# 关于餐厅消防演练方案及流程精选

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-02-16

*关于餐厅消防演练方案及流程精选一a.建立餐厅知名度，告诉消费者餐厅所提供的产品与提供何种特色的服务。针对本餐厅目前的情况，以及本公司的主要客户群是白领阶层，考虑到白领工作压力等方面的因素，我们推出以营养、健康为主题的一系列活动。活动具体内容...*

**关于餐厅消防演练方案及流程精选一**

a.建立餐厅知名度，告诉消费者餐厅所提供的产品与提供何种特色的服务。针对本餐厅目前的情况，以及本公司的主要客户群是白领阶层，考虑到白领工作压力等方面的因素，我们推出以营养、健康为主题的一系列活动。活动具体内容：首先开展猜谜活动，题目是关于营养饮食方面的，譬如吃什么东西补充维c.吃什么对眼睛有好处，什么食物可以让人心情愉悦，可以减压，把题目弄成一个小纸条或别的什么东西，类似于猜灯谜那种，猜对了有奖品，或者就餐优惠等。地点，可以在餐厅外面举行。

(猜谜活动的可行性分析：比如这样一个类似的活动，当时是有很多人围上去参加的，只要在餐厅门口聚集了人气，由于大多数消费者都会有从众心理，跟着围过来看的人就多了，可有效提高公司知名度。)本活动持续实践为3个工作日。

b.强化餐厅形象，增加消费者由认知、肯定到指定购买。

具体内容：

①加强对该餐厅的广告宣传，不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当的时机，及时、灵活的进行，如在某些节日、或对本餐厅或对客户群体有重大意义的时间及时开展促销活动。广告内容以餐厅文化和餐厅特色介绍为主，包括本餐厅的品牌/经营理念和口号/特色/环境/服务/当期的促销活动等。

②拓展广告渠道，印制专用的dm，传单，msn/qq等网络渠道推广，上下班必经的车站推广，在白领较常阅读的杂志上刊登广告，附带优惠券的那种。c.针对单项商品(单品)或新商品来加强广告与促销活动。针对本餐厅健康饮食的一系列活动，通过各种广告形式促销形式大力宣传，宣传时间持续一个月。使得本餐厅食品健康营养的观念深入身心。打造餐厅以人为本的良好形象。

2.产品策略

(1)提高餐饮质量、创立特色产品

①要保证产品原材料的卫生与新鲜。严格把关，特别是原材料的采购和处理，禁止使用不合格的原材料或其他配料。

②严格按照各种制作工艺和流程做好每一道菜，提高口感。定期对厨师进行培训，提高其厨艺。

③增加产品品种，研发多种新菜式。

(2)重视产品组合产品组合的目的是增强产品的吸引力、增加销售量。

合理计划餐饮产品与节假日的组合。以盖饭、拉面、小食品为主，精心制作营养套餐，情侣套餐，家庭套餐，个人消费套餐等，形成自己的特色。具体设想有以下几种套餐：

产品组合一：营养套餐由于本餐厅的目标客户是白领阶层，针对白领阶层的健康问题我们推出了营养套餐，有关报道指出，不良的午餐状况是造成白领健康状况差的一个很重要的因素。而且最近的人越来越注重健康饮食，我们应该把握这个机会。

具体设想：通过前面的广告宣传，让营养套餐这一观念深入人心，并有利于打造企业“以人为本”的良好形象。具体套餐组合可以有素食餐，水果餐等具体的视餐厅情况而定。

产品组合二：情侣组合情侣在就餐时对就餐环境要求也相对较高：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐。该餐厅装修典雅，环境色以枣红和浅米黄色为主，整体感觉时尚、简约，给情侣们提供了一个约会的好场景。该餐厅应该发挥这方面的优势。同时，在经营该市场时，应该注意到情侣的消费特点和要求，并以之做为出发点形成自身特色的经营方式。

具体操作如下：

①氛围和气氛的制造浪漫温馨的就餐气氛，柔和温馨的灯光，轻松浪漫的音乐，以及在适当的时候为情侣们点上几根蜡烛，让他们享受一份烛光晚餐。这些都是吸引顾客的极好方法。

②附加服务(特色服务)对于消费满一定金额(如50元以上)的情侣们赠送一枝玫瑰等!产品组合三：周末特价在周五晚上、周六、周天这三个时间段，推出优惠产品或提供特价服务。顾客对象主要是情侣和小型同事聚会，但事先应需要做好活动宣传等工作。

(3)不放过任何可能的节日，不断推出新组合这点石山水西餐厅做得较不错，可以作为借鉴。在元旦(1月1日)，元宵节(农历正月十五)，西洋情人节(2月14日)，七夕情人节(农历七月初七)，中秋节(农历八月十五)，感恩节(11月最后一个星期四)，圣诞节(12月25日)这几个主要的节日里可以推出一些适合节日气氛的新产品。

(4)创造轻松、温馨、浪漫的气氛。

由于本餐厅的主要客户群是白领阶层，他们当中很多都是刚离开学校，离开家里，刚投入到这个社会的，对于社会上一些风气可能还是不能完全加受，也依然眷恋着学校，家里的温暖。所以，创造轻松、温馨，浪漫的气氛能给他们带来温暖的感觉，让他们对本餐厅印象更深刻。气氛是服务态度、服务技术、服务员的形象、餐厅的建筑装潢、设施设备的布局、色彩、背景音乐等因素的综合，更体现了一种文化品味。因此，本餐厅应在原有优雅环境的优势下，充分营造一种轻松、温馨、浪漫的就餐气氛。

3.销售渠道策略。

依据餐厅的特点，宜采用直接销售和一级销售渠道二种形式，以前者为主。直接销售：对到餐厅就餐的新顾客以及老客户尽量让他们满意，形成二次，三次的回头消费，形成一部分稳定的客源。

一级销售：选择公司或商场活动，与之建立关系，可以将抵用券作为奖品等等，或其它形式，从而增加客流量。另外，我们还可以开展网络订餐业务，现在白领的工作一般比较繁忙，再加上最近天气比较热，可能都不想出来吃饭，网络订餐服务给他们提供一定的便利性。

主要设想：餐厅把产品的详细信息发布于网上，顾客通过网络订餐服务可以直接点餐，也可以选加配料。另外：也可以开展电话订餐业务，但是由于电话订餐要找号码，还存在对产品的不了解，与网络订餐相比，稍嫌逊色。但开展网络订餐服务前提是要保证能准时送餐。

管理策略

1、员工招聘

①由于本餐厅针对的主要的客户是白领阶层，大都是25到30多左右，所以，在员工招聘方面应该选择些年轻有活力的，这样可以更好地吸引消费者到这儿消费，而且他们可以更好地跟跟顾客沟通，以便更好地了解客人的需要。

②除了要招聘些年轻有活力的员工以外，员工素质也是需要考虑到的，在员工选择时应选择有良好思想道德素养和职业道德的。

2、员工管理

加强员工管理具体内容：

①加强政治思想教育，无论什么时候政治思想教育都是必要的，只有有良好的思想素养的员工，才能够更好地做好自己的工作。

②增强专业技能培训，提高服务质量。本餐厅已经意识到餐厅服务员生手、年轻，服务意识薄弱，我们就应该从这一方面着手对员工进行专业技能培训，并且这样培训是经常性的。关心员工生活“以人为本”就是“以员工为核心”，只有忠诚的员工才能带来顾客的忠诚。

作为管理者，应该关心员工的生活，学会尊重员工，让他们有一种意思：餐厅也是属于他们的。渴望有效提高员工工作积极性。机体内容：完善员工奖惩制度，提倡微笑服务，每周评选微笑之星，服务之星，最佳服务员，给予一定的物质或金钱奖励。

3、餐厅服务，提高服务质量，提倡阳光般的服务，给予客人真诚的笑容，服务员要和客人多沟通，联络感情，给人一种亲切感，着力打造一种温馨的氛围。

4、给顾客发意见卡，顾客的意见是餐厅成长的肥料，可以再顾客就餐完毕后结账时给

他发意见卡，上面可以写一些问题：比如，你认为本餐厅的服务有哪些不足有那些需要改正之类的。并注明，下次来消费可以凭填好的意见卡获得\_\_折扣的优惠。每周评选一次，对意见中肯正确的选出前三名……以一定的奖品奖励。

营销预算(单位：元)活动成本：时具体情况而定。

平面宣传：以dm为主，dm的广告形式有信件、海报、图表等多种，视具体情况而确定费用。

地面传单：新产品推出时适当使用0.08元/张意见卡印制成本：现在名片是几块钱一盒的，这个应该也差不多以上方案可根据实据情况及需要，有选择地协调进行!方案风险和收益。

风险

每一种方案都暗含风险，如何在风险和收益之间取得平衡，是决策中的重要问题。

风险分析可以帮助我们做出最稳妥的决策方案，以下是我们对本次方案可能产生风险的分析：市场风险：目前市场上的同类餐厅及相关食品主要有上述一些，他们可能随时采取一些新的营销策略，会使得餐厅的销售额受到影响。成本控制风险：本餐厅是以环境优雅及产品种类多样取胜的，所以在成本控制方面最大的风险在于过多投入市场开发而忽视服务和产品创新等方面。如果本方案的一些产品组合推出的市场效果低于期望指，那么由该方案所产生的成本(包括人工及产品)将较难回收。产品组合推出将面临较大风险。内部环节脱节风险：本方案的一些产品组合如果在本餐厅内部出现环节脱节的情况也会使得餐厅面临风险。

收益

市场占有率：通过一系列的营销活动，迅速占领白领市场。使得大部分希望有个优雅的就餐环境的白领能够来到餐厅消费。总体营销量：在先前的宣传及促销的基础上，结合各类产品的特点，提高本餐厅的总体营销量，进而增加销售额。

营销计划的实施和控制

1.计划的实施，营销计划的实施需要餐厅全体服务人员和参加活动的人员的协调和配合。2.销售控制，各细分市场的业绩评估采用下表的形式，每月进行一次评估，及时分析未完成的相应销售指标的原因(是产品、服务还是促销方式、价格问题)，提出相应的措施。

**关于餐厅消防演练方案及流程精选二**

(一)餐厅概况与任务

百乐门西餐厅位于福建师范大学新校区学生公寓b区食堂三楼，处于整个生活区的中心。环境安静优雅，设备齐全，能够居高远眺校园的美景。

餐厅总营业面积为326 平方米，餐桌总数36桌，其中大包厢10个，蒙古包 (小包厢)5个。餐厅可同时容纳人数为146人。营业时间从早上10:00至晚上23:00。

餐厅提供的食品服务主要有：西式扒类、中晚大众餐、西式面(粉)食类、西式沙律/拼盘类、以及刚引进的贝哈姆炸鸡汉堡等!

餐厅已有的特色服务：会员制度，情侣套餐，生日送花，免费包厢等!

百乐门西餐厅属全国连锁企业，总部设在上海，目前为止在福州仅此一家。该餐厅录属于福建师范大学后勤服务集团饮食

2、需求分析

受学生个人消费水平和消费习惯的影响，学生个人对西餐的消费频率相对较低。从我们的调查结果来看，学校附近的这几家西式快餐厅经营状况并不好，客流量低，收益也不是很理想。但是据我们的一份问卷调查分析：52.4%的同学希望在毕业前去体验一下西餐文化，这是一个巨大的潜在市场。所以在此后的一段时间内对西餐的需求有进一步提高的可能。

此外，大学生情侣市场也是一个具有巨大潜在的市场，而且是主要目标市场之一。由于大学生中谈恋爱的学生占有相当的比重，根据有些学校的调查，大学生中谈过或正在谈恋爱的学生比例达65%。据不完全统计，师大大学城里，谈恋爱的学生数约占到学生总人数的40%。而环境好的西餐厅是情侣们“约会”的首选地之一。因为情侣在就餐时对就餐环境要求相对较高，它有自身的需求特点：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐，调查中，34.7%的同学会选择和情侣一起去吃西餐。

目前，师大周边的餐厅及其他一些消费场所大都体现了这样一些趋势：设施设备都较为先进，重视室内环境气氛的营造，能够使消费者觉得体面，并且价格很有吸引力。这些就是情侣顾客的主要需求特点。

(三)市场竞争分析

1、竞争对象

确定竞争对象的方法有许多，这里主要以一定范围内的档次相同、提供产品相似的西餐厅作为确定竞争对象的依据。

学生公寓旁边的科技路沿路地区的类似餐厅共有四家。在这一区域内，英豪学生街是最为集中的地区，但无论是餐厅环境还是产品质量，百乐门西餐厅都在它们之上。我们以顾客的身份走访了这一些餐厅，考虑了餐厅的设备、面积及最大顾客容量等因素，我们选择了三家餐厅作为百乐门的竞争对象。(乐德士正在进行内部装修)

2、百乐门与这三家餐厅的产品及店面设施状况比较

(四)餐厅swot分析(优势、劣势和机会、威胁分析)

1、西餐厅优势、劣势分析

(1)优势

l 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

l地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好.

l 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于领先地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

(2)劣势

l西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

l 餐厅自从对外营业至今，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的消费客源。

l 三楼缺少其他商店经营点，人流量较少。

l 餐厅员工较为年轻，服务态度较差、服务意识较弱。

(四)餐厅swot分析(优势、劣势和机会、威胁分析)

1、西餐厅优势、劣势分析

(1)优势

l 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

l地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好.

l 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于领先地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

(2)劣势

l西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

l 餐厅自从对外营业至今，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的消费客源。

l 三楼缺少其他商店经营点，人流量较少。

l 餐厅员工较为年轻，服务态度较差、服务意识较弱。

2、西餐厅机会、威胁分析

(1)机会

l 随着新区学生人数的增加以及四期学生公寓的竣工，其市场潜在消费空间巨大。

l 学校周边目前尚无市场影响力大的西餐厅，以及周边市场的不规范导致服务质量跟不上等原因，都是百乐门餐厅发展的机会。

l 利用餐厅与学校的良好关系，进一步加强合作，通过承办各类师生宴会，生日宴会等扩大其市场影响力。开发外卖等潜在市场需求。

l 校内尚无同类西餐厅，而同学相聚，情侣约会迫切需要一个环境优雅、格调较高的相聚场所。

l 学生消费水平不是很高，喜欢寻找高档低价的餐厅。

(2)威胁

l市场竞争开始逐渐激烈。竞争对手处于较为繁华的学生街，有较高的人流量，可以运用灵活的经营手段。如英豪学生街的乐德士、博客来等同类行业，它们处于学生街的中心地带。周围有着较为繁荣的商业圈，人气足。另外，博客来已经出现了牛排等排类的同类食品。

l 竞争对手的结构调整。如学生街的乐德士餐厅正紧锣密鼓地进行内部整顿，包括室内的重新装潢，新产品即将推出等措施。

l 潜在竞争者的加入：随着学生街以及周边地区的逐步发展扩大，新的西餐厅即将出现。

**关于餐厅消防演练方案及流程精选三**

1.广告策略

a.建立餐厅知名度，告诉消费者餐厅所提供的产品与提供何种特色的服务。针对本餐厅目前的情况，以及本公司的主要客户群是白领阶层，考虑到白领工作压力等方面的因素，我们推出以营养、健康为主题的一系列活动。活动具体内容：首先开展猜谜活动，题目是关于营养饮食方面的，譬如吃什么东西补充维c.吃什么对眼睛有好处，什么食物可以让人心情愉悦，可以减压，把题目弄成一个小纸条或别的什么东西，类似于猜灯谜那种，猜对了有奖品，或者就餐优惠等。地点，可以在餐厅外面举行。

(猜谜活动的可行性分析：比如这样一个类似的活动，当时是有很多人围上去参加的，只要在餐厅门口聚集了人气，由于大多数消费者都会有从众心理，跟着围过来看的人就多了，可有效提高公司知名度。)本活动持续实践为3个工作日。

b.强化餐厅形象，增加消费者由认知、肯定到指定购买。

具体内容：

①加强对该餐厅的广告宣传，不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当的时机，及时、灵活的进行，如在某些节日、或对本餐厅或对客户群体有重大意义的时间及时开展促销活动。广告内容以餐厅文化和餐厅特色介绍为主，包括本餐厅的品牌/经营理念和口号/特色/环境/服务/当期的促销活动等。

②拓展广告渠道，印制专用的dm，传单，msn/qq等网络渠道推广，上下班必经的车站推广，在白领较常阅读的杂志上刊登广告，附带优惠券的那种。c.针对单项商品(单品)或新商品来加强广告与促销活动。针对本餐厅健康饮食的一系列活动，通过各种广告形式促销形式大力宣传，宣传时间持续一个月。使得本餐厅食品健康营养的观念深入身心。打造餐厅以人为本的良好形象。

2.产品策略

(1)提高餐饮质量、创立特色产品

①要保证产品原材料的卫生与新鲜。严格把关，特别是原材料的采购和处理，禁止使用不合格的原材料或其他配料。

②严格按照各种制作工艺和流程做好每一道菜，提高口感。定期对厨师进行培训，提高其厨艺。

③增加产品品种，研发多种新菜式。

(2)重视产品组合产品组合的目的是增强产品的吸引力、增加销售量。

合理计划餐饮产品与节假日的组合。以盖饭、拉面、小食品为主，精心制作营养套餐，情侣套餐，家庭套餐，个人消费套餐等，形成自己的特色。具体设想有以下几种套餐：

产品组合一：营养套餐由于本餐厅的目标客户是白领阶层，针对白领阶层的健康问题我们推出了营养套餐，有关报道指出，不良的午餐状况是造成白领健康状况差的一个很重要的因素。而且最近的人越来越注重健康饮食，我们应该把握这个机会。

具体设想：通过前面的广告宣传，让营养套餐这一观念深入人心，并有利于打造企业“以人为本”的良好形象。具体套餐组合可以有素食餐，水果餐等具体的视餐厅情况而定。

产品组合二：情侣组合情侣在就餐时对就餐环境要求也相对较高：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐。该餐厅装修典雅，环境色以枣红和浅米黄色为主，整体感觉时尚、简约，给情侣们提供了一个约会的好场景。该餐厅应该发挥这方面的优势。同时，在经营该市场时，应该注意到情侣的消费特点和要求，并以之做为出发点形成自身特色的经营方式。

具体操作如下：

①氛围和气氛的制造浪漫温馨的就餐气氛，柔和温馨的灯光，轻松浪漫的音乐，以及在适当的时候为情侣们点上几根蜡烛，让他们享受一份烛光晚餐。这些都是吸引顾客的极好方法。

②附加服务(特色服务)对于消费满一定金额(如50元以上)的情侣们赠送一枝玫瑰等!产品组合三：周末特价在周五晚上、周六、周天这三个时间段，推出优惠产品或提供特价服务。顾客对象主要是情侣和小型同事聚会，但事先应需要做好活动宣传等工作。

(3)不放过任何可能的节日，不断推出新组合这点石山水西餐厅做得较不错，可以作为借鉴。在元旦(1月1日)，元宵节(农历正月十五)，西洋情人节(2月14日)，七夕情人节(农历七月初七)，中秋节(农历八月十五)，感恩节(11月最后一个星期四)，圣诞节(12月25日)这几个主要的节日里可以推出一些适合节日气氛的新产品。

(4)创造轻松、温馨、浪漫的气氛。

由于本餐厅的主要客户群是白领阶层，他们当中很多都是刚离开学校，离开家里，刚投入到这个社会的，对于社会上一些风气可能还是不能完全加受，也依然眷恋着学校，家里的温暖。所以，创造轻松、温馨，浪漫的气氛能给他们带来温暖的感觉，让他们对本餐厅印象更深刻。气氛是服务态度、服务技术、服务员的形象、餐厅的建筑装潢、设施设备的布局、色彩、背景音乐等因素的综合，更体现了一种文化品味。因此，本餐厅应在原有优雅环境的优势下，充分营造一种轻松、温馨、浪漫的就餐气氛。

3.销售渠道策略。

依据餐厅的特点，宜采用直接销售和一级销售渠道二种形式，以前者为主。直接销售：对到餐厅就餐的新顾客以及老客户尽量让他们满意，形成二次，三次的回头消费，形成一部分稳定的客源。

一级销售：选择公司或商场活动，与之建立关系，可以将抵用券作为奖品等等，或其它形式，从而增加客流量。另外，我们还可以开展网络订餐业务，现在白领的工作一般比较繁忙，再加上最近天气比较热，可能都不想出来吃饭，网络订餐服务给他们提供一定的便利性。

主要设想：餐厅把产品的详细信息发布于网上，顾客通过网络订餐服务可以直接点餐，也可以选加配料。另外：也可以开展电话订餐业务，但是由于电话订餐要找号码，还存在对产品的不了解，与网络订餐相比，稍嫌逊色。但开展网络订餐服务前提是要保证能准时送餐。

管理策略

1、员工招聘

①由于本餐厅针对的主要的客户是白领阶层，大都是25到30多左右，所以，在员工招聘方面应该选择些年轻有活力的，这样可以更好地吸引消费者到这儿消费，而且他们可以更好地跟跟顾客沟通，以便更好地了解客人的需要。

②除了要招聘些年轻有活力的员工以外，员工素质也是需要考虑到的，在员工选择时应选择有良好思想道德素养和职业道德的。

2、员工管理

加强员工管理具体内容：

①加强政治思想教育，无论什么时候政治思想教育都是必要的，只有有良好的思想素养的员工，才能够更好地做好自己的工作。

②增强专业技能培训，提高服务质量。本餐厅已经意识到餐厅服务员生手、年轻，服务意识薄弱，我们就应该从这一方面着手对员工进行专业技能培训，并且这样培训是经常性的。关心员工生活“以人为本”就是“以员工为核心”，只有忠诚的员工才能带来顾客的忠诚。

作为管理者，应该关心员工的生活，学会尊重员工，让他们有一种意思：餐厅也是属于他们的。渴望有效提高员工工作积极性。机体内容：完善员工奖惩制度，提倡微笑服务，每周评选微笑之星，服务之星，最佳服务员，给予一定的物质或金钱奖励。

3、餐厅服务，提高服务质量，提倡阳光般的服务，给予客人真诚的笑容，服务员要和客人多沟通，联络感情，给人一种亲切感，着力打造一种温馨的氛围。

4、给顾客发意见卡，顾客的意见是餐厅成长的肥料，可以再顾客就餐完毕后结账时给

他发意见卡，上面可以写一些问题：比如，你认为本餐厅的服务有哪些不足有那些需要改正之类的。并注明，下次来消费可以凭填好的意见卡获得\_\_折扣的优惠。每周评选一次，对意见中肯正确的选出前三名……以一定的奖品奖励。

营销预算(单位：元)活动成本：时具体情况而定。

平面宣传：以dm为主，dm的广告形式有信件、海报、图表等多种，视具体情况而确定费用。

地面传单：新产品推出时适当使用0.08元/张意见卡印制成本：现在名片是几块钱一盒的，这个应该也差不多以上方案可根据实据情况及需要，有选择地协调进行!方案风险和收益。

风险

每一种方案都暗含风险，如何在风险和收益之间取得平衡，是决策中的重要问题。

风险分析可以帮助我们做出最稳妥的决策方案，以下是我们对本次方案可能产生风险的分析：市场风险：目前市场上的同类餐厅及相关食品主要有上述一些，他们可能随时采取一些新的营销策略，会使得餐厅的销售额受到影响。成本控制风险：本餐厅是以环境优雅及产品种类多样取胜的，所以在成本控制方面最大的风险在于过多投入市场开发而忽视服务和产品创新等方面。如果本方案的一些产品组合推出的市场效果低于期望指，那么由该方案所产生的成本(包括人工及产品)将较难回收。产品组合推出将面临较大风险。内部环节脱节风险：本方案的一些产品组合如果在本餐厅内部出现环节脱节的情况也会使得餐厅面临风险。

收益

市场占有率：通过一系列的营销活动，迅速占领白领市场。使得大部分希望有个优雅的就餐环境的白领能够来到餐厅消费。总体营销量：在先前的宣传及促销的基础上，结合各类产品的特点，提高本餐厅的总体营销量，进而增加销售额。

营销计划的实施和控制

1.计划的实施，营销计划的实施需要餐厅全体服务人员和参加活动的人员的协调和配合。2.销售控制，各细分市场的业绩评估采用下表的形式，每月进行一次评估，及时分析未完成的相应销售指标的原因(是产品、服务还是促销方式、价格问题)，提出相应的措施。

**关于餐厅消防演练方案及流程精选四**

(一)餐厅概况与任务

百乐门西餐厅位于福建师范大学新校区学生公寓b区食堂三楼，处于整个生活区的中心。环境安静优雅，设备齐全，能够居高远眺校园的美景。

餐厅总营业面积为326 平方米，餐桌总数36桌，其中大包厢10个，蒙古包 (小包厢)5个。餐厅可同时容纳人数为146人。营业时间从早上10:00至晚上23:00。

餐厅提供的食品服务主要有：西式扒类、中晚大众餐、西式面(粉)食类、西式沙律/拼盘类、以及刚引进的贝哈姆炸鸡汉堡等!

餐厅已有的特色服务：会员制度，情侣套餐，生日送花，免费包厢等!

百乐门西餐厅属全国连锁企业，总部设在上海，目前为止在福州仅此一家。该餐厅录属于福建师范大学后勤服务集团饮食

2、需求分析

受学生个人消费水平和消费习惯的影响，学生个人对西餐的消费频率相对较低。从我们的调查结果来看，学校附近的这几家西式快餐厅经营状况并不好，客流量低，收益也不是很理想。但是据我们的一份问卷调查分析：52.4%的同学希望在毕业前去体验一下西餐文化，这是一个巨大的潜在市场。所以在此后的一段时间内对西餐的需求有进一步提高的可能。

此外，大学生情侣市场也是一个具有巨大潜在的市场，而且是主要目标市场之一。由于大学生中谈恋爱的学生占有相当的比重，根据有些学校的调查，大学生中谈过或正在谈恋爱的学生比例达65%。据不完全统计，师大大学城里，谈恋爱的学生数约占到学生总人数的40%。而环境好的西餐厅是情侣们“约会”的首选地之一。因为情侣在就餐时对就餐环境要求相对较高，它有自身的需求特点：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐，调查中，34.7%的同学会选择和情侣一起去吃西餐。

目前，师大周边的餐厅及其他一些消费场所大都体现了这样一些趋势：设施设备都较为先进，重视室内环境气氛的营造，能够使消费者觉得体面，并且价格很有吸引力。这些就是情侣顾客的主要需求特点。

(三)市场竞争分析

1、竞争对象

确定竞争对象的方法有许多，这里主要以一定范围内的档次相同、提供产品相似的西餐厅作为确定竞争对象的依据。

学生公寓旁边的科技路沿路地区的类似餐厅共有四家。在这一区域内，英豪学生街是最为集中的地区，但无论是餐厅环境还是产品质量，百乐门西餐厅都在它们之上。我们以顾客的身份走访了这一些餐厅，考虑了餐厅的设备、面积及最大顾客容量等因素，我们选择了三家餐厅作为百乐门的竞争对象。(乐德士正在进行内部装修)

2、百乐门与这三家餐厅的产品及店面设施状况比较

(四)餐厅swot分析(优势、劣势和机会、威胁分析)

1、西餐厅优势、劣势分析

(1)优势

l 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

l地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好.

l 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于领先地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

(2)劣势

l西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

l 餐厅自从对外营业至今，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的消费客源。

l 三楼缺少其他商店经营点，人流量较少。

l 餐厅员工较为年轻，服务态度较差、服务意识较弱。

(四)餐厅swot分析(优势、劣势和机会、威胁分析)

1、西餐厅优势、劣势分析

(1)优势

l 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

l地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好.

l 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于领先地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

(2)劣势

l西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

l 餐厅自从对外营业至今，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的消费客源。

l 三楼缺少其他商店经营点，人流量较少。

l 餐厅员工较为年轻，服务态度较差、服务意识较弱。

2、西餐厅机会、威胁分析

(1)机会

l 随着新区学生人数的增加以及四期学生公寓的竣工，其市场潜在消费空间巨大。

l 学校周边目前尚无市场影响力大的西餐厅，以及周边市场的不规范导致服务质量跟不上等原因，都是百乐门餐厅发展的机会。

l 利用餐厅与学校的良好关系，进一步加强合作，通过承办各类师生宴会，生日宴会等扩大其市场影响力。开发外卖等潜在市场需求。

l 校内尚无同类西餐厅，而同学相聚，情侣约会迫切需要一个环境优雅、格调较高的相聚场所。

l 学生消费水平不是很高，喜欢寻找高档低价的餐厅。

(2)威胁

l市场竞争开始逐渐激烈。竞争对手处于较为繁华的学生街，有较高的人流量，可以运用灵活的经营手段。如英豪学生街的乐德士、博客来等同类行业，它们处于学生街的中心地带。周围有着较为繁荣的商业圈，人气足。另外，博客来已经出现了牛排等排类的同类食品。

l 竞争对手的结构调整。如学生街的乐德士餐厅正紧锣密鼓地进行内部整顿，包括室内的重新装潢，新产品即将推出等措施。

l 潜在竞争者的加入：随着学生街以及周边地区的逐步发展扩大，新的西餐厅即将出现。

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！