服务人员。

(十)建立餐饮档案开业前，即开始建立餐饮档案，对日后的餐饮管理具有特别重要的意义。很多饭店的餐厅就因在此期间忽视该项工作，而失去了收集大量第一手资料的机会。最好能与最初确定餐饮定位和功能划分的人进行一次沟通，领会他们对餐饮设计的意图。

(十一)参与餐饮验收餐饮的验收，一般由基建部、工程部、餐厅等部门共同参加。餐厅参与餐饮的验收，能在很大程度上确保餐饮装潢的质量达到饭店所要求的标准。餐厅在参与验收前，应根据本饭店的情况设计一份餐饮验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十二)开业前恳荒卫生工作开业前恳荒卫生工作的成功与否，直接影响着对饭店成品的保护。很多饭店就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅应在开业前与饭店最高管理层及相关负责部门，共同确定部门清洁计划，然后在客房部的指导下，展开全面的清洁工作。

(十三)部门的模拟运转餐厅在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

三、餐厅开业准备计划制定

餐厅开业筹备计划，是保证部门开业前丁作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，饭店通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是一份用文字表达的开业前工作计划，仅供参考。例：《\*\*餐厅开业前准备工作计划》

(一)开业前第17周餐厅负责人到位后，与工程承包商联系，这是工程协调者或住店经理的职责，但餐厅经理必须建立这种沟通渠道，以便日后的联络。

(二)开业前第16周至第13周

1.参与选择制服的用料和式样。

2.了解餐饮的营业项目、餐位数等。

3.了解饭店客房、康乐等其它配套设施的配置。

4.熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。

5.了解有关的订单与现有财产的清单。

6.了解所有已经落实的订单，补充尚未落实的订单。

7.确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与总经理及相关部门商定开业前主要物品的贮存与\*\*方法，建立订货的验收、入库与查询的丁作程序。

8.检查是否有必需的设备、服务设施被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。

9.确定\*\*结构、人员定编、运作模式。

10确定餐饮经营的主菜系。

11.编印岗位职务说明书、工作流程、工作标准、管理\*\*、运转表格等。

12.落实员工招聘事宜。

(三)开业前第十二周至第九周

1.按照饭店的设计要求，确定餐饮各区域的布置标准。

2.制定部门的物品库存等一系列的标准和\*\*。

3.制订部门工作钥匙的使用和管理计划。

4.制定餐厅的卫生、安全管理\*\*。

5.制定清洁剂等化学药品的领发和使用程序。

6.制定餐饮设施、设备的检查、报修程序。

7.建立餐饮质量管理\*\*。

8、制订开业前员工培训计划。

(四)开业前第八周至第六周

1、\*\*管事组洗碗机等设计方案、\*\*厨房设备方案。

2、与清洁用品供应商联系，使其至少能在开业前一个月将所有必需品供应到位。

3、准备一份餐饮检查验收单，以供餐饮验收时使用。

4、核定本部门员工的工资报酬及福利待遇。

5、核定所有餐具、茶具、服务用品、布草、清洁用品、服务设施等物品的配备标准。

6、实施开业前员工培训计划。

7、与总经理商定员工食堂的开出方案。

(五)开业前第五周

1、展开原材料市场\*\*分析;制定原料供应方案和程序。

2、与厨师长一起着手制订菜单。菜单的制订是对餐饮整体经营思路的体现，也是餐饮出品档次的体现，要经过反复讨论，基本方案制订好后报总经理。菜单设计程序：

①明确当地的饮食习惯(依据市场\*\*分析报告)

②餐厅餐饮的整体经营思路的目标客户群

③原料供应方案

④厨师队伍的实力⑤综合制订菜单⑥印刷。要求开业一周前印刷品到位。

3、确定酒水、饮料的供应方案;与财务部一起合理定价，报总经理。

4、各种印刷品如筷套、牙签套、酒水单等设计印刷。

5、与客房部联系，建立客房送餐程序。

6、与财务部联系制订结帐程序并安排二个课时以上的培训。

7、邀请财务部予以财务管理制订培训。

8、与保安部制订安全管理\*\*。

9、与客房部联系制订布草送洗程序。

10、与前厅部联系制订自助早餐等信息反馈程序。

11、与销售部联系建立会议、宴会工作程序。

12、建立餐厅的文档管理程序。

13、继续实施员工培训计划。对餐饮服务基本功进行测试，不合格的要强化训练。

(六)开业前第四周

1、与财务部合作，根据预计的需求量，建立一套布件、餐具、酒水等客用品的总库存标准。

2、核定所有餐饮设施的交付、接收日期。

3、准备足够的用品，供开业前清洁使用。

4、确定各库房物品存放标准。

5、确保所有餐饮物品按规范和标准上架存放。

6、与总经理及相关部门一起重新审定有关家具、设备的数量和质量，做出确认和修改。

7、与财务总监一起准备一份详细的货物贮存与\*\*程序，以确保开业前各项开支的准确、可靠、合理。

8、继续实施员工培训计划。

(七)开业前第三周

1、与工程部经理一起全面核实厨房设备安装到位情况。

2、正式确定餐厅的\*\*机构。

3、确定各区域的营业时间。

4、对会议室桌位、就餐餐位进行全面的统计。

5、根据工作和其它规格要求，制定出人员分配方案。

6、按清单与工程负责人一起验收，验收重点：装修、设备用品的采购、人员的配置、卫生工作。

7、拟订餐饮消费的相关规定。

8、编制餐厅基本情况表(应知应会)

9、着手准备餐饮的第一次清洁工作(招收专业人员或临时工)。

(八)开业前第二周

1、全面清理餐饮区域，进入模拟营业状态。

2、厨房设备调试。

3、主菜单样品菜的标准化工作。

4、准备模拟开业的筹备工作：确定模拟开业的时间，明确模拟开业的目的，召开部门会议，强调模拟开业的重要性。取得全员\*\*。

四、开业前的试运行

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。餐厅的管理人员在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

(一)持积极的态度在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。

对此，部分餐饮管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责\*\*。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨\*\*，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把\*\*\*集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

(二)经常检查物资的到位情况前文已谈到了餐厅管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的餐厅往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。

(三)重视过程的\*\*开业前，餐厅的工作量非常大，各级管理人员要坚持在一线检查督导，\*\*作业过程，防止人别员工走“捷径”，损坏装修材料等。对一些设备的使用要在工程或场家的专业人员指导下进行。管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

(四)加强对成品的保护对餐厅地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时餐厅的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，餐厅管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，餐厅管理人员可采取以下措施：

1、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。

2、尽早接管餐厅包厢、宴会厅等区域，加强管理，要对餐厅内的设施、设备的保护负起全部责任，餐厅需对如何保护设施、设备做出具体、明确的规定。

(五)加强对仓库和物品的管理开业前及开业期间部门工作特别繁杂，管理人员容易忽视对一些物品以及钥匙的管理工作，对物品的领用要建立严格的\*\*。

(六)确定物品摆放规格在接手了包厢、宴会厅后，餐厅经理就要与餐厅经理等一起马上确定摆台规范、物品摆放规格工作，并拍照制作标准化图案，进行有效的培训。对其他如备餐间、工作柜等也规范，以取得整齐划一的管理效果，使后期的服务都能按一定的秩序进行。这段时间如果不能形成\*\*，往往会造成服务员重复返工、餐厅布置无序的局面，需要较长时间才能调整过来。

(七)工程部和餐厅共同负责验收作为使用部门，餐厅的验收对保证后期质量至关重要。餐厅在验收前应根据本饭店的实际情况设计验收表，将需验收的项目逐一列上，以确保验收时不漏项。餐厅应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的餐厅经理在验收后，会将所有的问题分类列出，以方便安排施工单位的返工。

(八)注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特别注意以下的问题：

1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。

2、建立正规的沟通体系。部门应开始建立内部会议\*\*、交\*\*\*\*，开始使用表格;使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。

3、注意设备的保养。

(九)加强安全意识培训，严防各种事故发生。

(十)加强对餐饮内设施、设备使用注意事项的培训。

(十一)加强餐饮菜肴的培训。特别是开业期间的菜肴、餐厅的主要特色菜等;很多餐厅开业很长一段时间，服务员对客人询问特色菜都无法回答，主要是培训不到位。厨师长要定期在餐饮例会上对服务员进行有针对的培训。<

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！