

# 述职报告德能勤能绩廉 教师德能勤绩廉 个人述职报告(优质10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇一

贯彻执行企业的各项纪律、制度、流程，全面负责分管门店的日常营运管理。

2、熟悉餐饮业店内操作管理和作业流程，具有成熟的店铺管理经验；

4、工作踏实，具有奉献精神，能够不畏辛苦、全身心投入到工作中。

5、相关工作经验3年以上。

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇二

7、加强前厅与后厨的协调性和沟通、配合。加强前台员工对菜肴品质的意识，他们不但是服务员，更是一名检验员，把控好每一道菜肴的质量和品质，出菜顺序及出菜速度起到关键的作用，让宾客吃到健康满意的菜肴。

新的一年、新的气象，某某年在悄然登场，对于自身来说在即将过去的一年里，有许多方面需要改进和学习的，那么在新的一年里我会更加的严格要求自己，在以后的工作中，不断的进取、不断的学习，充实自己的知识和经验。做到处事稳重、遇事冷静，控制调节好自己冲动的性格和脾气。也将

会认真负责的带领着我的团队，为了xx的明天！

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇三

《餐饮卫生管理制度汇总》由9686本站精心为您收集整理的一篇关于管理制度, 汇总, 餐饮, 卫生的范文，希望您喜欢。

### 1、食品卫生安全主管领导职责制度

为保证学院和学院食堂等食品经营场所管理、从业人员更好地履行学校食品卫生安全的职责，加强对学院食堂和教师、学生集体用餐的卫生安全管理，保护学院师生员工的身体健康和用餐卫生安全，依据《中华人民共和国食品卫生法》、《学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定》，制定本责任制。

(1) 上海邦德职业技术学院院长为学院食堂食品卫生安全管理第一责任人，后保处处长为直接责任人。

(2) 依法办食堂，建立学院食品卫生安全管理制度，确保校内供应的食品及饮料卫生安全。

(3) 统一指挥，督促学院的各有关食品卫生部门开展工作，加强对学院食堂和教师、学生集体用餐的卫生安全管理。

(4) 杜绝食物中毒事故的发生，建立、健全学院食物中毒或流行性疾患等突发事件处理的紧急预案。

(5) 责任人如果管理工作不到位应承担相应的责任。

### 2、超拽分组食物中毒等突发事件处理的应急预案

为加深、加强学院食品卫生工作，不断提升学院公共卫生工作水平，进一步保障广大师生员工的身体健康和生命安全，

提高学院应对食物中毒或食源性疾患等突发事件的处理能力，根据《突发公共卫生事件应急条例》及《上海市施行“学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定”的意见》，特制定本预案。

学院一旦发生疑似食物中毒或食源性疾患等突发事件，应当遵循以下程序应对处理。

(1) 停止供餐：立即停止学院食堂或其他食品经营场所的供应。

(2) 及时报告：

a事件：有5人(含5人)以下疑似食物中毒或食源性疾患症状。

中的'重大事件应随时报告。

(3) 报告内容：

a疑似食物中毒或食源性疾患的人数、症状及第一例发生时间。

b校名□qq大全责任人、地点和联系电话。

c供应单位的名称、责任人、地点和联系电话。

d目前状况、事情的经过和紧急处理措施。

e报告时间和报告人。

(3) 成立应急处理小组：

a事件发生后，学院后保处应立即启动由分管院长担任组长、后保处领导、学生处领导、医卫保健教师、后勤及其他骨干教师力量组成的应急处理小组，交排好分工，各司其职，做

好安抚工作、家长工作，并组织力量送医院及时救治。

b学院应安排好必要的车辆，以备运送患病学生至医院及时救治。

#### (4) 救治病人

a学院应安排教师及时将患病学生送到就近医院，协助卫生机构救治患者，做好登记工作，并及时通知家长。

b学院应安排教师做好排摸调查工作，加强家校联系，派专人接听家长咨询电话，以免耽误救治时机。

c学院应在事件发生的第二天做好随访工作，继续排摸调查，安排专人做好家长解释工作，并将有关情况及时书面报告董事会，直至所有患病学生全部康复到校上课。

d保护现场：保留造成或导致疑似食物中毒或食源性疾患的食品及其原料、工具和设备。

e配合调查：配合卫生行政部门进行调查qq大全 <http://>按卫生行政部门的要求如实提供有关材料和样品。

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇四

1、本店发属于餐饮服务行业，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、都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，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、都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、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（）万元，其中（）万元已筹集到位，剩下（）万元向银行贷款。

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，特别是本店刚开业，想要打开市场，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。

短期目标是在威海路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，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。

客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。

这4家饭店经营期均在2年以上。

××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。

另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。

本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

- 1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。
- 5、经营时间：早一晚。
- 6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。

我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

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。

应聘者特《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（含试用期）。

1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2) 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。

1、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。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。

4、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。

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饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产（）万元

桌椅（）套

营业面积（）平方米

冷冻柜（）台

灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

（主要用于突发事件以及临时进货）

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：因刚开业，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。

附录1法律要求

一、食品生产经营企业和食品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，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）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。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）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。



（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

（六）贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

（八）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（九）用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

### 三、禁止生产经营的食品：

（一）腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

（三）含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其

物品。

（六）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（七）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

（八）用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。

其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

菜单

联系电话

快餐店的营业时间；

快餐店提供品种

创业初期撰写计划书原则

任何创业都是要成本的，就算是最少的启动资金，也要包含一些最基本的开支，如产品定金、店面租金等，更别说大一些的商业项目了。

因此，对创业者来说，能否快速、高效地筹集到资金，是创业成功至关重要的因素。

融资渠道

目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现，其实，创业融资，要多管齐下，千万别吊死在

一棵树上，这样才能多多益善。

渠道1：银行贷款银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。

从目前的情况看，银行贷款有以下4种：

- 1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。
- 2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。
- 3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。
- 4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。

而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道2：风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。

但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。

而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。

因此，“等闲之辈”很难获得风险投资家的青睐，只有像张朝阳、邵易波、梁建章那样的创业“枭雄”，才有机会接近那些金光闪闪的“钱袋子”。

渠道3：民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑是个“利好消息”。

而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。

为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。

此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

渠道4：创业融资宝创业融资宝，是指将创业者自有合法财产或在有关法规许可下将他人合法财产进行质（抵）押的形式，从而为其提供创业急需的开业资金、运转资金和经营资金。

该融资项目主要针对“4050人员”，以及希望自主创业的社会青年群体。

办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可

申请贷款，贷款期限最长为半年，可充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等凡价值在300元以上的都可以。

提醒创业融资宝的融资“力度”不是很大，因此，解决创业资金问题一般要经过几轮融资后才能实现。

对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道5：融资租赁融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。

该融资方式具有以下优势：不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可调往最急需用钱的地方。

提醒融资租赁这种筹资方式，比较适合需要购买大件设备的初创企业，但在选择时要挑那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

## 说服投资人

现在，要得到相当数量的资本，非找投资人不可。

这是眼下的新兴融资方向，也是将来的发展趋势。

一位理性的投资者，尤其是风险投资家，在面对创业者时重点考察的是他的商业能力与商业潜质，其中包括性格优势（如自信、成熟、有条理性、务实性、责任心、商业经验等）和项目优势（项目前景、项目竞争优势、项目回报等）。

而考察性格优势和项目优势最好的方法，就是在通过项目说

明会上演示创业计划书时。

在撰写创业计划书时，创业者需要注意的原则是：

要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容，并要表现你的语言的煽动力，从而展现你的领导才能。

尽可能地搜集更多资料，对于市场前景、竞争优势、回报分析等要从多角度加以分析和总结，对于可能出现的困难或问题要有足够的认识和预估，同时准备多位顾客的事前采购协议，帮助投资者强化项目可行性认识。

尽可能按照如何实现营业循环和盈利来设计创业计划书，这样能够让你的条理性更清楚。

投资者往会在创业计划书看了一半的时候，向你提问前面或后面的问题，甚至是你没有想到的新问题。

如果没有成熟的思考脉络，很可能无言以对。

## **快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇五**

连锁经营是餐饮企业在市场竞争中立足的经营方式之一，在我国的餐饮行业中也得到了迅猛的发展，但我国餐饮连锁化发展时间较短，认识的也不够深入，所以依然存在许多阻碍餐饮企业发展的问題。我国快餐经历了外来刺激、探索和积累经验等发展阶段，每年以78%的速度向人均gdp3000美元的目标迈进，经济体制和增长方式也在不断改善，随着人们生活水平的提高，我国快餐业都将日趋成熟，前景也会更加广阔。

2、快餐多以大众消费为主体，应在店铺小型化以及品种简单化上做文章，其具有市场潜力和推广价值，在店铺密集、消

费分散的情况下，对品质的把控以及采购配送要求更高，面积较大的快餐点为弥补成本利润低的情况，应赢得更佳的服务和更大的利益，逐步增强简餐和休闲相结合的功能，满足消费者的个性需求，贴近市场。

多年的实践和探索，中国快餐业领域在不断地拓宽，提供的服务也更加广泛，服务领域和经营方式也存在多样化，前景更加广阔。

## **快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇六**

1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2、根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3、制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5、安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7、与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8、建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1. 利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

1、经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。



3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇七

很快我就正式的成为工作小组中的一员，两天时间过得很快。当初打工的动机就是在期末考试之后过了一个星期自己所谓的理想生活，电视/电脑/吃饭睡觉都在肆无忌惮地进行着。刚换过神来告别前些日子那些疲惫感觉，我就开始觉得这样的自由是自己并不快乐，觉得精神上很空虚，甚至有些六神无主了。于是萌生了打工的念头，这也是替奶奶到超市买菜时看到招聘启事和在里面收钱的老同学才决定的。

可是这家超市已经不缺人了，在非常偶然的巧合下我找到了过桥缘！当时奶奶也劝我算了吧，这或许是你最后一个无忧无虑的寒假了。我却没有动摇，毕竟在过完生日我就20岁了，已然开始了“奔三”的行列，既然决定了就要干的轰轰烈烈来证明自己的能力。

虽然这些有些模式有些僵硬，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面——人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会之前我对他又有了进一步的了解。并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，攒足了经验，说不定我也会开一家过桥缘，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

另一位，同样是本地人的姐姐教我彻桌和卫生方面的活。从擦桌扫地擦地整理吧台，打扫卫生间（镜子。墙面。地面。水池便池。纸篓。保证卫生纸供应。防止厕所堵了），刷碗筷碟子通风机的清理，醋壶辣椒灌整理，垃圾分类。

虽然从高三的暑假开始打工就没有间断过（只在假期中），但寒假还是第一次，同样也是第一次这么系统化的从事服务行业。高三的暑假在厂里的冰糕厂干的，有活就去，没活就歇着，一吨料干半天，2吨一天，有时候一周才干两天。也是根据厂长的安排负责不同的流程：或下料，或装袋，或插棍，或提冰糕，或装箱由于刚开始我最年轻所以每个流程都干过。一个暑假挣了200多，奶奶批准作为了零用钱。

大一的暑假为物业公司的暑期辅导班招生风雨无阻暴晒口干却也只是体力劳动挣了600,在亲戚那里帮忙一周挣了50,一共650加上平时省吃俭用的零花钱压岁钱有了现在的手机和自行车！

这些与在过桥缘的社会实践都是不同的，他们只能说明一点内容：打工的不容易，体力劳动没有脑力劳动挣得钱多。年轻时我们现在最大的资本！家长的辛苦和我们的熟视无睹。

直到2月16号我才因为《会计从业资格证的考试》正式提出不干了！将近一个月的时间，学到的东西几乎涵盖了生活中很多方面。此时此刻才体会到为什么“劳动人民最光荣”要想得到回报就要付出，要想得到果实就要付出辛勤的汗水！

自己干得算不上优秀，可能由于自己是学生把，还有许多挂心事，没法全身心地投入到工作中去，毕竟现在还不失为事业奋斗的时候。每天睡到九点起来洗漱吃饭准备10:00离开家5分钟左右到达工作地点换好工作服开始干活，说是一点半下班哪次都会多干些时间，从来没有卡点下班过，有时甚至多干一小时算半小时的加班。低于30分钟的更是忽略不计！这就是现实社会谁都像花最少的钱得到最大的效益！

及时到了时间你手里的活忙完了，别人的没干完，想下班也会被喝斥。依旧是回家，吃饭睡觉（因为疲倦，和突然增大的劳动量）洗把脸4:30离开家来上班，换工作服直到9:30,当然也不会总是卡着点让你下班！

手在84消毒液。洗洁净。冷热水的循环作用下粗糙甚至裂（在关节上不方便活动的）口子，和脸上皮肤形成鲜明的对比。开始理解家长们沧桑的样子！开始明白生活中不易的另一种形态，无论是餐厅经理还是值班经理都比我小却早已经被社会洗礼透彻，没有半点同志的样子。

也许只有山铝的孩子，才可以在家长的呵护下到我这么大依旧单纯有点冒傻气！看着那些纨绔子弟为了面子点那么多餐，缺吃了寥寥，收桌的时候不禁心痛！中国作为发展中国家，要想发展集约型社会，80后作为祖国未来如此下去国将不国！让人痛心疾首啊，如此之时物价飞涨，不承认通货膨胀都不行了，哎-不尽叹惋之 老百姓涨工资的速度可不比鸡蛋肉价和油价飙升的速度啊！让中国这个社会主义国家如何继往开来，走可持续发展道路？！

除了立春前休息了一天用爸爸，大姑小姑（我是长孙女跟着奶奶爷爷住）孝敬2老的钱给奶奶爷爷办了年货扫屋，筹备春节用度外。就一直没休息过，这也是大应用我的一个先行条件！小年/三十/初一/二都没在家过还是有生以来头一回，看着人家一大家子来用餐，心里有些凄楚的味道！不过一忙起来就忘了，忙了就是好，让自己不会胡思乱想！

这样也好虽然都是忙，自己在外边忙还能挣点钱为奶奶分忧。在家里虽然能独当一面应酬一类的事情还是有些插不上手。步入做些有意义的事情来的痛快！

在qq□里几乎全是同学校友邻居亲戚）个性留言里告诉老同学们自己在过桥缘打工，还真有去看我的当时穿着工作服的自己真的想和他们一起离开！可是却不能，理智战胜了一切，

思绪却在纷飞，那种感觉像是责任和年龄交织在一起的味道！

在过桥缘像是一个小型集体，你被完全当做一个成年人来对待，而不再是家里备受呵护的，长辈眼里永远也长不大的小孩！你要为自己的行为负责，仿佛工作中的自己才是完整的！奶奶也没想到我会坚持下来。有时奶奶很累，我给她拖房间的地（老人一般很爱干净，只是有时干不动了）她不让我干，我说200多平米的餐厅都打扫了何况自己家的地小菜一叠，呵呵！

充实的社会实践生活，让我重新认识了生活的细腻之处！社会的复杂，现实生活的残酷。所以开学后我没有继续干下去，太牵扯精力了！我要利用好最后在校的这段时间好好的充实自己的思想。精神食粮是很重要的，这样才能为自己的未来奠定坚实的基础。真正面对社会的时候才不至于手足无措！社会是一本大书我们永远也读不完，相信接受岁月的洗礼后，迎接我的是成熟，而不是一颗麻木不仁的心。

想比之下，假期剩下的几天调整生物钟的同时，也让自己苦尽甘来般的又一次降低了自己吃苦的底线。重新回到了学生的身份里，收起有些疲惫的心，回到熟悉的校园丰富自己的内涵去也！虽不能改变命运，却能够把握自己是在幸福不过的事情了！努力丰富自己文化内涵，准备迎接明天新的挑战！

心忍不住说：“年轻真好，充满希望，才能活得潇洒”。

## **快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇八**

反思20xx年，在过去的一年里，自己作为一名店长，但是在快餐店的经营上并没有起到太多的积极作用。当然，这也是因为在工作中我个人作为店长的经验不足，导致在经营上出现了不少的问题。尽管如此，在过去这一年还算是平稳的过来了。在吸收了这次的经验后，给了我很多的教训和经验，也算是有收获的一年吧。

作为一家快餐店，相比起一般的餐馆，我们要显然是不能照搬经验的。在过去一年的经验累积中，我已经收集到了一些必要的经验。

首先，我们要搞清楚自己面对的消费群体。我们的x快餐店位处街口，人流量大，周围有不少的居民区和办公楼。经过统计，在过去我们主要面对的顾客群体是居民中中的小孩，以及不少的青年工作者。所以在经营上，我们应该针对这样一个群体做出优化！

第一，针对群体特点推出优惠套餐组合。青年群体主要的消费方向是汉堡以及油炸食品，而小孩，更加偏向于甜点和炸鸡。在菜单和活动的推出中，我们要针对这两个群体以及节假日情况制定活动。

第二，抓紧网络销售的重点，现在，由于社会节奏的加快，能在店内等待的人已经越来越少，所以我们应该顺应潮流，积极的在各大外卖平台做好推广，善于利用一些节日做些活动，并在店内做好互动，吸引周边的人气。

第三，加强员工的培训和锻炼，尽管是快餐，但是也不能随随便便制作了事。群众的舌头是明锐的，作为餐厅，我们还是要追求在味觉上的提升！将基础打牢固！

在工作中，我对网络的经营是一大弱点，在周边商店都在积极的运用网络的力量力量的时候，我却因为对自己的不自信而导致犹豫不前，这导致自己错过了多少的机会。

为了要改正自己，我要在这一年里，积极的提升自己，加强自己的对于网络营销的知识，提升个人的能力，并对店内也加强管理要求。

一年的结束意味着新一年的开始，在全新的20xx年，我要更严格的要求自己，努力的提升！在x这片区域打响我们x快餐

店的名号！

## 快餐店工作总结和计划 快餐岗位职责篇九

本项目计划开一家名为“be young别样”快餐店，该餐厅位于临沂市商业步行街。经营各种早餐、中餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品等。

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。

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饭店的财产，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

1、食品生产经营企业和食品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，不得从事食品生产经营活动。食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

2、食品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。食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，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，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，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，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，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。