# 火锅店后厨工作计划5篇

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-05-14

*优秀的工作计划需要考虑到工作的可持续性和长期发展，通过工作计划我们可以更好地追踪和评估工作目标的实现情况，小编今天就为您带来了火锅店后厨工作计划5篇，相信一定会对你有所帮助。转眼间加入火锅店这个大家庭已半年多了，根据酒店经理的工作安排，主要...*

优秀的工作计划需要考虑到工作的可持续性和长期发展，通过工作计划我们可以更好地追踪和评估工作目标的实现情况，小编今天就为您带来了火锅店后厨工作计划5篇，相信一定会对你有所帮助。

转眼间加入火锅店这个大家庭已半年多了，根据酒店经理的工作安排，主要负责前厅的日常运作和培训工作。

20xx年是我们酒店经济腾飞的关键之年，因此，进一步提高员工素质，提高服务技能是当前的迫切需求，根据酒店经理的指导思想以饭店经济为中心，培养“一专多能”的员工，认真学习，深刻领会当今培训工作的重要性，带动员工整体素质的提高。

今年的目标是以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习、磨砺技能，增强竞争岗位，投身改革的自信心。培养一支服务优秀技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习不断提高的智能型员工。

以各岗位为基本培训单位，贯彻营销服务理念和技能相结合的培训原则组织实施岗位补缺，一岗多能的培训技能方法。拟在以下几方面进行针对性的培训，不断提高员工的岗位技能。

1.专业技能技巧培训：管理工作的全新理念和思路已成为管理人员在内的酒点员工迫在眉睫的需求，因此今天我们严格按照巴奴总店的要求来培训员工的技能技巧，定期组织员工到巴奴总店学习。

2.专业技能技巧培训时间：拟予二月上旬起开展，每旬安排2节培训课共计90分钟。

3.提高员工各项技能技巧，礼貌礼仪，行为规范。

4.各岗位培训时，该岗位人员强制性要求参加。

5.考核：以小测试和工作进行组合考试，不断考核。

6.激励与处罚机制：对于平时工作表现优秀的员工给予晋级和发两度奖，对于工作表现一般的员工加以培训课时，使之达到酒店要求.

7.管理人员负责跟踪，监督，并对培训提出合理化建议。

一、大堂经理

1、直接上司：店方经理

2、管理对象：领班\\收银员\\迎宾

3、岗位描述：

在店方经理的领导下，全面负责店内前厅的管理工作，带领下属员工贯彻执行上级下达的营业指标协调各部门工作、解决处理突发事件。

4、岗位职责描述：

（1、）组织餐厅领班对服务员的岗前培训，参与员工的面试与执行经理协商录用。

（2、）负责吧台、迎宾、领班的培训考核协调工作

（3、）督导领班、服务员严格按服务程序工作；了解员工的思想状况，激发员工的工作积极性；

（4、）落实餐厅各项规章制度，餐厅礼仪、服务细节等工作

服务员的标准服务流程

（5．）每日检查全店清洁卫生（厨房、卫生间、大堂地面、炉灶、桌、椅、碗筷、玻窗等）。检查员工个人卫生（工作服装是否干净整洁、头发梳齐、指甲是否过长等品；

（6．）、监督每日菜品供应情况、质量情况、加工情况，为厨房工作提出意见；

（7．）、每天开班前会，解决实际工作遇到的问题；

（8．）、收集顾客及服务员的反馈意见，并汇报执行经理，由执行经理统一处理；

（9．）、对每日情况作小结，每10日作营业分析，每月作全面总结；

（10．）、安排值班人员，制定值班轮换表；

（11．）、协调好大堂与厨房的关系；

（12．）、与厨师长一道监督员工的就餐时间，就餐质量，发现问题及时向执行经理反映；

（13．）、了解3公里周边同行的经营情况（顾客、味型、菜品、服务质量等），为店方经理决策提供数据资料；

（14．）、建立客户档案，协助店方经理进行对外联络工作；

（15．）、负责前厅设备（空调、风幕机）维护保养的管理。

（16．）、带领员工进行每月一次的餐具盘存，一般日期为月底，时间为晚餐结束后，作好记录，交于店方经理。

5、素质标准

（1）、必须接受专业餐饮管理培训

（2）、具有一定的管理技巧能力，懂得成本控制

（3）、具有卓越的语言表达能力，善于交际

（4）、懂基本的营销策划，销售手法。

二、领班

1、直接上司：大堂经理

2、管理对象：本组服务员

3、岗位描述：

在大堂经理领导下，负责本班组的服务管理工作，培训并带领服务员严格按照标准服务程序工作，向顾客提供热情、周到的服务。

4、岗位职责：

1）协助大堂经理开展各项工作的落实，督导员工严格执行岗位职责；全权负责本区域的服务工作负责服务员的岗前培训及岗位训练工作。

2）带领服务员做好餐前准备，餐中服务和餐后的清洁工作，负责前厅设施设备的清洁保养。

3）根据营业情况，负责分配本班组员式的工作任务，并检查服务情况，确保服务质量。

4）监督服务质量，掌握客人从进店到离店的整个过程，带领服务员做好一切份内工作。

5）控制本区域的客人用餐情况，正确处理好对客关系客人投诉，做好顾客反馈意见的收集，并及时地向大堂经理汇报。

6）负责新服务员的服务培训，菜品质量监督和服务质量监督等工作；

7）收集顾客反馈意见和建议，及时反映到大堂经理处，将一切工作努力做到最好；

8）及时向（有关部门，库房，财务）汇报餐厅的财产设备，情况及时维修使餐厅处于最佳营运状态。

9）遵守并执行餐厅的一切制度。

5、素质标准及要求

1）必须接受专业的餐饮培训

2）熟悉餐厅的基本服务流程

3）沟通能力强，善于交际，以生作责。

三、迎宾

1、直接上司：大堂经理

2、管理对象：无

3、岗位描述：

在大堂经理领导下，负责迎送服务工作，严格遵守标准服务程序，向顾客提供热情、周到的服务。

4、岗位职责：

（1）着装整齐，清洁，守时，站立于咨客台前，彬彬有礼服从指挥

（2）负责做好咨客的准备工作，区域内的清洁卫生工作。

（3）了解当日的订餐情况，以便水、随时安排

（4）负责礼貌的将所有到餐厅用餐的客人整理安排就坐。

（5）搞好区域环境卫生，门口印象是客人对酒店的第一印象

（6）掌握宾客用餐人数桌数等，餐厅业务情况并作好记录。

（7）必须与顾客、上级、同事建立良好的关系。

（8）在餐厅满坐时必须安排好侯餐的客人。

（9）将顾客满意的送出餐厅，并向宾客道歉道别。

（10）不相识的宾客，千万不能并桌，如所选的座位客人不满意，应帮宾客选取桌位直到满意为止。

（11）积极配合领班，经理、临时安排下来的各项工作。

5、素质标准：

（1）、了解餐厅各种设施，及使用情况。

（2）、接受餐饮服务专业培训。

（3）、熟悉餐厅工作程序和标准，掌握熟悉所负责餐厅情况，（如：台位情况，装饰特点，环境情况、管理人员及员工情况。

四、收银银员

1、直接上司：大堂经理

2、管理对象：无

3、岗位描述：

在大堂经理领导下，负责吧台收银服务工作，严格遵守标准服务程序，向顾客提供热情、准确的服务。

4、岗位职责及素质要求

1）自觉遵守财务制度做好餐厅收款结算工作；

2）负责吧台区域的清洁卫生及各个设施的维护、保养、管理保护好吧台的一切物品，不允许丢失、损坏；

3）班前应检查备用金、文具、帐单、是否备齐及时向财务领取。准备菜单、发票、餐巾纸等吧台用品；

4）做好每天上班备用金帐单，文具，发票的交接，发现问题及时向财务汇报。

5）正确熟练的使用收银电脑，熟悉菜单，酒水，及饮品的代码，号码，以使快捷熟练的输入菜品等代码。为结帐作准备。

6）掌握各种结帐方式，如现金、支票、信誉卡、结帐。

7）每天下班时，将本班的现金、信用卡收入帐完整的填写锁入保险桂，第二天10点以前交给出纳，当面点清，营业款，完善相关手续。

8）准确掌握菜单和酒水的价格，熟悉有关业务技能，能鉴别假币。

9）收银结帐时做到准确无误，做到操作快捷，不跑单不漏单。不错帐，认真关切执行财务制度。

10）对客人作到耐心，周到，客人对帐有疑问时要细心，解释。

11）不得在吧台内打闹，接打私人电话。

12）下班前应打印报表，交于财务。

13）做好电话订餐工作，作好记录，通知有关人员及部门，认真执行《订餐管理制度》；

14）每天整理并统计好烟、酒水、饮料的销售及损耗情况，认真填写《营业情况表》和《烟、酒水销售情况表》，做到帐目清晰，准确，每月做好月销售报表；

15）定期对吧台物品进行清理盘查及酒水的清洁；

16）熟悉大厅区域和台号，预防未结帐情况的发生；

17）随时保证吧台物品摆放整齐，台面无杂物；

18）负责展示柜的清洁保养，如有损坏立即报大堂经理处理；

19）管理好吧台电话，认真执行《电话管理制度》

五、服务员

1、直接上司：领班

2、管理对象：无

3、岗位描述：

在领班的领导下，负责顾客就餐过程中服务员的服务工作，严格遵守标准服务程序，向顾客提供热情、周到的服务。

4、岗位职责：

1）在前厅管理人员的带领下，作好各项服务工作，作到服从指挥，着装整齐遵守规则，礼貌服务。

2）作好开餐前的准备工作，了解近期食品酒水的供应情况。

3）按标准的服务程序，向客人提供优质服务，保持热情，服务周到。

4）了解客人的需求，并热情的在我服务范畴内准确及时的满足他们，

5）了解菜品的制作，并熟记他们的产地价格，和特点。

6）作好酒水和食品的推销，并向上级及时返回信息。

7）接受客人投诉，并及时向上级领班汇报。

8）服从上级下达的任务，而且努力去完成。

9）按餐厅规定着装，配戴工号牌；

10）负责餐厅内前厅卫生、摆台、餐具准备。

11）负责综合区域内的设施清洁、保养工作，桌子，椅了、灶具、备餐台等，如有损坏应及时报领班处理；

12）负责就餐过程中顾客的服务管理工作，收集顾客的建议意见，及时汇报给领班，以便改进提高；

13）服从安排并积极完成上级所分配的各项工作。

5、服务员的素质标准

1）必须接受餐饮专业培训

2）了解并掌握餐厅的服务程序和标准，具有熟练的服务技能。

3）必须熟记酒店的内容及价格。

4）具有一定的语言表达能力和应变能力，必要时要掌握一些酒店常识。

5）表达能力强，善于交际，能自尊自爱。

六、传菜员

1、直接上司：领班

2、管理对象：无

3、岗们描述：

在领班的领导下，负责顾客就餐过程中的服务工作，严格遵守标准服务程序，向顾客提供热情、周到的服务。

4、职责：

1）开餐前，检查餐具的卫生情况，并做好区域卫生工作。负责油碟和蒜泥的准备。负责高汤茶水的准备。

2）开单领发当日所需的调味品。

3）接单后，立即送进厨房，并提醒调味师或炒料师单上的特殊要求。

4）随时就站于厨房前，督出配菜师抓好菜品。

5）出菜时要检查菜品是否合格，严格把好质量关，并注意上菜顺序，台号。

6）所有的菜品必须在搞好5分钟内，及时准确的送上桌哦上。

7）装盘运送的时候，要注意保持菜品的形状，看清台号。

8）上菜时必须与服务员联系，掌握上菜的节奏，台号，上完菜必须勾单，对菜，并提醒客人：“您们的菜已上齐。

9）将客人反回意见及时反给厨房，菜品的供应情况及时告之前厅。

10）注意保持传菜用具的清洁，顺便带走撤下的空盘。

11）餐后统计好服务员的口布，以及发放干净的口布。

5、素质要求

1）接受正规专业培训

2）具有熟练的服务技能

3）必须了解餐厅服务员的工作程序和情况。

4）具有较强的应变能力，把握好客际关系。

5）掌握酒店的基本常识。

七、保安

1、直接上司：大堂经理

2、管理对象：无

3、岗位描述：

在大堂经理的领导下，负责前来就餐顾客交通工具的停放引导、保管以及餐厅经营的安全保卫工作，严格遵守保安条例，向顾客提供热情、周到、准确的服务。

4、岗位职责：

1）维持收菜验收秩序；

2）负责前来就餐顾客的交通工具的停放引导；

3）负责前来就餐的顾客的交通工具的停入看护；

4）负责餐厅经营过程中的安全保卫；

5）负责门前区域内的环境卫生；

6）负责餐厅水电气及门窗的关闭检查。

八、保洁员

1、直接上司：领班

2、管理对象：无

3、岗位描述：

在领班的领导下，负责店堂前厅及卫生间等公共区域的清洁卫生，为顾客提供良好、整洁的就餐环境。

4、岗位职责：

1）负责店堂前厅及卫生间等公共区域的清洁卫生；

2）负责店堂内花木的维护保养；

3）营业过程中协助服务员进行清洁收尾工作；

首先我是觉得在火锅店的工作服务工作上面，需要有更多的改善，我一直都认为服务是第一的，现在行业竞争的是非常的严重，很多时候都应该能够主动的去判断这些事情。

在工作当中我一直都非常在乎服务的质量，只有把服务做好才能够让顾客吃的开心，更加感受到的我们的火锅店的服务，不管是在未来的什么时候这些都是应该能够看到的，现在我也在不带的提高自己，我认为过去的一段时间这些都是非常清楚的，在工作当中我一直都认为细节决定成败，未来的20xx年在服务工作上面一定要在进一步，为我们火锅店的\'服务制度走向完善，更进一步。

再有就是员工的工作素养，我认为每一个火锅店的员工都是有着巨大的潜力，只有让员工们热爱的工作，才能够让工作做的更好，这一点不管是在什么地方都是这样，过去一年已经过去，在未来工作福利这一块上面，我将为店内的员工继续争取更多，只有员工们把这里当做了家，把工作当做了自己的事情，那么我们火锅店的生意一点会有所突破。

当然在未来的工作当中不仅仅是福利，只要工作做的好，这些都不是问题，火锅店会越做越好，我也相信在未来的工作当中有更多的事情在等着我们去完善处理好，工作一定要坦诚相待，这是毋庸置疑的。

未来的20xx年我依然相信能够做的更好，不是每一件事情都能够妥善的处理到位，但是我们是能够改变的，是能够提升的，这就是原则，并且我相信我们的工作会在未来的一年当中有所进步，作为火锅店店长，我有着很大的责任，我会带领着店内每一个员工做好工作，让火锅店更加生意兴隆。

一、综述：

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

二、火锅市场调查：

（一）、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（二）、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

（1）、消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领阶层、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的；

（2）、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

（3）、消费者的性别特征：女性和男性往往在对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别；

（4）、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

（1）、消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型；

（2）、消费结构是顾客各种消费支出的比例，其开支与职业、年龄、性别、地域民族等因素有密切联系；

（3）、消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同；

（4）、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

（1）、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

（2）、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

（3）、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

（4）、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

三、火锅市场的划分：

（一）、划分要求：

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场；

2、具有可操作性。如果得出的市场结果与自己的人力、财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分市场，找准位置；

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

（二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客、的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

四、火锅市场的定位：

（一）、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

（二）、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

五、火锅店的类型：

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的`特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

六、火锅店的经营形式：

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

?弟子规》中说：“但力行，不学文，任己见，昧理真”。虽然凭经验可以办成很多事，但要办大事成大功，则必须要有丰富的理论知识不可。因为理论结合实际会如虎添翼。我们渝味晓宇火锅店想要做大做强，无论是企业文化，还是人才战略，或是产品质量，环境、服务等等，其目的只有两个字——“赚钱”，赚了钱养家，要让老板和全体店员都过上幸福生活，此乃真正的开店之道。所以一个店长的第一要务就是为我们店赚到钱，这即是“发展是硬道理”。

下面我以我们渝味晓宇火锅店长的角度，谈一谈我的工作计划。

一、安全、卫生的提高

餐饮业特别是火锅店要取得可喜的成绩，打造品牌和顾客的美誉度，首先要把顾客的身体健康放在第一位，把餐饮安全和卫生放在第一位。

1、“食品安全”：全

民都在关注的一个问题，只要出现一次食品安全事故，金钱损失是小，名誉受损才是大事，所以，食品安全重中之重。首先从采购采买开始，库管验收，货品的保管，加工制作，传菜上菜，严格贯彻执行食品安全相关制度，所有工作责任到人，过程中做好监督检查工作。

确保无事发生。

2、餐厅卫生： 卫生检查列为每天工作重点。试想，吃饭的地儿基本卫生都不合格，还谈何食品安全，所以，卫生工作尤为重要。区域卫生责任到人，每天由店长亲自检查卫生，针对不合格处，及时做出处理。

3、安全工作：

安全事故是最大的费用支出，所以一定要提高员工的安全意识，每月必须有一门安全知识培训课，让员工了解遇到紧急事件的处理程序及方法。

二、提高服务质量：

要以员工素质作为切入点提高服务质量，通过员工的合理招聘、定期与员工进行沟通、降低员工流失，来达到人员编制合格标准，只有人够了人好了才能保证服务质量。

每月对全体员工进行有效地培训，月底对培训知识进行考核巩固。

前厅领班参与服务工作，在实践工作中进行示范，对服务技巧进行监督指导。领班每餐口必须进每个包房三次，由店长和员工监督，加强与客人沟通，增加客源。店长每天参与一线工作，发现每天工作的不足之处，及时进行整改。

三、提高客流：

定期推出新品，加强推销，创造流水。

针对淡季及节假日做相应的优惠活动（例如特价菜品），附加值服务（如消费满200加5元可赠送冰点）等。增加流水。

四、降低成本：

人员合理编制：根据餐位合理编制各岗位人员，保证质量的情况下让员工有饱和的工作量。

前厅：前厅成本基本不会有太大变化，争取尽量与一线供应商进行合作，把成本降到最低。

采购环节：做到有计划采购，降低采购外出次数，减少油费。定期做市场信息调查，与供货商进行沟通，询问市场行情，稳定菜品价格。每月对供应商进行评估。

验货：每天必须由库管和厨师长亲自验货，对于质量未达标或重量不足的货品及时退回，以免影响菜品出成率。

餐具破损：餐具责任到人，加强餐中餐具破损的检查工作。提高领班的管理监督能力。

五、储存发放问题：

储存时做好明显标识，遵循先进先出原则。出库必须由部门负责人签字核对。

菜品初加工问题：初加工制定初加工工作标准，严格按照出品标准进行加工制作，保证菜品的出成率。

每天由店长、厨师长对间长进行考核评分，主要内容包括量化、出品标准及本间毛利率。

对员工进行有效培训，工作中监督检查菜品边角料的利用情况。

菜品的回收工作：提高员工的回收意识，加强回收菜品的管理工作，有专人负责。但回收工作是建立在食品安全的基础上。

六、菜品销售问题：

1、提高员工的推销技巧，在高成本菜品的推销上加大力度。

2、厨房做好备餐工作，加快出品速度，不要因为出品慢或技能不熟悉导致退菜和被动打折问题。

3、厨房前厅加强沟通，对急推的菜品加大力度，避免造成浪费现象。

七、设施设备的维护工作：

因为我们渝味晓宇火锅店新开业，设施设备必然都是新的，所以维护工作一定要做好。维修费用也是一笔不小的开支。设施设备责任到人，定期对员工进行设施设备维护知识的培训。定期对设施设备进行检修维护。

以上是我的简要工作计划，我相信，通过我们所有人不懈的努力，一定会将渝味晓宇火锅店做大做强，取得经济效益和品牌效益的双丰收。

请领导多多指点！此致

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！