# 有关餐饮业实习总结简短(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-02-20

*有关餐饮业实习总结简短一行业概述中国历来有“民以食为天”的传统，餐饮业作为我国第三产业中的一个支柱产业，一直在社会发展与人民生活中发挥着重要作用。特别是最近几年，我国餐饮业呈现出高速增长的发展势头，成为“热门”行业之一。与此同时，我国餐饮业...*

**有关餐饮业实习总结简短一**

行业概述

中国历来有“民以食为天”的传统，餐饮业作为我国第三产业中的一个支柱产业，一直在社会发展与人民生活中发挥着重要作用。特别是最近几年，我国餐饮业呈现出高速增长的发展势头，成为“热门”行业之一。

与此同时，我国餐饮业发展的质量和内涵也发生了重大变化。行业的经营领域和市场空间不断拓宽，经营档次和企业管理水平不断提高，经营业态日趋丰富，投资主体和消费需求多元化特点更加突出，网点数量和人员队伍继续扩大;餐饮市场更加繁荣，消费的个性化和特色化的趋势明显，追求健康营养和连锁规模发展成为主题。集团化、品牌化、产业化和国际化的发展步伐加快，餐饮现代化的进程不断推进。

行业特性

现代餐饮业具有以下几个特征：

客源市场的广泛性：国内外各种类型的旅游者、社会团体、企事业单位、政府机构及当地居民的等各行各业的人们都可以成为餐饮企业的接待对象。

对国民经济发展的依赖性：国民收入水平越高，人们的社会交往和旅游等活动就频繁，当地居民和社会各界人士对餐饮产品的需求量也就越大。

餐饮服务的不可储存性：餐饮产品与服务是生产者与消费者的直接接触，不经过中间环节，当场生产、销售与消费。

产品风味的民族地方性：不同国家、不同地区、不同民族的地理、气候和生活环境、生活习惯不同，各地物产不同，食品原材料的种类也不同，就是同一民族的不同地区，上述各方面的区别也往往很大，从而使餐饮产品形成各种不同的风味，具有鲜明的名族性和地方性。比如，西餐有法式、俄式、英式和美式之分;中餐有川菜、鲁菜、粤菜、淮扬菜和浙菜等。

餐饮服务的差异性：由于餐饮行业的餐饮服务包含着大量的手工劳动，又由于从业人员的工作态度、身体状况、技能技巧各有好坏和高低，因此，餐饮服务便不可避免地产生质量和水平上的差异。内部因素

1、大多数餐馆属于小型的私人企业，物美价廉，适合学生群体。

2、小餐馆的家常菜系没有大酒店的奢华，但会使出门在外的学生有一种家的感觉。

3、小餐馆适合学生小型聚餐，在大学生的承受范围之内，且在那里吃饭比较放松自在。

4、大多数餐馆都保持整洁干净的环境，让消费者吃得放心。

5、学校周边小餐馆做菜较快，不用学生花费过多的时间去等待。

外部环境因素

1、投资成本在所有的经营者中，投资成本在2万以下的为0，2~3万的占20%，3~4万元的占30%，4万元以上的占50%，由此我们

可以看出：生意并不像我们想象的那样简单，即使再小的生意也需要用心经营，用心管理。

2、选择餐厅遵循的原则：客人在选择餐厅时，大多遵循菜肴美味，服务周到，价格便宜的原则。但是现在餐厅的口味千篇1律，而且随着物价的上涨，价格也有了明显的提高，这可能是消费者消费减少的主要原因吧!因此我们应该知道经营永远不可以缺少创新，这样才可以把生意做的风生水起。

3、人均消费每位消费者平均一次在餐厅消费6~12元的占55%，12~20元的占25%，20~30元的占15%，30元以上的占5%，分析得出学校周围的餐厅以学生为主要的消费对象，且学生消费水平较低。

4、卫生情况据统计91%的消费者对餐厅的卫生情况有较高的要求，但绝大多数从实地走访的情况来看一些餐厅的卫生情况是达不到要求的，从另一个角度讲，餐厅生意冷淡的原因也很有可能是自身的不能满足顾客的要求造成的。

5、促销方式：在比较受欢迎的促销方式中，%的消费者喜欢折扣券，%的顾客喜欢会员制，%的消费者喜欢促销礼品，%的顾客喜欢积分券。不难看出消费者们还是更喜欢实惠的促消费方式。

6、就餐时段消费者就餐一般为以下几个时段：上午5%，中午20%，下午45%晚上30%因此我们建议学生可以避开高峰时段就餐，可以选择上午或中午就餐提高就餐的效率。

7、主要经营类型学校周边餐厅的主要类型：小吃快餐%，火锅

店%，具有特色的餐饮店%，家常菜店%，由此可以推出面对不同的消费对象，餐厅经营者应该采用相应的进餐厅类型来吸引消费者就餐。

8、就餐频率经过调查发现有%的顾客，经常去餐厅就餐，%的顾客偶尔去餐厅就餐，%的顾客很少去餐厅就餐。由此我们可以发现餐饮业还是存在着很大的潜在市场，经营者可以通过更完善的经营策略吸引顾客。

9、主要消费对象 在对学校周围餐厅的消费者调查中，学生占64%，周边工人占32%，其他占4%。由此可以看出学校周边的餐厅还是以学生为主。

改革开放以后，中国宏观经济一直保持持续快速增长。20xx年全年国内生产总值达397983亿元人民币，比上年增长%;第三产业增加值达171005亿元，比上年增长%，人均国内生产总值为 27200元。

中国经济持续快速发展使国民收入(人均可支配收入)水平不断提高，居民日趋富裕。20xx年城镇居民人均可支配收入为19109元，扣除价格上涨因素，比上年实际增长%,城镇居民家庭食品消费支出占家庭消费总支出的比重为%。从十七大报告以及权威机构的预测来看，中国经济在20\_年前都将继续维持高增长。

环境变化对餐饮行业的影响

餐饮业与国民经济发展密切相关，国民经济的持续发展为餐饮业的快速发展提供了动力。宏观经济持续发展，推动了各行业的快速增长和人民收入水平不断提高，居民消费能力不断增长，居民收入的持续提高直接导致了居民在餐饮支出方面的增加。

人口的持续增加和城市化水平不断提高，导致在外就餐的次数增多，餐饮行业收入明显增加。在十七大报告中强调，到20\_年，中国“城镇人口比重明显增加”，而城市人口的增大将导致外出就餐次数的增加，促进餐饮业发展。

经济发展促使人们生活观念发生变化和消费模式的转变，城镇居民更倾向于为了工作及社交方面花更多的时间，或者处于社交、体验美食等目的，宁愿付出较以往更多费用外出就餐。中国经济的高速发展，作为大国经济，不可避免的需要启动内需，而餐饮行业是扩大内需的重要产业之一。

从各国经营消费来看，当人均gdp从1000美元向3000美元转变时，食物和衣着类消费的比例有所下降，但当达到3000美元时，食物的支出还是第一大比例，超过全部支出的30%，而且考虑总量增加了200%，即使支出比重有所下降，总量的增长仍是非常可观的。加入wto后，大量的外资、外企进入中国，不同饮食习惯和文化背景的外国人汇聚中国，为中国餐饮业发展提供更大的空间。中国对外开放加速，世界知名的餐饮企业将更多地进入中国市场，国外先进的管理经验、科学的运作模式和经营理念等更深地融入中国餐饮企业。

调研目的：了解企业文化，中试餐饮文化，饭店内部设计，是否满足公共餐饮空间使用功能、精神功能、适应性等要求。通过调研，实地考察并对具体案例具体分析，增加关于商业空间设计的知识，进一步了解并认识该注意的问题，为接下来的中餐厅设计打好基础。

二 课题基本情况介绍 现代中餐与历史上、传统上一脉相承，但经营方式和内容上都有变化.过去可以几代传承一个中餐店，现在就一定要有变化和创新，不然就不能生存。中餐厅经营的内容越来越丰富现在中餐厅产业的潜力很大，旅游事业的发展，尤其是国际间旅游事业的发展，使得中餐厅经营有了很大创新，特别是在文化服务方面。一般情况下，中餐厅的经营范围有以下4种：

1、消费：单纯的吃饭、冷热饮料及特色食品等店内消费。

2、娱乐：提供麻将、棋牌、茶艺、抽奖活动等免费服务。

3、活动：举办各种宴会、红白喜事、等各种活动收入。

就经营内容来说，中餐厅大约可分为文化型，商业型，文化商业混合型，自我肯定型，一窝蜂型。

三 调研情况介绍

一 考察地点： 小南国

文化背景：小南国餐饮控股有限公司的总部设于上海，持有并经营中国中高端市场最大的中餐正餐连锁餐厅之一。

区域功能：包间、卡座区、散座区、前台、厨房、卫生间、员工更衣休息室

区域分析： 主一层。

前台：供收银点餐迎宾前台经理处理事情。

后厨：厨师工作间为客人制作美味佳肴。

卡座区:供三两结伴情侣准备，趣味性较强具半私密性。散座区:为较大多数无太多需求的人准备的就餐空间。

包间:为家庭聚餐或大型会餐准备具较强私密性使得客人更加放松自由。

卫生间:供客人与服务人员方便。

员工更衣休息室:为员工准备工作进行的工作空间。

装修风格：中西结合式餐厅

二 考察地点：天堂鸟

文化背景：传统中式餐饮老牌餐厅

区域功能：包间、散座、前台、厨房、卫生间、员工更衣休息室

区域分析：共一层，以散座区为主包间次之定位为商业型餐厅，追求利益最高化。

前台：供收银点餐迎宾前台经理处理事情。

后厨：厨师工作间为客人制作美味佳肴。

散座区:为较大多数无太多需求的人准备的就餐空间。

包间:为家庭聚餐或大型会餐准备具较强私密性使得客人更加放松自由。

卫生间:供客人与服务人员方便。

员工更衣休息室:为员工准备工作进行的工作空间。

装修风格：现代式中餐厅以品若为主，但也 以商业经营来创造利润。因此，冰茶、葡萄酒、餐点

等有利可图的项目也经营，类似茶餐厅了。以绿色植被为隔断区分出不同的区域，阻碍视线，起到私密性作用，另设包间满足追求私密度高的商业会谈等。

装修风格：现代式中餐厅

四 课题考察归纳总结

总结：平面布局比较合理。因有些包间的光线不足，故用了灯光来做处理，这样既解决了光线不足所带来的困扰，也使得室内的环境更加丰富多样，给室内增添了一丝光彩。环境比较安静，雅致，亦可供商界人士洽谈交流工作所用，但包间与包间之间的隔音性能欠佳。

弊：大多餐厅只是进行餐饮服务，而没有考虑到客人的需求，部分高端客户有自己独特的品味和爱好，餐厅并不可能一一满足，这也正是他们没有抓住这些消费群体的原因，我们想要为客人提供专门的特殊服务，为高端消费群体提供便利，投其所好，提供服务。

五 主题思想定位 中餐文化在中国流传千年，发展至今有很多优秀的地方，中国是中餐文化的发源地。中餐文化的内涵其实就是中国文化的内涵的一种具体表现，谈中餐文化必须结合中国汉文化而论之。中国素有礼仪之邦之称谓，中餐文化的精神和中华的文化内涵和礼仪相结合形成的一种具有鲜明中国文化特征的一种文化现象，也可以说是一种礼节现象。针对已经有了稳定经济基础的的中高端消费群体，用于休闲娱乐、商务会谈，中餐厅是一个不错的选择，环境清幽，让人身心放松，在这喧闹的都市寻找最后一份平静。思想成熟稳定的中年人会更愿意将休闲时间耗费在中国餐饮上，将中餐与中国古老的宗教信仰结合在一起，饮食的同时也在品味，感悟人生

综上所述中餐厅里的中式风格的运用是理所当然的，但是没有经过精心设计的中国元素的应用，往往显得杂乱无章，粗糙没有生气。我所设计的空间占地约五百四十平米左右它的设计层次分明错落有致，曲折的回廊将室内空间划分为几块。运用中式风格与西式现代设计相融合，新旧的组合配合得当，给人以小清新的感觉。使整体设计在使用的前提下，达到最佳的审美效果。

**有关餐饮业实习总结简短二**

各位尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

酒店就像一艘大轮船，餐饮部作为推动这个庞然大物前进的两大涡轮之一，扮演着至关重要的角色。在酒店业迅猛发展的今天，若不能在激烈的角逐中脱颖而出，就意味着落后，落后就要面临随时被淘汰出局的危险，优胜劣汰是亘古不变的自然法则。具体到酒店业，你航行得比别人快，始终行在别人前面，就能拥有比别人更辽阔的海域，也就有了比别人更多优先享有的资源，也就有了对资源选择运用的主动权和支配权，于是良性循环的结果是你将竞争对手远远甩在身后，率先登陆“金银岛”，占据最大的财富市场，真正立于不败之地。可见，一个好的涡轮对于酒店这艘大轮船来说意义非凡。

那么，怎样的涡轮才算得上好涡轮呢？

“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵”，我们不见得要有多么高端的部件，但只要每个部件按适合于涡轮最佳运行的比例组装起来就是好的涡轮，就能发挥巨大的功效，而这个比例就是我们服务中的规范。

制作一个理想的部件，模具是相当重要的，它不能存在漏洞和偏差，规范也是如此。所以，要员工能自觉按照规范操作，第一，我们的规范标准就不能存在漏洞和差错。一个严谨的规范标准是保证员工执行力的前提，如果因为标准本身的问题而把服务中不到位的责任归咎于员工，员工是不可能再一丝不苟地按规范去操作的，因为他们已经对标准产生了怀疑，他们会在操作时反问自己“我按所谓的规范去操作究竟对了么？又会受到上级的责罚么？”而不是“我按规范操作了么？”我们要员工按规范操作，就要培养他们在操作时时刻扪心自问“我按规范操作了么”，那么我们就必须消除他们对规范的疑惑。

第二，一个好的模具会给生产出来的部件留有一定自由伸缩的空间。顾客是不断变化的，如果你把标准定死了，员工的服务也是不能时刻令顾客满意的，机械部件尚要考虑热胀冷缩时产生的变化，何况是人性化的服务呢。给员工一定自由发挥的空间，不仅可以让员工觉得按规范操作并不是一种负担，而且可以激励员工的创造力，为顾客提供更优质、人性化的服务，并从中得到成就感和快乐，也就能把按规范操作变为自己的一种习惯而不是任务。

第三，再好的部件也会磨损。因为餐饮手工性强、生产与消费的同步性、注重合作性、员工与产品的不可分割性这些特点，员工的工作量自然很大，所以，我们要使员工能在这样大工作量的情况下仍然能够坚持按规范操作，就要培养员工的“土狗精神”。所谓“土狗精神”，总结起来就是如下几点：一是苦干耐劳；二是自知先天不足，拼死不罢休；三是剑胆琴心，胆比天高，心比针细；四是嗅觉和视觉灵敏；五是谦虚实干，勇于担责，爱主人；六是把最简单的事做到极致。而“土狗精神”的精髓正是“体力不足，用毅力克服；能力不足，用时间克服”。

单单有了好的涡轮还不足以让我们的轮船始终保持领先的地位，正如前面所说，再好的部件也会磨损，那么再好的涡轮也会出现各种各样的问题，这就需要我们管理人员做好检查工作，及时发现问题，及时解决问题。

我们应该怎样做好检查工作呢？

第一，检查的长期性。检查是一个长期延续的工作，不能说今天检查了没问题，隔十天半个月再去检查，在这十天半个月的时间里可能从轮船整体运行上看不到什么大的问题甚至可能没问题，但这并不意味着涡轮没出现问题，可能只是它出现的问题还不足以大到影响局势，那也只是时间问题，你不去检查，没有发现，放任不管，结果小问题积少成多，等整个涡轮崩溃，你发现我们在爬，而原来被甩在身后的竞争对手却在跑，我们正因为平时没检查到的一个个小问题丢失自己的优势时，再去反省，“如果我们平时检查轻快点、仔细点是不是就可以避免这样的情况发生呢？”为时就已太晚了。所以，管理人员应该把检查放在每日工作计划中，做好记录，写出心得感受，然后互相间进行沟通交流，能够亲自解决的问题绝不拖沓，不能亲自解决的问题及时反馈，绝不放任、延误。

第二，检查的实地性。检查不是一句空话，不是道听途说，也不是坐在办公室泡壶茶就能品出来的，它需要管理人员去到服务现场，亲自去看，去感受。检查的实地性不仅能够保证我们及时发现问题、解决问题，也有利于我们发现人才，及时地的给予员工激励和肯定，激发员工的工作热情，更好地协调工作，使涡轮更好的推动轮船的前进。

第三，检查的公正性。检查的目的不是去为难员工，而是帮助员工更好地完成工作，让客人获得更好的服务，这就需要我们检查的公正性。“尺度”是我们保证公正性的必要条件，我们必须有明确的检查标准，并确保每一位员工都了解这个标准，然后我们的检查才有依据可言，才能让员工信服，才会避免检查人员戴着有色眼镜，真正实现检查的意义，最大发挥出检查的积极作用。

第四，检查的交叉性。俗话说：“当局者迷，旁观者清”，所以，检查不仅仅是一个班组内部、一个部门内部的工作，我们要班组间互相检查，部门间互相检查，这样才能更客观的发现问题，更及时地沟通问题，这个班组、部门出现的问题很快能引起其他班组、部门的重视，防患于未然。另外，在班组与班组间、部门与部门间交叉检查的同时，也会自然而然地产生比较，有比较就有竞争，这竞争是百益而无一害的，其结果必然是水涨船高。

总的说来，好的涡轮和好的检修师缺一不可，它们各成一体，又相辅相成，但它们的目标是统一的，那就是推动酒店更快、更强的发展，我也在此希望，我以上提出的观点能够真正落实和被认可，从提升我餐饮部的整体素质和服务质量。

谢谢！

**有关餐饮业实习总结简短三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表： 法人代表：

公司盖章 公司盖章

日期： 日期：

以下称：“加盟者”或“加盟店”)赞成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_主导的连锁理想，协约遵守其运营规章中的各条款，并申请加盟，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_亦承认其加盟。两者就有关加盟事项缔结如下合同：

第一条：组织

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称“总部”)主导本事业，并所有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”登记商标。

2、总部适应需要，可在每个加盟者的地区集团设“地区总部”或直辖的“分部”(与前款一样，统称“总部”)。

3、总部在没有设地区总部或直辖分部的地区，可将总部事业的一部分委托给第三者，并称作委托业务的“支部”(以下称“支部”)。

第二条：加盟

1、加盟金。每个店铺为壹万元每年，在缔结加盟合同时向总部支付。并自双方在相互确认书上签字时起，此加盟金即充作委托保管的加盟申请保证金。此加盟金不返还。

2、加盟者是位于(餐饮店住所)的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的经营者，本店作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司连锁的加盟店，具备以下条件，并决心遵守本合同，诚实地从事经营。

(1)依照总部的标准化计划，保持餐饮店的结构

(2)维持不接受第三者制约的经营体制

(3)加盟者是由自身或适合法律规定资格的代理者专门从事经营，或者要使从业者具有统一的连锁意识

(4)在积极地协助连锁活动的同时，努力提高改善经营

(5)要认识作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_连锁餐饮店的社会使命，忠实地为顾客服务。

第三条：加盟特权

加盟者要具备以下基本的特权：

(1)依靠使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”徽记进行营业，能享受“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的知名度和信用

(2)进货“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的商品，才能使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的商标进行经营活动同时享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_食品有限责任公司所有产品一级经销商进货价。(各产品规格和价格见附表)

(3)在餐饮店的新设或装修方面，按照总部(支部)规定的标准化计划，争取餐饮店的统一化

(4)加盟店的产品种类，价格计划，按照总部(支部)制定的标准化计划，也可根据加盟店的实际情况和总部协商完成

(5)被选定的商品，能以较稳定的价格进货，因此可以获取进货的合理化、精简化，另外，还可得到适时的特价商品

(6)可以参加总部(支部)策划并进行的特卖促销、广告宣传、集会活动以及其他共同活动

(7)有关加盟店的全面经营，可利用总部(支部)的各专门职能，接受正确的指导援助

(8)加盟者及从业人员可以接受教育培训

(9)可以适时地得到餐饮店经营所必需的信息。

(10)加盟店财务上完全独立，自负盈亏，自行承担法律责任和义务，总部(支部)只负责技术上的指导。

第四条：登记商标的使用

1、总部承认加盟者使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的徽记和商标，以及为销售商品和作为促销、广告手段使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限责任公司”徽记及商标

2、有关“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”徽记及商标的使用有如下规定：

(1)在加盟店的店头及其他地方使用徽记，仅限于由总部提供或指定的徽记。其使用方法，要按照总部(支部)的指定进行。

(2)带有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限责任公司商标商品及徽记的物品类，均从总部进货。

(3)欲做有关“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”或\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限责任公司的对外广告时，要使用由总部提供，或承认的资料，并按总部的指定进行。

3、登记的商标，仅限本合同以内使用，不得在合同以外使用。

第五条：进货商品

1、加盟店按照总部(支部)规定的标准化计划，确定产品种类和价格。加盟店经营的产品及设计用到的主辅料，原则上由总部(支部)进货，但非总部规定的其他原材料可由加盟店自行采购。

2、加盟店在经营第1条以外的商品时，要征得总部(支部)的承认。

3、总部(支部)与加盟店均采取货到付款的方式来进行商品结算。

第六条：商品运输费用

总部(支部)在原则上，是将其所在地区作为单位，对所有加盟店以同等的条件进货商品。商品的运输费用均由各加盟店自行承担。

第七条：保密义务

加盟者不得随意将有关\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的计划及运营活动等内容向第三者泄漏。尤其对以下事项要作为重要的机密加以保守，若有违反，并给总部(支部)以及有关者造成损害时，必须根据其要求予以赔偿。

(1)有关交易商品及物品类的品种、价格、条件以及进货对象的事项

(2)有关加盟店经营的计划以及实际业绩和进货、销售、盈亏、资金等的具体计算及内容

(3)其他由总部(支部)指定的事项。

第八条：禁止事项

加盟者不得有以下行为。若认为有必要时，必须以书面形式，征得总部(支部)的承认。

(1)向其他业者转让或提供经营的商品及物品类

(2)向他人转让或转用配发的物品、文件以及情报等，或复制复印

(3)不管以本人名义还是以他人名义，加入实质性的同业种的其他连锁，或有连锁关系

(4)向他人转让或担保抵押只有缔结本合同才享有权利及加盟店的营业权、租借权和与营业有关系的动产、不动产或债权等

(5)其他由总部(支部)等禁止的事项。

第九条：更改劝告

当加盟者没有充分实行本合同的条文及总部(支部)的指示，或缺少诚意时，或者因加盟者自身经营管理不妥，或被认为不具备加盟条件时，总部(支部)要以书面形式劝告更改。加盟者对此劝告必须予以确实的答复并加以实行。

第十条：不可抵抗的免责

在由于天灾，灾害及没有任何争议的原因给商品进货及其他总部(支部)活动造成障碍时，加盟者应承认是不可抵抗的，不得提出异议。

第十一条：加盟者的解除权

加盟者根据自己的意愿，可以随时解除本合同。在此情况下，应在6个月前以书面形式向总部(支部)提出预告。

第十二条：总部的解除权

1、当加盟者适合以下各项之一时，总部(支部)有权解除本合同：

(1)缺少本合同第二条规定的加盟条件时，或者对本合同、运营规章因故意或过失而出现重大违反时

(2)不坚持向总部(支部)集中进货的原则，在规定外进货，或者不遵照总部(支部)的指导与其他业者进行连续性的交易时

(3)不遵照总部(支部)的更改劝告，或不予以确实的答复时

(4)滞付商品货款、技术指导费、手续费、负担金以及其他债务返还，或不遵守支付期限及规定的支付方法时

(5)当总部(支部)判断加盟店的全部或部分不能使用，或财务状况明显恶化，或营业陷入不景气等不能继续进行正常的经营时

(6)接受破产禁治产的通告、准禁治产的申述或抵押、临时抵押，或者与犯罪有关系等，总部9支部判断其作为连锁店不合格时

(7)加盟店废止营业时

(8)有损害作为连锁信用的言行，或有妨碍连锁活动的行为。

(9)因法人的组织、代表者、干部、股东、社员等的变更或合并，使法人实体发生变更，总部(支部)认为其内容不合适时，或者因继承给财产状况带来变化，总部(支部)认为不合适时或者继承人不是亲自经营在没有得到总部(支部)的承诺将经营委托给第三者的情况时

2、当加盟者适合前款第(4)项或第(9)项时，总部不须任何预告就可以解除本合同。

第十三条：终结合同的处理

1、解除本合同时，加盟者必须履行以下事项：

(1)立即停止使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的徽记以及因合同所行使的权利

(2)立即撤掉或取消总部指定的商店的内外装修、招牌标志、广告特等，还要将总部提供或许可的徽记、标志、广告特等上交总部(支部)，所需费用由加盟者负担。另外，不得索要其购买设备时所需的费用等

(3)立即返还订货簿、商品目录、价格表，以及其他由总部(支部)配备的文件及一切物品类等

(4)立即清算对总部(支部)及其他关系者的债务。

2、当加盟者未撤掉取消“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的徽记及标志等时，总部可自行执行，在此情况下，撤掉、取消这些所需要的费用由加盟者负担。另外，对建筑物等损伤补修等由加盟者进行并负担费用。

3、加盟者即使在解除合同以后，也要严守本合同第十六条规定的保密义务的条款。另外，要保证不得有对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_不利的言行。

第十四条：合同时间

本合同的期限为缔结之日起的1年。以后在期满时两者都没有表示任何反对意见时，本合同就视为再连续一年而自动延长，以后也是同样。

第十五条：合同纠纷

有关本合同发生纠纷时的诉讼，要将管辖总部(支部)所在地的法院作为第一审法院。

依据上述加盟合同书的内容，需正式签订如下加盟缔约书：

年 月 日(以下称“甲方”或“总部”)和(以下称“乙方”或“加盟店”)依据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_加盟合同书，缔结以下合同：

1、加盟店的名称

加盟店的名称为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_分店

2、所属

加盟店的运营管理归属\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_分店。甲方依据合同规则开展商品进货以及指导援助等业务。

3、加盟金

乙方于 年 月 日向甲方支付加盟金人民币壹万元，甲方收到\_\_\_\_\_\_\_\_元。

4、技术指导费

乙方向甲方支付一次性加盟技术指导费两千元。

5、指定银行

双方依据实际情况，就乙方的交易银行规定如下：

银行名称：

存款种类：

户头帐号：

户头名义人：

7、加入损害保险

乙方依照甲方的指定，加入以下损害保险：

火灾保险：

机动车保险：

其它保险：

以上作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_分店加盟合同以及依据，由加盟者和总部署名、盖章的正本两套，由甲乙双方各持一套。

**有关餐饮业实习总结简短四**

为了学习贯彻《食品安全法》、《餐饮服务食品安全监督管理办法》等餐饮服务法律法规，提高餐饮服务从业人员食品安全法律、法规知识和规范操作水平，结合我县实际，制定本方案。

通过对餐饮服务从业人员食品安全法律法规和餐饮服务食品安全基础知识等内容的培训，增强企业是食品安全第一责任人的意识，提高食品安全自我管理水平，强化从业人员的食品安全守法意识、诚信意识、自律意识，提高其操作技能，预防食品安全事故的发生。

培训对象为餐饮服务从业人员，包括学校（幼儿园）、是事业单位食堂和餐饮服务单位的管理人员和加工操作人员。培训时间待定。

1、食品安全法律法规，包括《食品安全法》及其实施条例和《餐饮服务食品安全监督管理办法》、《餐饮服务许可管理办法》等。

2、餐饮服务食品安全业务知识，包括食品安全标准；食品污染及其预防控制措施；食物中毒和其他食源性疾病的预防方法；重大活动餐饮服务食品安全保障技能；厨房、环境、设备以及食品采购、储存、加工烹饪过程的卫生要求；餐饮从业人员的个人卫生要求等。

采取集中培训方式，地点待定。

根据《食品安全法》等法律法规有关规定，县食品药品监督管理局将把餐饮服务从业人员的培训情况作为日常监管与许可的重要内容之一。从业人员培训结束后进行考试，合格者发给餐饮服务从业人员培训合格证明，培训合格证明作为餐饮服务单位审查验收的必备条件之一，考核不合格的从业人员，食品药品监督管理部门将责令其所在单位停止相关人员从事有关食品经营活动，并按要求经培训和考核合格后上岗。

**有关餐饮业实习总结简短五**

1.1公司宗旨 在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生; 在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。 1.2公司简介 悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐!我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的聚集地。

1.3场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：

1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要有方便停车的地方。

2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。

3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在淮河路步行街附近，同时在磨店乡职教基地、大学城区开设分店。

1.4产品与服务

1.4.1多样化的餐饮 提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括合肥本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

1.4.2 diy服务 提供diy服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3 倾诉服务 聘请专业心理咨询师，开展各类倾诉活动，让顾客的真情实感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对的工作和学习。

1.4.4音乐空间 提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公司经营场所范围内使用。

3 1.4.5 迷你书屋 在享受休闲时光的同时，为顾客提供一些休闲类书籍，让顾客听着优美舒适的音乐，喝着可口的饮品，让自己的身心完全放松。同时，为顾客提供把自己的作品展示给大家的一个平台。优秀的作品，经投票认可，公司将给予一定的物质奖励。

悠闲居有限责任公司创业计划书

3 1.4.5 迷你书屋 在享受休闲时光的同时，为顾客提供一些休闲类书籍，让顾客听着优美舒适的音乐，喝着可口的饮品，让自己的身心完全放松。同时，为顾客提供把自己的作品展示给大家的一个平台。优秀的作品，经投票认可，公司将给予一定的物质奖励。

1.4.6桌面游戏 公司通过为顾客提供桌面游戏，一方面可以游戏娱乐，训练人的思考力、记忆力、联想力、判断力，另一方面，也可以依据游戏的成绩，对顾客进行一定的物质奖励。

总经理：主要负责制定公司的经营战略和实施策略，协调各方面的管理工作， 推行公司的经营理念，使本公司全体员工对此有一致而且是认同的目标。

副总经理：主要负责配合总经理制定本公司发展战略以及配合各部门策划工 作、广告宣传等。

研发部：负责新活动和服务的开发。为公司增加无形资产，全面把握设计趋 势及潮流，对设计人员开展常规培训。

市场部：负责公司的市场推广以及市场信息的收集反馈工作。

人事部：负责公司人事管理工作，制定有效的考评和激励机制，负责对人员的招聘、培训并负责后勤工作。

采购部：负责采购食品、设备以及装饰品等。

财务部：对本公司的财务进行管理。

2.1行业背景 近几年来，中国餐饮业快速发展。20xx年，国家餐饮业的总收入17，636亿元，同比增长18.0%，占社会消费品零售总额11.4%;20xx年，餐饮业总收入20，543亿元，同比增长16.9%。商务部发布数据表明，“十二五”期间中国餐饮业将保持16%的增长速度。

目前，合肥市各种类型的餐饮企业约有5000家，但大都局限纯餐饮经营，集餐饮、休闲与放松为一体的休闲餐饮经营，在合肥地区几乎没有绿色餐饮创业计划书绿色餐饮创业计划书。 随着人们生活水平的提高，广大市民休闲意识逐步增强，消费需求旺盛，从而形成了休闲与餐饮业相结合的休闲餐饮业。本公司在这样的大背景下，力求打造一个舒适、优美、宽松的环境，让在喧闹的城市中奔波而疲倦的人们得到一个充满音乐、书香、宁静的场所，从而使其身体和精神获得休憩。

2.2目标市场

我们第一期的连锁店选址为合肥淮河路步行街、磨店乡职教城和大学城区。

市场一：位于合肥淮河路步行街附近。我们的选址区附近人流量大，经过该地点的公交路线多达近30条。该店的目标客户主要为都市白领和青年大学生。他们或是工作压力大或是学习压力大，需要在工作学习之余放松身心，参与休闲活动。另外我们店内的消费定位为中等消费水平，这对于白领来说自然没有顾虑，而对学生而言可凭学生证享受一定的折扣，这对暂时没有固定收入的学生也具有较大的吸引力。

市场二：位于磨店乡职教基地。该地区较封闭，还处在开发阶段。各校区周围基础设施尚未齐全，更不用说娱乐休闲场所。

鉴于该地区在将来会有多所大学进驻，学生总数大约有15万。大学附近的娱乐休闲场所本来就比较吃香，再加上这里租金便宜，目标客户集中，方便宣传，竞争对手较少，可以大大降低管理费用和营销费用。

市场三：位于大学城区。该分店较磨店乡各方面费用会高一点，但可观的消费者数对我们公司的发展也是有利的。

2.3竞争分析 经过调查分析，本公司主要竞争对手是各类餐饮店、休闲会所、俱乐部、健身房等，它们大都为单一的产品和服务，或是餐饮、或是娱乐、或是健身、或是休闲。基于此，本公司将采取集餐饮、休闲与放松为一体的休闲餐饮经营模式，推出的个性化、多样化的服务。而且，公司将根据客户的需要提供服务，聘请知名的心理咨询师，用优质的服务吸引顾客，为公司带来良好的口碑，

促使创业能够成功。

经过市场调研我们了解到，公司三个门店所在位置的休闲娱乐场所总共没有几间，而且环境卫生较差，服务比较单调，没有特点。而我们的公司正是克服了这些缺点，再加上新兴的娱乐项目，经营模式及独特的室内布置，还有针对学生的合理价格，我们相信公司具有较强的市场竞争力。

3.1市场风险及对策

3.1.1市场风险

市场风险主要是，顾客认可并适应我们公司推出的服务和活动需要有一个过 程。另外，随着潜在进入者与行业内现有竞争对手的增加，这两种竞争力量将逐步加剧。各公司肯定都会采取更好的服务和价格策略打击对手，因而引起公司产品和服务价格波动，进而影响公司收益

3.1.2对策

进一步做大本公司的宣传并提高服务质量，降低成本，提高综合服务竞争力， 增强服务适应市场变化的能力;增强市场应变能力，丰富和深化服务的种类;建立一套完善的市场信息网络体系，制定合理的销售价格，增强公司盈利能力;寻求相关产业链同盟的支持;实施品牌战略。

3.2财务风险及对策

3.2.1财务风险

公司在发展初期，财务风险主要体现为资金短缺风险，即资金不能满足公司 快速发展的需要。公司前期投入主要来自场地租金、装修费用、设施和设备购买的费用以及宣传费用等。

3.2.2对策 加强对公司资金运行情况的监控力度，最大限度地提高资金使用率;实施财务监管和预算制度;聘请高素质人才进行有效的管理。

3.3管理风险及对策

3.3.1管理风险

随着公司规模的扩大，公司的组织结构、管理方法和思想可能不适应不断变 化的内外环境。公司的自主研发团队所开发的产品和服务不能跟上消费者需求变化的脚步。

3.3.2对策 推行目标成本管理，加强成本控制;采取内部培训、外部培训等多种措施，提高管理团队的整体素质;倡导组织创新、思维创新，以适应不断变化的外部环境。

3.4盈利模式风险及对策

3.4.1盈利模式风险

悠闲居主要是在节假日以及周末有比较可观的收入，在其余的大部分时间， 如何吸引更多的客户来增加收入，也是考虑的重点。

3.4.2对策 用优质的服务吸引客户，培养公司的忠诚客户群，同时吸引潜在的消费者，以此获得更大的经济效益。另外还要加强新型产品和服务的延伸，以扩大市场。

4.1市场开拓 本店将采取会员制、vip服务、市场营销、网络推销等方式来促进店面运营。与此同时，我们将通过杂志、报纸、海报、网络、自印宣传单、与社团联谊等方式，开拓市场业务。

4.2营销策略 1、开业首日开展各种优惠折扣活动。 2、在节日开展系列主题活动。 3、通过网络进行宣传，如投递电子版宣传册或在各种热门网站刊登广告等。 4、对于桌面游戏，提供新手入门指导的服务。5、自主开发新食品、饮品、服务、活动。 6、设置消费者反馈系统，提高公司服务水平，切实做到顾客是上帝。 7、针对老顾客定期给予馈赠。表达我们对其支持的感谢，同时推进顾客由新变老的转变。 8、针对学生开展夏令营活动，针对白领开展系列沙龙活动。

4.3定价策略

我店所采用的定价原则是根据类似餐饮、休闲、娱乐服务的市场价格、客 户价值、成本和毛利目标来确定。

4.3.1基本价格

a.餐饮和diy人均消费45元左右

注：1.音乐空间针对学生 2、桌面游戏按小时收费，发泄小屋按15分钟收费。 2生日当天持本人身份证打五折并赠送精美小礼品一份，其他人8.5折。 3.付款方式：个人付款可直接到吧台缴纳，会员持充值会员卡持卡消费，只需每次到吧台刷卡一次。

c.夏令营：平均1500元/人左右，时间为一周左右，一月2期

4.4市场联络 为了让顾客了解本公司的服务和活动，根据不同群体信息来源，我们决定采取以下方式:

网络、宣传单、海报、赞助学生活动、报纸等。

5.1投资结构表

5.2成本计算

设计年运营收入约为5131680元，

固定资产金额440000元、

房屋租金(年付)1104000元。

预计固定资产使用5年，

固定资产折旧采用平均年限法计算(7、8月除外)。

成本项目 金额(元) 合计金额(元)

设备折旧 7333.33 7333.33

库存商品 16500 16500

摊销费用 6833.33 6833.33

水电费 9000 9000

人员工资 79200 79200

房屋租金 920\_ 920\_

营业费 16666.67 16666.67

合计 227533.33 227533.33

5.3 销售额

餐饮、diy、小饰品

(逍遥津 )周六和周末顾客达300人次/日， 周一到周五为150人次/日，则周销 售额为(300\*2+150\*5)\*45 =60750，则月销售额为243000元

(磨店、大学城)周六周日顾客达250人次/日，周一到周五为100人次/日，则周销售额为(250\*2+100\*5)\*20=20\_0，则月销售额为80000元

心里咨询

(逍遥津 )每周8人，每人1.5小时，人均 180元/时，则周销售额为2160元， 则月销售额为8640元。

(磨店、大学城)每周15人，每人1.5小时，人均20元/时，则周销售额为450元，则月销售额为1800。

桌面游戏 周六周日顾客达100人次/日，周一到周五为50人次/日，则周销售 额为10800元，则月销售额为43200元绿色餐饮创业计划书工作计划。

周六周日顾客达100人次/日，周一到周五为20人/日，则周销售额为9000元，则月销售额为36000元。

发泄小屋

(逍遥津 )周六周日顾客达30人次/日,周一 到周五为15人次/日,则周销售额为5400元则月销售额为21600元

(磨店、大学城)周六周日顾客达40人次/日,周一到周五为25人次/日,则周销售额为8200元则月销售额为32800元

月总营业额 316440 150600 营业额年增长率 4% 4%

5.4利润表

5.5资产负债表

资产负债表各个项目预测方法： 1、由于不需要建厂，且店面通过经营租赁的方法取得，所以固定资产仅为初始装修时置办的家具、装饰品及厨房用品及每年末购置的各个设备、设施折旧期限为5年。 2、公司于出租房签订合约，取得房屋的租赁权，这里假设公司在每年年初先提交租金，租赁权的价值为每年的租金，租赁权确认为无形资产。 3、存货为经营过程中所购进的原材料、库存商品、周转材料和生产成本等。在经营过程中费用化为主营业务成本。 4、应收账款。经营过程中全部为现金交易，不允许赊账，所以此项为零 5、现金费用。经营过程中需要有足够的现金为每天预期消费找零，假设第一年逍遥津区现金余额为5000元，磨店、大学城现金余额为4000元。随着业务的增长和营业额的增长，现金余额同比增长。 6、应付账款：应付账款=付现成本\*应付账款回收期/360。其中应付账款回收期为15天。

资产负债表 20xx年 12月31日 单位：元

6.1公司战略

餐饮绿色健康多样化战略：严格保证食品卫生，把好质量关，让顾客吃得放心，吃得舒心;提供国外食品订购服务，diy服务

更新与服务多样性战略：不断开发和引进新的活动和服务，始终保持公司的竞争力。

文化普及战略：在发展初期广泛宣传我们公司的文化，提升公司的知名度，以及在消费者心中树立我们公司的地位。

资本运营战略：最有效地利用资本，使之产生最大的效益。

6.2未来规划 第一期：20xx年―20xx年，本公司的文化广泛传播，发展入门级客户，培养忠实消费者。

第二期：从20xx年起实施扩张政策，在全省各地开设分店，力争使公司成为安徽地区休闲娱乐综合性场所的主要市场领导者。

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！