# 餐饮2024年工作及2024年工作计划优质8篇

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-17

*想要提高工作的灵活性和应变能力，提前准备好工作计划是很有必要的，通过工作计划我们可以更好地分配工作量，避免负担过重或资源浪费，小编今天就为您带来了餐饮2024年工作及2024年工作计划优质8篇，相信一定会对你有所帮助。新的一年，新动态，在2...*

想要提高工作的灵活性和应变能力，提前准备好工作计划是很有必要的，通过工作计划我们可以更好地分配工作量，避免负担过重或资源浪费，小编今天就为您带来了餐饮2024年工作及2024年工作计划优质8篇，相信一定会对你有所帮助。

新的一年，新动态，在20xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满xx，舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一、以出品为“龙头”，增加餐饮的核心竞争力，打造“xx美食，美食xx”这一品牌，营造食在xx这一良好口碑。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在xxxx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品，xxx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

三、降低开支，节约成本，争取的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽的努力来实现部门更多的利润。

最后，我相信我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

时间飞逝，又是新的一年！新的一年开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮前台领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出今年的工作计划。

一、厅面现场管

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求。合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理，从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理。公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放。齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收。制度，减少顾客投诉几率，餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，请保留此标记员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和了解，在日常服务意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

四、20xx年工作计划

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

五、对餐厅、体管、经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

一xx年市场综合分析(配合酒店销售部总经办)

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。

四节能降耗创效益

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。

餐饮服务是组成酒店必不可少的部分，营业部门是酒店的重要创收部门。在酒店各部门中，营业部员工集中，业务环节繁多，技术水平要求高，牵涉到知识面广；因此，加强营业部管理，对整个酒店的经营管理都有非常重要的意义；营业部主要负责餐厅产品销售和宴会服务工作，满足不同类型用餐客人的物质和心理享受需要。

营业部开业前的准备工作，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)确定营业部的管辖区域及责任范围：

营业部经理一般要提前2个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定营业部的管辖区域及营业部的主要责任范围，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有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，营业部管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

营业部管理范围较大，为综合利用所有设施，发挥最大的效能，员工餐厅由营业部统一管理。

（二）确定营业部各区域主要功能及布局：

根据酒店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。

(三)设计营业部组织结构：

要科学、合理地设计组织机构，营业部经理要综合考虑各种相关因素，如：酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(四)制定物品采购清单：

酒店开业前事务繁多，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。无论是采购部还是营业部，在制定营业部部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1.酒店的建筑特点：

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系；例如，楼层通常需配置工作车，某些清洁设备的配置数量、收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等等。

2.行业标准：

最低产品标准是营业部经理们制定采购清单的主要依据。

3.酒店的设计标准及目标市场定位：

餐饮管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本酒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；例如，餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

5.其它情况：在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、酒店的资金状况等。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。

时光荏苒，2024年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在2024年2月底做好xx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，xx下市前准备好2024年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加相应的新品种

xx 店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx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xxxxxxxxx——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xxx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10年2月底进行厨咳嗽弊榻ǎ咀沤谠既嗽背杀镜慕嵌龋咳嗽苯赏馄钢饕谖缓推渌诺瓿榈饔判愠咳嗽弊槌！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xxx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。

我们的餐厅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。创造性和特色性在20xx-9至20xx-8月的餐饮经营中极其重要。

（20xx-9至20xx-8月）餐饮部经营的目标是：通过有个性的餐饮推广活动让“八福的餐饮品牌走向健康成长之路”。通过（20xx-9至20xx-8）的经营运作，酒店餐饮部要形成自已的经营主题和品牌，树立自己良好的企业形象和行业品牌。20xx-9至20xx-9对八福酒店餐饮业而言，是面向市场、不断进取、建立和打造品牌的时候。在这新的开始之际，我们的经营务必要立足于勇于创新，开拓进取、不断总结经验，向着创造优质产品、满足顾客需求、创造餐饮名品精品企业方向去努力。

全年核心工作为三个方面：

第一方面：确立餐厅厨房的核心产品，明确其产品特点，具体特点为：

①：厨房实际的情况决定我们不可能通过走燕鲍翅的出品道路来体现我们出品的高贵。我们只有以高档菌类和高档生活海鲜为高档菜肴的烹饪原料来体现我们出品的高贵。

②：以川黔味特色菜肴为主，湘粤特色菜为辅的厨房出品体现我们出品口味的多样性和满足顾客对中高档菜肴的需要。

③：以精品私家菜和名人名菜来书写我们出品体系的独特性。

第二方面：建立厅面服务独特的服务体系，具体特点：

①：服务员餐酒具、食品知识和烹饪知识知道了解的全面；服务员服务技能一流；服务员对餐饮文化知识的学习和掌握面广；能解决服务员开口难、菜品菜品知识了解差等行业老问题。 ②：类似的企业在北京（羊房胡同十一号）、重庆（花餐）和成都（老成都公馆菜）等地很受欢迎，贵阳没有相同或类似的服务体系

③：对菜品真正意义上的文化包装，提升了菜品的省份和附加价值。

第三方面：依照时令季节和节假日开展营销活动，具体特点：

①：东西方的各类时令节气和假日数目众多，依次开展促销活动的.话，那么促销活动的频率高，自然在社会生活中的曝光率就高，便于促销的开展。

②：便于一些团队或会议的联系和接待。

③：有利于促销时，就能体现出我们餐饮的高贵；传统；食文化和服务的人文性。营业额目标和策略：

目标：年经营额200万元

策略：

①：以独特的服务体系和名人名菜的出品体系来吸引顾客。

②：定期走访客户，以良好的对客交流的服务形象和诚恳的态度，取悦客人。

③：针对大厦办公人员提供商务套餐和外卖服务；同时为客房顾客提供套餐和送餐服务。 ④：实行员工销售奖励措施。

⑤：销售打折卡和预付打折卡。

⑥：与婚礼用品商店、珠宝店、化妆品店、婚纱摄影公司等与婚庆有关的企业合作，以满足顾客的要求，提供完善的婚宴服务（如：婚宴主持、婚礼装饰、拍照与录像及婚礼用车服务）。 ⑦：与供货商保持良好的关系，组织顾客参加一些（如：红酒）我们与供货商共同组建的俱乐部，定期举办一些（如葡萄酒知识的培训）活动，每月做好酒水的推广工作，这是增加酒水收入的一个捷径。

⑧：根据所附的促销计划进行餐饮促销。

全镇大概有比较分散的私企100家，其中有的企业人员在800名以上的不下3家。还有外地人在x镇做生意的。这样全镇的外来人口占有很大的比例，x镇中的人在家吃早点的人很少，中午在外吃饭的人很多，饭店也有，较高档次的有福星，中档有大同等，还有沿街摆摊的小服务。这样的问题是高挡的太贵，中档的千篇一律，还不如小羊肉馆等有特色的赚的钱多。我计划在镇中开一家比高档低，又区别于大同等饭店服务对象的类似于快餐馆的服务。

学生的早餐中餐（学生的一部分中餐）

中餐主要是吃饱、提供酒水、主要是工作起来较忙花上点钱既能吃好有花费不多（5—10元）

晚上主要是对宵夜的人服务

还有那些喜欢零嘴的小孩和16——30岁的女性

早点：改变人们的饮食结构以豆浆、奶、鸡蛋、包子为主

副食：米线水饺馄八宝粥凉皮

凉菜：提供自选的凉菜

炒菜：提供家常炒菜自选炒菜

酒：白酒、啤酒

饭凡是要菜的套餐饭是免费的

饮料有冰水等

把主体经营分三块早餐块副食块快餐块

早餐部的『个人m 』工作时间凌晨3：00——上午8：00

还有六个小时的时间是在做准备工作为副食部做准备工作

副食部工作时间上午8：00——下午8：00

快餐部工作时间上午10：00——午夜

在工作人员的安排上除了每个部有一个骨干成员外要编出机动人员来调整工作的\'队伍数量

在高峰期早餐部的早上7：00，中午快餐部的11：00到1：00晚上快餐部的6：00到9：00都要抽调其他两部来帮助

采用电脑打单，凭单领食品的方式。每天合帐、走帐。

在采购上集体采购统一管理。

定期小结，发现问题及时解决。

待定。

在特色口味上要找到有特殊手艺的人员特长生主要在副食部

在快餐部以川菜为主要有特色这样的人员我们可以通过向社会上招标的方法来聘请

是在小吃上的分散经营的那些三无人员的流动小摊，再加上人们在不太注意饮食上的卫生条件。

价格上我们如果和他们的一样的话，我们的利润一定是小的。我们必须要付房租和工人的工资还要纳税。那我们的赢利点在什么地方呢？我认为：第一，我们可以创造一个相对卫生和舒适的环境。第二，我们的消费价格和层次和小饭铺的相差不大，高不过15%。第三，保证质量和数量这两个量做上去，从长期的效果来看应该是能赢的。

加大宣传

节假日做活动

让利消费

争取一部分工厂或学校的定单

提高特色菜和服务的质量

租金

房屋装潢空调两部简单的装潢大约要3万

宣传费1万

预计5--8万

请您根据这份计划书草稿进行有侧重点的评估和改进。

一、会所餐饮部发展战略

1、部门定位：餐饮部作为私人会所重要的组成部分，它的每一个环节深深影响着整个会所，所以它必须是完美的。它必须具备最流畅、最亲切的“管家式服务”，并提供最高档、最时尚、最健康的菜肴，配备最全面的酒水饮料和器皿。因为它的高档、神秘，让许多会员流连忘怀，让众多非会员想往，它的出品一直在餐饮界处于领先状态。

2、竞争对手分析：目前还没有出现真正的对手，但我们还是把高档的餐饮会所和五星级酒店的vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期的考察，了解它们最新的动态，作出最英明的决策。

3、价格定位：努力打造“宁波第一贵”餐饮，通过各方面的调整，服务的增加，菜肴的研发，应该是可以达到的。届时在年底把烫金的“宁波第一贵”五个字挂在会所进来的墙上，以此在促进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮以后的发展埋下了伏笔。

二、会所餐饮部管理模式

1、总体考核和管理制度：管理上坚定不移的执行a管理模式和扁平式管理结构，减少众多复杂环节，更大更快的发挥执行力，提高工作效率。提前作好每周、每月、每季的工作计划，充分的准备是成功的基础。考核上全部转换成数字化考核，上到营业额指标，下到每日员工评分表，既清楚又简单地了解到问题的根源部分，能快速解决任何问题。每季一次的公平的员工技术比武让员工体验成功，带来激情，我们希望在比武上永远要奖励那些技术高的优秀员工。

2、前厅管理上：采用标准酒店化管理，落台和储物柜按照五常法管理，服务上实行“管家式服务”，让每位员工掌握各类技能，随时提供一站式服务，服务到底。

3、厨房管理上：全面实行五常法管理制度和每日盘存制度，加大菜肴创新力度，努力打造最时尚、健康的高档菜品。

4、吧台管理上：全面落实五常法管理制度和每日盘存制度，不但把现有品种做更精美，更要创新出时尚的鸡尾酒、花式咖啡和奶茶类。以上四项管理再加上部门每日两次卫生督导检查可谓是五星级管理体系，只要能认真执行，绝对能带来不一般的效果。

三、会所餐饮部营销策略

1、客户维系上。首先做好迎宾酒的更新工作，这个第一印象带来的效果不一般，其次做好全程的服务流程，客户每一次用餐必须有管理层一至二次的上前问候。然后服务员和管理层必须要记住每一位会员的姓名，每一次必须能称呼客人，让他们有回家的感觉。最后，餐饮部每月把新项目服务内容以短信形式发给会员，和提前告知会员。

2、部门间互动促销方案设计。每季度制定一次互动促销计划，并提前展示出来。二楼许多的养生项目也可把一楼的滋补类产品相结合在一起。

每桌实际消费满xx元赠特色足浴2位

每桌实际消费满5000元赠一次全身spa和足浴2位

每桌实际消费满10000元赠泰式皇宫spa和足浴2位

以上所赠项目需当天使用完，过期作废。

3、会员销售活动设计

第一季度主题：奢侈品鉴赏

建议：直升飞机、游艇、名车、珠宝、手表

第二季度主题：运动休闲

建议：跑马、高尔夫、网球、放风筝、爬山、钓鱼

第三季度主题：怀旧艺术品鉴赏

建议：国画、古董

第四季度主题：金融投资

建议：海外投资会、理财、证券、房产拍卖

注：每次活动尽量与各厂家、协会、商家等联合举办，降低费用、增加影响力；并且需与他们保持较好的关系。

四、部门培训与考察

1、内部培训作为促进生产力的重要环节，谁都不能错过。提前制定培训计划和标准，必须人人过关。培训上除了让管理人员来培训，还要把外面的培训师请进来，培训内容上必须生动、形象、举例，取消一切无用的、枯燥的培训，培训前所有内容必须让部门总监进行审核。

2、外部培训即考察，针对我们部门的竞争对手，前后台可以分每月一次或不定期的去考察，确切了解对手的新项目和亮点，每次考察必须上交考察记录。

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！