

2023年食品厂筹备计划书 ktv筹备计划书 (实用10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

食品厂筹备计划书篇一

ktv周年庆活动方案。见于我ktv的实际情况，及周边人群的消费档次，将ktv定位为大众休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

周年庆促销是ktv销售的黄金期。在运营2周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升ktv的销售。

1、优越的地理环境；

目前新区的ktv具有不便利的交通，但具有众多固定居民区，其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

2、准确的商业地位；

规划方案《ktv周年庆活动方案》。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布、包房的设计规划，配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的消费环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

4、强劲的对手；

太完美天上人间66会所等

5、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

a□sp主体活动：

提案a□满100元送20元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动时间：7月日-7月日（周至周跨度3天）

活动内容：

活动期间，参加此活动的消费者，当天消费累计的电脑小票，满100元送20元礼券，满200元送50元礼券，依此类推多买多送。（部分酒水及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

1、礼券消费部分不再赠送礼券；

2、销售票可以累计；

- 3、礼券不可兑换现金且不设找赎；
- 4、损坏或撕毁均无效；
- 5、礼券可购买参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

提案b□满200元减免10元再送20元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免10送20元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送30元礼券）

操作规则：

- 2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；
- 3、礼券消费部分不再赠送礼券；
- 4、销售票可以累计；
- 5、礼券不可兑换现金且不设找赎；
- 6、损坏或撕毁均无效；
- 7、礼券可购参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

食品厂筹备计划书篇二

校园主题婚礼布置——主色调

如果已经决定了要举行一场以校园为主题的小清新婚礼的话，婚礼的主色调建议大家可以考虑蓝色和绿色。想必很多80或

者是90后在校园中的校服大多都是这两种颜色吧，因为这两种颜色代表了我們最纯真的学生时代。

校园主题婚礼布置——迎宾牌

与其他主题婚礼不同的是，如果是校园主题婚礼的话，在迎宾牌的设计上就显得较为简单，可以选择一块很大的黑板，在黑板上用粉笔大大的写上新人的名字，在用不同颜色的粉笔加上一些装饰，让宾客们一看就知道了婚礼的主题，也瞬间将整个婚礼带回到了学生时期的纯真年代。

校园主题婚礼布置——签到台

签到台的话可以摆放一张学生时代的课桌，桌上不需要过多的修饰，只需要放上一些课本，文具盒、墨水等，都很有怀旧的韵味。在这里要特别提到签到簿，新人可以准备一两本学生时代的怀旧笔记本或者是同学录，和钢笔，再次让客人们在签到的时候有一种回到过去的怀旧感，想必定会令人有无限的感慨。

校园主题婚礼布置——仪式区背景

按照婚宴场地的大小，新人可以将婚宴布置成为学校操场的模样，而婚礼仪式区的背景也可以选择一块黑板，上面画着各种不同颜色的图案，这样也与迎宾牌的黑板相呼应。而新娘的化妆间可以设计为学生时代的寝室模样，让整场婚礼都沉浸在童真的校园生活中。

校园主题婚礼布置——甜蜜视频

在婚礼上，为了调动气氛，在新人仪式开始的时候，可以先准备上一段小视频。而视频的内容就是新人的爱情故事，可以是将两人过往的照片做成幻灯片，再加上一些发生在两人身上的故事等。然后在大屏幕上放映出来，让客人们也一起

感受你们的甜蜜。同时又能找到上学时候看电影的感觉。大家都坐在一起，静静的了解着你们的过往。

校园主题婚礼布置——婚纱照

婚纱照在婚礼现场的布置中有着举足轻重的作用，如果两人在拍婚纱照的时候就已经策划好要举行一场校园主题的婚礼，那在拍婚纱照的时候就要尽量按照这样的风格去拍。两人可以采用校园风格的形式，穿上校服，坐在教室中，偷偷的注视着自己喜欢的人儿。

校园主题婚礼布置——手捧花

新娘的手捧花也不要过去的去装饰，质朴才是最美的。随意扎成的花束，就已经很好了，用上几根代表着我们童真年代的狗尾巴草，一些清爽的雏菊，在用几根红色带绑起来，这就是符合婚礼主题的新娘手捧花了。

校园主题婚礼布置——餐桌

我们用餐的地方可以布置成为校园食堂的模样，而餐桌上的装饰也可以选择用错落的书本，还可以摆放上一些红蜡烛，这样的布置不仅能让客人们感受到当年学生时代的味道，还能让餐桌看起来更加的有层次感。

校园主题婚礼布置——桌花

桌花的装饰总少花瓶的衬托，因为我们是校园主题的婚礼，那桌花的衬托我们可以选择用曾经用来做实验的实验器材，例如试管呀、烧杯之类的。在试管上插上一朵红色的玫瑰或者是长茎的植物，这样的花艺造型将会显得淡雅十足，一定会让人眼前一亮。

校园主题婚礼布置——甜点

甜点的话就用我们小时候爱吃的一些甜食吧，既然是校园婚礼的主题，那就让我们一次回味到底吧。小时候爱吃的水果糖、不同动物形状的糕点都可以作为我们婚礼的甜品。

校园主题婚礼布置——婚礼蛋糕

无论是怎样主题的婚礼，都少不了婚礼蛋糕这道“甜点”，婚礼蛋糕不仅代表着圆满，也代表着甜蜜。而在校园主题的婚礼上，那就准备一个我们孩提时代才有的蛋糕吧，那将是一个永生难忘的回忆。

二、校园主题婚礼布置注意事项

(一) 仪式背景注意事项

无论是怎样主题的婚礼，在仪式背景的装饰上，都需要一些较为柔软的面料来衬托，因为有了这些面料的衬托，会让整个婚礼现场看起来比较飘逸、浪漫。如果选材不当，很可能会出现厚重感。另外一个重要的问题就是背景的大小，在有些条件有限的情况下，仪式的背景可能不能太大，如果出现这样的情况，那一定要将背景摆放在会场的中间，尽量照顾到每一位客人校园主题婚礼策划书策划书。

(二) 花柱数量的控制

在婚礼上，肯定少不了花柱的装饰，但是如果花柱数量太多的话看起来会比较复杂，还会挡住客人们的视线，以至于让客人们不能完整的观看到整个婚礼的现场。所以在选择花柱的时候一定要选择一些高度适中，且摆放的位置合理，还有数量一定要适中。

(三) 会场空间

会场空间是婚礼现场布置中一个很重要的问题，首先要考虑

到餐桌之间的距离，在布置的时候，千万不要因为某个原因而过于加大设计某个场地，千万要达到和谐统一的效果。总的来说就是该有的东西一定有，不该有的东西就尽可能的不要出现。

食品厂筹备计划书篇三

您好！

国家我们酒店的装修进度，现在初步计划是在试业，现在我就根据装修进度制定出酒店运转所需的人员/物品/宣传计划书，在计划时间内完善所有工作，确保如期试业。

xx元旦后10天内应该确定餐厅经理/副经理/主任，行政总厨/副总厨，客房经理/保安经理人选，并通知其在2月1号开始上班，2月份开始招聘各部门员工，2月10号前应该定下酒店所有家私/布草/餐具/陶瓷/印刷品/员工制服/开荒用品等的清单，15号以前定下所有的供应商，下定单。确保在3月15号前全部材料到位。

3月份全部员工到职上班，上午培训，下午搞卫生，10号以前定出菜谱，15号至25号模拟运转，主要是餐厅。

3月10号开始营销部门开始做市场，准备试业庆典的一切程序/用品等。

3月份20跟进一切用品/用具的到位情况，经常整个酒店的卫生情况，制定试业宴会菜单，开始试菜。

25号后进行试业前的`全民动员工作！

食品厂筹备计划书篇四

2、布置彩虹门礼炮等。负责人：

十九、红包。1、给参加婚礼的新亲方面儿童红包每人50元。
负责人：

二十、总管。负责调配服务人员及控制现场情况。负责人：

二十四、新亲席陪酒。1、新亲女宾主桌招待负责人：

2、新亲男宾主桌招待负责人：

二十六、安排外地参加婚礼客人住宿、吃饭等。负责人：

二十七、婚宴即将结束、来宾陆续退场时，新人或新人父母站在餐厅出口恭送、致谢。负责人：（负责提醒）

二十九、将婚宴剩余的物品运回（烟、酒、糖、瓜籽、剩菜等）。负责人：

三十一、婚宴费用的承担。1、新亲席费用的承担：一般情况下四桌以内由男方承担，其余由女方承担。

3、老亲席费用由男方承担。

三十二、包子孙饺子。新婚当天晚饭新娘吃子孙饺子。由新郎的母亲给新娘包子孙饺子（大拇指盖大小）若干，晚饭给新娘吃，寓意子孙满堂。

食品厂筹备计划书篇五

第一阶段：招聘，培训的准备工作：

1、制定有关ktv的规章制度，岗位职责，工作流程等。

2、制定招聘计划及招聘岗位，时间。

3、制定培训计划（地点、时间、内容等）。

第二阶段：员工招聘。

第三阶段：员工培训（重点）：

ktv做为人服务人的行业，员工的服务素质做为公司的软件设备，直接影响到公司发展的前景及命运，在短时间内，如何培训出一批业务知识扎实、服务、思想、理念、能够与公司经营理念相结合的员工，特拟定以下为期1个月培训计划。

1、培训主体（体能培训、肢体语言、贯输公司经营理念，员工应有职业道德思想）

（1）体能培训内容：站姿、蹲姿、四面转法、原地踏步走、跑步、口令、口号、俯身撑等。

（2）肢体语言培训内空：指引手挚、鞠躬、脸部表情、走姿、托盘姿势等。

（3）贯输公司经营理念：公司的经营管理是“以人为本”，这里提供足够的发展空间让你自由成长，我们深信，不久的你将是我们的最主要财富，因为有你的高度的敬业精神和热情的工作态度及高效务实的工作品质，才是我们公司可以持续发展的保证，更主要的是你热情友好的服务动态及优秀的专业素质，将为公司赢得一批又一批的回头客，从而提升了公司的品牌与知名度，同时你自身价值和良好愿望也将此得以实现，你的理想也将在此得到升华，你的服务勤奋工作也会得到报偿等。

（4）员工应有职业道德思想：1、讲授如何做好一名优秀员工；2应具备哪些职业上必备知识；3、如何做好各岗位上事项；4、如何为公司节约每一样东西，发挥自己才能给公司创造最大利润。

2、培训主体（以体能、形体、规范、考核、讲授专业业务知识结合实际操作演练为主）

（1）体能、形体、规范、考核、内容：规范所有基本形体动作达到统一，以此发挥各培训员工团队精神及意识，是进行各员工形体动作规范、考核、筛选优秀员工、淘汰一部分不符合公司要求员工。

（2）讲授专业业务知识结合实际操作演练内容

3、培训主体（业务知识考核，特殊岗位强化培训，储备干部筛先培训，现场模拟演练。

（1）业务知识考核内容：针对各员工对所学业务知识掌握程度进行筛先优秀员工，淘汰不符合公司发展要求员工，且挑先各方面表现优异员工列为储备干部。

（2）特殊岗位强化培训内容：收银（算单技能技巧，工作要领），主、副接与客人应对能力，吧台人员业务知识。

（3）储备干部筛选及强化培训内容1、通过体能及理论，发现人才有一窍不通管理潜力进行筛先，组建干部梯队。2、对干部梯队进行和理模式上的强化培训，使其明白如何做为一名干部，如何做好一名干部应注意哪些事件，具体哪些必备要求。3、对储备干部培养对公司的忠诚度。4、教授如何发挥团队力量，带好班级做到以身作则，身先士卒。

（4）带队出外跑步，做宣传活动内容：1、以整齐的团队展示与群众宣传我公司的知名度。2、分发我公司宣传单及部分有代表性物品，如广告笔、打火机等。

（5）现场模拟演练培训内容：1、结合理论流程，规范实际操作。2、熟悉各岗位流程，了解并熟悉现场运作机具使用。3、让培训员工适应与客人的应对能力。

4、培训主体（公司知名度、推广、各部门人员进现场模拟演练及定岗定位，配合工程做好现场卫生大总清及机具大检查）

（1）公司知名度、推广、宣传内容：与3相结合、拟定、各主要路线，分发我公司宣传物品，将我公司知名度，推向高潮。

（2）各部门人员进场模拟演练及定岗定位内容，熟悉现场各包厢及各部

门位置，并做好业前最充分准备，各工作站物品摆设规范做为开业前人员安排，及仪容仪表大整顿。

（3）配合工程做好现场卫生大总清及机具大检查内容：以最好的卫生及最佳的机具展现与顾客并调解各部门人员协作。

以上内容为培训期初步计划，各阶段层层相扣。

第四阶段：麦场的卫生清理

第五阶段：开业前的准备工作：

（1）开业现场所需物品清洁工作等。

（2）开业营销、宣传、典礼策划。

（3）开业后的品牌推广。

第六阶段：开业初期：试营业经营管理（1、管理部分2、经营部分）

ktv场所的管理要管理在内部的特定环境，即内部的'实际情况这个客观前提的基础上，进行组织机构的管理，规章制度的建立，服务质量的管理，现场营运的管理，企业文化的建

设等。

（一）组织建设和管理：

其一，形成ktv场所的组织结构和组织的管理体制。即设备ktv组织机构，岗位的设立和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管；把工作落实到人，人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超载自己的范围，人员才不致于闲置。

其二，合理而用效的组织和调配ktv的人力、物力、财力、信息等资源□ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏。

总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

（二）建立完善规章制度：

“无规矩不成方圆”做为一个企业就像一个国家要有规范完善的制度做保证，对场所的组织、服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员培训和素质要求，设备设施，易耗品物质，应以明文规定的形式进行确认，使人员做事有章可循，有法可依，知道什么该做什么不该做。

另一方面着眼于细微处，就是制定具体的制度，如业务活动记录制度、考勤与交接班制度、服务质量考评制度、卫生制度、行为规范要求、物品使用制度、物品盘存盘库制度、人事考检制度、财务制度、人事管理制度、奖惩制度、晋升制度、人员培训制度、福利制度、收银制度等应一一以明文形

式规定，制度的制定最主要的目的是保证各岗位人员之间工作协调一致。

（三）现场营运的监督管理：

第一：班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准。

第二：班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量进行评估检测，以便进行决策改进随时注意营运中存在的问题，及时进行解决、纠正。

第三：班后总结评估工作对当天劳动进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场劳动管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

（四）企业文化建设：

何为企业文化？它是指企业在自身经营发展过程中通过培植、倡导、塑造而形成的一种为员工共同奉行的价值观念、基本信念和行为准则。

管理团队的建设，内部和外部环境的塑造与培养，全面提升员工的各方面素质等等。

总之，企业要做大做强就应从始至终做好企业文化的培养工作。

在做好内部的管理工作的同时，做为管理者应放眼于外部即把眼睛瞄向市场，去开拓市场，开发服务产品，以提升场所的营业业绩，创造良好的效益这就是经营工作。主要内容为

市场调查、市场营销、塑造品牌。

（一）建立市场调查机制，进行市场定位：

ktv市场是在不断的变化发展中的，今天你可能门庭若市，明天就面临关闭，因而有必要、有目的、有系统地、记录、整理、分析与总结ktv市场的消费需求及促销活动的信息。

ktv市场调查主要从市场环境、消费者消费心理、同行业的竞争情况等方面着手调查，然后把结果进行分析总结，做出趋势预测，结合自身的实际情况进行消费群体的定位。

（二）确定目标市场，采取有效的营销策略：

不同的场所的情况有不同消费人群，夜总会主要是商务客人，自助ktv大多消费群，就算同为自助ktv也有不同的消费群体。做为一个场所要知道自己的客人在哪里，顾客的消费心理及消费习惯等情况非常重要，这就是目标市场一但目标明确，我们就可以有针对性的采取一些促销策略。如产品服务创新策略，价格策略，人员推广策略等有利于提升营业业绩促销手段。

（三）导入ktv创业形象识别系统，创造品牌：

（1）理念塑造包括让公众知道企业的经营理念、企业文化、管理原则、发展方向、行为准则、企业精神、企业个性。

（2）视觉感受如：商标、公司形象、企业造型、标准颜色、基本构图、企业标志、产品设计等。

（3）行为方向□a对内：员工培训、奖惩晋升制、决策行为、工作氛围、员工福利报酬□b对外：市场调查、广告宣传、促销策略、公益活动等。

总之实行企业形象识别就是为了更好推销企业，建立本企业在公众心中的形象，提高场所的美誉和知名度，创造品牌。

食品厂筹备计划书篇六

一、开餐饮店计划书前的准备：主要产品及服务、服务人群！

我想在学校开家早餐店，主卖米粉和粥。

学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去市里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。

学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。

那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。

我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧！学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就没吃过了，在学校的论坛上看到不少人攻击学校的食堂。

二、创业中：店铺的选址及租赁、店铺的装修设计、服务流程、宣传策划！

我准备租4间20平方的门面(那里全是平房,而且都是20平方左右)一月大概4000,厨房16平方应该够了吧,卫生间和杂物间共8平方。

简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门.希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。

圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。

我认为大理石好清理，看上去也比较干净。

刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。

在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。

利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。

所以我的店里只有牛奶或豆浆卖9角钱，其他都卖整数，柜台正对门口，上方是菜单和本店主题“让一角钱传达你的爱”，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。

然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。

这样我还把慈善顺便做了。

早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。

选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。

晚上6点半同样。

三、费用的计算：装修费用、房租、工资、营业管理费等！

我得自己当店长，采购员，这样省下了一笔不小的钱。

厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。

洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工俭学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的知名度。

要一名学徒也800吧，大概需要8万元，装修30000元(包括空调，厨房设备等)，首付房租3个月1，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气2000

税收杂项1000

说实话话原材料方面我还不太了解，不过我想到过桥米线的生意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。

平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200多位顾客。

食品厂筹备计划书篇七

一、召开新婚婚庆典筹备委员会工作会议，商议婚礼具体工作安排。

（一）、分工及岗位职责：

- 1、总管：负责总体指挥协调及指导各项工作。
- 2、主管：负责布置现场、联络沟通、调度协调各项工作。
- 3、文书：负责协助总管、总协调做好事务性的工作，书写好喜宴安排、桌牌、喜礼簿、致词等各项文案。
- 4、主持人：负责主持结婚典礼及指导各项工作。
- 5、主持人助理：负责全程车辆调度，新亲、客人、主持人及工作人员的接送；负责全程迎亲引导，提前实地安排、印证路线。
- 6、证婚人：负责宣读结婚证书并致词。
- 7、物品主管：负责送到酒店的各项物品的保管和出纳，安排工作人员用餐。
- 8、鞭炮主管：负责鞭炮的准备，迎娶沿途、开席等放鞭炮、彩带、抛洒硬币的工作安排及与礼炮燃放人员的沟通，协调联络两方燃放时间及补缺工作。
- 9、酒店主管：负责协助做好酒店背景等各项布置，协调工作与物品主管协作摆放烟酒等工作。
- 10、酒店迎宾主管：负责桌位的摆布，客人的入席分布及接待工作。
- 11、新房迎宾主管：负责新房的布置，迎新亲，招待新亲吃果茶。

（二）、制作通讯录。

二、新郎方准备事项

- 1、与双方家庭及新人沟通是否对婚庆有传统婚俗或其他要求。
- 2、根据婚庆的规模，预定酒店。
- 3、根据新亲的人数，预定婚礼用车，并确定花车。
- 4、列出需邀请人的名单，书写、发放请帖。婚庆6日前确定新亲，需知姓名、辈份，安排喜宴座次。
- 5、联系花店、乐队，租用彩虹门、红地毯、花环门、礼炮等。
- 6、提前2天，准备相片或电子版照片（可用u盘或光盘）。交美工服务部制“xxxx先生□xxx小姐新婚（暨回鸾）庆典喜宴安排”、彩虹门和典礼横幅的金字、典礼台背景、桌牌。
- 7、预选形象、气质、身高较佳的未婚金童、玉女各一人，确定摄影师、主持人助理、沿途燃放烟花及抛洒硬币等工作人员。
- 8、根据唐山风俗，备四彩礼：四斤点心、四斤挂面、四斤酒、四斤带骨肉。
- 9、提前选择婚车及新娘路线，来回不能走重路，并实地印证，测算好时间；婚车在双方府门口停放车头必须向东。
- 10、新郎父母预备新娘改口红包各一份，挂帘、点灯、伴娘红包各一份，各服务人员、车辆所需红包、糖袋，并提前包好。
- 11、结婚当日在新房摆果茶两桌（男女新亲各一桌），每桌物品为（两盘糕点、两盘水果、一盘枣栗子、一盘糖、一盘瓜子）或（两盘糕点、两盘水果、开心果——开开心心、榛

子——真心真意、一盘枣栗子——早立子，一盘糖瓜子）。

提前准备的物品有：桌子或茶几、椅子、暖壶、开水、水杯、茶叶、筷子、餐巾纸。

12、结婚当日在酒店设接待处（如结婚暨回鸾应分别设），负责收取礼金，并协助安排座次。

13、新郎父母回赠新亲礼品，与新亲所赠礼品等份。

14、结婚当日要把新人的信物、结婚证书带到酒店备用

15、提前准备迎亲沿途的鞭炮、硬币若干。

16、新郎父母及迎亲人员在婚庆日把胸花戴好。

17、典礼中主婚人、证婚人、介绍人、新亲代表等台人讲话草稿，提前与本人沟通。

18、给酒店礼仪小姐红包一份，交由主持人转交。

19、婚庆日新郎备若干红包，（5元以上不等，分别装到不同的口袋），用于打点取闹人等及晚辈改口。

20、通知婚礼各种车辆、录像、摄影、主持人助手、金童、玉女、迎亲人员及引领人员，在婚庆日早（：’）到处，由主持人指挥。

21、新婚喜宴后备送新亲车辆以及处理工作的人员。

22、婚庆当日在酒店设工作人员的工作内容为：挂气球、贴喜字，摆婚宴烟、糖、瓜子、饮料、白酒，迎接新娘、新亲、喷彩带、散花、放礼宾花、招待新亲。

23、根据桌牌，协同酒店服务员做好喜宴的酒水的准备工作：

a□一般男宾桌白酒2瓶、大桶饮料1瓶、糖瓜子1盘、烟1盘；

c□啤酒成箱放于桌子之间，视季节考虑凉热；

以上烟、酒、糖、饮料根据这个测算数量。

d□如果新亲席安排果茶参照第11项安排。

24、购婚庆用品：

a□胸花：新郎、新娘各一（如用鲜花，应让装花车处准备），主婚人个，伴郎、伴娘（）个，证婚人、介绍人、主持人各一个，迎宾（）个，贵宾（）个。

b□大喜字（）小喜字（）喜联（）车用喜字（）新房喜字（）座福喜字（）气球（）打气球筒（）大红纸（）车用气球（）红包（）糖袋（）红塑料袋（）彩带（）门帘勾（）桌牌（）别针（）打包袋（）礼宾花炮（）鞭炮（）挂气球绳（）喜礼簿（）胶卷（）电池（）碳素墨水（）拉花（）

小楷笔（）宽胶带（）窄胶带（）剪子（）

c□手捧花（）束，鲜花瓣若干。

d□白酒（）啤酒（）喜烟（）饮料（）喜糖（）瓜子（）

三、新娘方准备事项

1、提前预订婚纱、礼服及化妆地点。

2、婚前一个月做护肤，多吃水果、多饮水并保证睡眠。

3、提前一天洁身，并修好指甲、涂上适宜的指甲油。

- 4、结婚前一天晚九点以后不要喝水，以免第二天有眼袋。
- 5、婚庆日早餐要吃饱吃好。
- 6、预选形象佳、气质好的，挂帘、按电灯、伴娘个一名。
- 7、新娘父母准备新郎改口红包个一个，伴郎、伴娘红包各一个（钱数自定）。
- 8、提前把嫁妆准备齐全，红包包好，并贴喜字。
- 9、提前把吉祥灯、洞房红门帘准备好。
- 10、告知新郎父母新亲有几份拿喜礼人员。
- 11、告知新郎父母，新亲参与人数、姓名、辈分，以便安排新亲座次。
- 12、婚庆日把闺房布置成具有喜庆色彩，并在府上门口贴喜字、挂气球。
- 13、婚庆日摆果茶一桌（参见第二项第11项）。
- 14、婚庆日新郎父母及新亲把胸花戴好。
- 15、婚庆日新娘父母，在府上门口等候，等待新郎叫门。
- 16、通知新亲在婚庆日不晚于上午：’，到新娘家等候。
- 17、新娘备晚辈取闹改口红包，5元以上不等，分别装在不同的地方。

四、酒店需准备事项

- 1、音响设备及电源一套、音响师一名、婚礼进行曲盘一张、

礼仪小姐一名。

2、提供香槟台、烛光台、蛋糕台、账桌。

3、圆托盘、红口布、交杯酒杯、新人更衣室。

4、横幅、背景及字幕。

5、是否有赠物。

五、新婚当日时间表

时间段流程主要内容相关人员所需道具音乐及其他

拜见新娘父母新人给新娘父母敬茶、父母回敬信任红包新娘父母茶水、红包

吃甜品新郎喂新娘甜品，摄像师、摄影师抓拍镜头摄像师摄影师甜品

新郎家迎新娘婚车抵达时燃放鞭炮礼炮手鞭炮

进门新娘进门拜见公婆，新郎父母回赠红包新郎父母茶水，红包

吃甜品新郎喂新娘吃甜品，摄像师、摄影师抓拍镜头摄像师摄影师甜品

婚礼仪式婚礼开始主持人宣布婚礼开始主持人

晚餐晚餐准备通知酒店晚餐准备数量

离开酒店离开前清点所有物品

闹洞房闹洞房节目自由发挥

宾客离开新人送宾客

食品厂筹备计划书篇八

一、快餐店概况

二、经营目标

三、市场分析

四、经营计划

五、人事计划

六、销售计划

七、财务计划

八、附录

一、快餐店概况

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。

二、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，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。

三、市场分析

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。

四、经营计划

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。我们将会从卫生、服务、价格、营养等方面下工夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

应聘者持《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。

六、销售计划

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、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。

3、掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

4、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。

5、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检查。

菜单

快餐店地址：

联系电话：

快餐店的营业时间：

快餐店提供品种：

食品厂筹备计划书篇九

在北方，筹办婚事以男方为主。整个过程繁琐又不可疏漏，每项工作必须有专人负责，并逐项落实到每个人的人头上。本人多年帮办婚事，总结一些详细套路，愿对大家有所帮助。

一、预定婚宴。负责人：

二、印制喜帖（请柬）。负责人：

五、伴郎、伴娘。

2、定准其它接新亲车辆。（1）整体用车总数定准。负责人：

（2）车辆到达时间地点的安排。负责人：

2、接嫁妆车辆：大头宝、面包车各一辆、小车1—2辆。负责人：

4、男方赏钱。给挂门帘的小孩赏钱，每位50—100元。负责人：

十一、婚礼当日起早，新郎提前化妆。负责人：伴郎

十二、迎娶新娘。1、新郎手捧鲜花随迎亲车队迎娶新娘。负责人：伴郎（负责提醒）

2、迎亲车队出发前燃放鞭炮。负责人：

3、迎亲车队出发同时电话通知女方车队大约到达时间。负责人：伴郎

4、迎亲车队到达女方住处，新郎向新娘献花，以示爱意。负责人：伴郎（负责提醒）

5、新人双双向女方父母敬茶。负责人：伴郎伴娘（负责提醒）

6、女方母亲亲自为新人端上红枣莲心汤，意寓永结同心，早生贵子，或亲自为新人端上鸡蛋龙须面（煮龙须面时渥几个鸡蛋），意寓白头偕老，后代绵延。新郎接过，将面和鸡蛋送至新娘口中，然后新娘接过再夹面和鸡蛋送至新郎口中。负责人：伴娘（负责提醒）

8、新亲车队到达男方住处或新房时，男方亲友燃放鞭炮。负责人：

8、新人双双向男方父母敬茶。负责人：伴郎伴娘（负责提醒）

十三、婚礼当日，男方亲友燃放鞭炮和给新郎新娘撒花等。

1、新亲车队到达男方住处或新房楼前时燃放鞭炮。负责人：

2、新亲车队到达饭店门前燃放鞭炮。负责人：

十四、招待主管。最好由熟悉男女双方的亲友、领导人担任，引导来宾入座。

2、餐厅招待主管人员工作：

5、酒、烟、饮料的保管。负责人：

十

食品厂筹备计划书篇十

随着都市生活节奏的加快和压力的增强，人们的减压和夜生活格局也越来越多元化，于是娱乐高度发展之下 竞争也越来越白热化!战略化!娱乐业作为时尚与个性的代名词，其环境，音乐，服务，要求也越来越高，如何是公司立于不败之地，实现可持续发展，永续经营，进而塑造金牌，品牌效益，无疑是我们的使命与挑战!任何时期管理出效益，质量求发展永不落伍。无论是战略主义，细节主义，还是创新主义，对于夜场来讲，单纯拼档次，比规模势必在未来竞争中落败!本土娱乐业正逐步迈向核心经营，创新化经营的精细化，特色经营转型时期。此处特色经营非指特色产品，乃是经营策略与战略上之特色与创新。战略决定企业的高度和能否走的更好，更远!!

量贩ktv的盛装开业，其影响力，不容质疑，此次提档升级，将是本区域娱乐业的一件盛事!同时也将面对更大的挑战和竞争!作为本区域较大规模的ktv必须着眼未来，才能先人一步!因此，管理和质量，创新对企业的未来起着决定性作用!我们希望在未来的竞争中，通过规范管理，提升质量，创新经营，使公司更加辉煌!

二、经营理念

经营运作理念：根据量贩ktv流行趋势，汇聚夜场特性，创造具有竞争力的新的经营模式！

管理服务理念：细节，执行，务实，创新的超值服务，使消费者的期望值和满意度，美誉度得到最大化的升华，进而成为消费者不可或缺的心灵寄托。

经营宗旨：卓越服务、创造价值 经营口号：追求卓越 争创一流 树行业榜样 打造精品娱乐平台。

三、总体规划

1、管理部分：

(一)组织建设和管理：设计建设组织结构和组织的管理体制。合理而有效的组合和调配资源。

(二)建立完善的规章制度：

(三)现场营运的监督管理：

2、经营部分：

(二)确定目标市场，采取有效的营销策略：网络，会员俱乐部等

(三)导入ktv形象，创造品牌：

四、运营计划

(2) 促销活动规划：依照不同时期规划合乎时宜之促销活动

(3) 建立企业文化：团队，学习，和谐，共创

(5) 每周管理会议：本周业务检讨并改善管理，下周工作重

点

五、市场简析 本区域主要有纯k时光、欢乐迪、大歌星等高中低端欢场，且呈三足鼎立之势，竞争显而易见!本土夜场逐渐凸现硬件的比拼!而一线城市则主要是软件的较量!因此，竞争将异常激烈!

他设施已逐渐老化，且相关营销和推广策略，产品质量和定位等略有差异!故，我们应早做全面整合，优化治理，才能在竞争中立于不败之地!!

七、营运规划

消费者，如商务聚会、大考减压party设计，刻碟留影等，以满足消费者的心理需求。

b建立联盟体系联盟体系可造成规模经济，使得营运成本大幅降低，且让品牌知名度增高，增加消费者的心理认知。而且通过区域，行业合作职能优化化，使服务多元化满意流程得以实现，使得获利能力可有效提升。

1、结合营销活动展开店内外客户维系开发

2、加强员工素质培训，提高工作，服务质量

(二)人力资源计划

求，做房，服务技能培训 理论与技能培训知识提升培训，技能技巧培训，规范实操服务培训 客户与服务知识提升培训，客诉处理培训，语言技能培训如外语、沟通与疑难答问 夜场应知应会培训、公司规章制度，岗位职责，消防安全，员工手册强化培训 b培训日程： 月 日至 月 日提升课，技能课培训 月 日至 月 日培训考核，及评估 c人力资源配置和优化及激励方案，具体待入场后据现状调整，优化!

(四)经营及营销计划 1、预测市场行情，把握销售良机预测销售市场，及时据市场变化调整策略，白领，金领会员俱乐部等 2、推出金卡(价值100000元)、银卡(价值50000元)、会员卡(价值30000元)和积分返利活动 施行服务营销，品牌营销，绿色营销，知识营销，整合营销，加强全员营销意识。联盟联营策略：如旅行社，航空，铁运联盟等。