

2023年餐饮快餐计划方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

餐饮快餐计划方案篇一

一 实习的目的

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践，感到受益匪浅。通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识，培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动，培养我综合运用知识的能力，锻炼社会交际能力、应变能力，获得实际旅游业务知识和管理知识，进一步提高我们的综合素质。

二 实习时间□20xx年7月——12月

三 实习地点：昆明市

四 实习的内容

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作，有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高

举左手并用欢快的语调高喊：喜欢光临。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细

心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

实践的体会

忍耐 每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

和谐的人际关系 麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

积极主动地做事 繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发

现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让你快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

自制 不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

提高自己的竞争力 我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

管理者的管理 麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

赚钱的辛酸 工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

中国经济快速增长的诱惑。

在经济增长的地区谋求发展是跨国公司迫切的愿望，而中国是极少数以较高速度保持经济持续增长的发展中国家。尽管遭到东南亚金融风暴的打击，但亚太地区成为世界经济增长中心这一特征并未因此而改变，在这个新的中心中，经济持续保持高增长率。自1992年以来就是最大的发展中国家外资吸收国并在世界上也成为仅次于美国的第二大外资吸收国的

中国，对任何谋求利润增长的跨国公司都产生了难以抵御的诱惑。

中国广阔的市场，潜在的、巨大的购买力。

中国本身就是一个巨大的市场。改革开放以来，中国政局稳定，经济发展，12亿之众的人民购买力有极大的提高。但是，在某些行业，中国的技术水平、制造水平等与先进国家相比还有较大的差距，市场对产品的需求还不能很好的满足，潜在的需求还有待挖掘。有市场可开发的地方就有利可图，不少大型跨国公司就是奔中国这个大市场而来。如目前中国最大的外商投资企业，总投资已达34亿美元的摩托罗拉公司宣布，未来将把在中国的投资提高到100亿美元。著名电脑制造商戴尔公司决定把东南亚某国的生产厂搬到中国来。

中国软、硬投资环境不断改善和优化。

之所以越来越多的跨国公司选择中国进行直接投资，还因为1978年以来，中国吸引国外投资的软、硬环境有了极大的改善。在硬环境方面，中国正加紧基础设施建设。在软环境方面，中国更是做了不懈努力，在涉外经贸投资活动方面已经形成了一套比较完备的法律体系。对跨国公司更具吸引力的是，进入1990年代以来，中国利用外资政策由改革开放初期靠实行税收优惠为主，逐步转向开放市场，降低关税、内外资企业公司竞争、实行“国民待遇”，外资重点和优惠政策转向基础产业和高新技术产业，推行市场换技术，重点吸引大型跨国公司来华投资、提高国内产业水平等。

中国有大量的成本低廉的劳动力。

一般地大型跨国公司所在国都是西方发达国家，其劳动成本都较高，因此，跨国公司在中国投资建厂，除考虑到可以避免出口产生的远程运输的成本以及关税外，还考虑到利用中国低廉的劳动成本，以与其产品的高技术含量、高品质相得

益彰，增强在国际市场上的竞争力。

早期成功跨国公司的榜样。

如果说跨国公司在选择直接投资地点时，尚有一丝顾虑的话，那么，在看到本国的先行者或他国的同行在中国市场上取得出色业绩时，他们似乎可以预见到自己的前途。如快餐业中的麦当劳和肯德基，碳酸饮料中的可口可乐与百事可乐，日化行业中的宝洁和联合利华，感光市场上的柯达与富士等。

对中国入世后的预期。

20xx年11月10日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第四届部长级会议上，中国入世获得批准。12月11日，中国正式加入wto。入世后，我们必须在法律体系、政府职能、金融市场、宏观管理方式、企业经营方式等方面进行相应的变革，这一系列变革，标志着我国的改革开放进入一个以开放促改革为特点、以同国际经济全面接轨为目的新阶段。中国加入世界贸易组织作的承诺包括：在降低关税方面，5年内将15%的平均关税水平降到10%；在农业方面，农产品平均关税从21%降到17%，大部分农产品进口将取消数量限制，实行单一关税；在零售业方面，到20xx年前，经营少数重要商品和仓储式超市业态的30家店铺以上的连锁企业，仍必须由中方控股，取消其他一切限制；在金融方面，5年内开放金融市场，其中银行业开放步伐最大；其他方面如保险、旅游、证券、法律、会计、医疗、电信、汽车和it等行业市场也将逐步开放。中国市场空间将得到极大的释放，这对于跨国公司来说无疑是一次巨大的机会。

跨国公司在华投资对中国企业的影响

吸引大量外资，分散投资风险。

跨国公司对华直接投资，为我国引进了相当大规模的资金，

还成为许多经济技术开发区主要的外资来源。更重要的是，由于跨国公司的参与，分担了投资风险，使一批我国急需的项目能够马上启动。

引进了先进的技术设备和管理经验。

与一般外国直接投资所建立的劳动密集型项目不同，跨国公司在华投资所建立的项目大多数为技术密集型或资本密集型。这些项目带来了一系列的技术、工艺和设备。在企业管理和企业文化方面，跨国公司有整套的制度和观念。这一套制度和观念通过在华直接投资，建立外商投资企业，对我国企业的管理和企业文化建设提供了有益的借鉴。

培养了大批优秀的企业经营和管理人才。

跨国公司为了适应全球性竞争的需要，大力推进其海外投资企业的“本土化”，即跨国公司在中国从事投资和经营活动中，为迅速适应中国的经济、文化环境、淡化企业的母国色彩，在人员、资金等方面都实施当地化策略，使其成为地道的本土公司。而当地化最关键的是人才当地化。可以说跨国公司是培养中国经营管理人才的黄埔军校。

规范交易行为，构建市场制度。

跨国公司决胜中国的策略

共2页，当前第2页12

餐饮快餐计划方案篇二

公司经营人员介绍□xxx,xxx,xxx,xxx

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐

以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

1. 本店发属于行业，名称为快餐店，是合资企业。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、为主。

2. 快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，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、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

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。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取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：到南大街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：

一品三笑快餐店附近共有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。

xxx———收银员

xxx———前期宣传、服务员

xxx———厨师

xxx———采购员、送货员

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。

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。

快餐店地址□XXXX

联系电话

快餐店的营业时间:6: 00-----22: 00

快餐店提供品种：各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

餐饮快餐计划方案篇三

- 1、辛巴小鲜，给你不一样的味蕾之旅。
- 2、你身边，我不是神仙，我是满满大爱的小鲜！
- 3、无论何种时刻都有辛巴小鲜的陪伴。
- 4、任他时光荏苒，磐石化灰，辛巴只为一生守护。
- 5、辛巴小鲜，为你呈现每一口的幸福。
- 6、一顿想象中的大餐，辛巴为此而来。

- 7、风雨兼程，辛巴小鲜只为把美味送到你嘴边。
- 8、辛巴小鲜，美食翩翩，为您节省每一秒时间。
- 9、记录你的每一个味蕾看小狮王，找辛巴；吃美食王，来辛巴小鲜。
- 10、风里雨里，辛巴小鲜伴你尝尽人间酸甜苦辣。
- 11、我心一片磁针石，不指南方不肯休。
- 12、不经历工作的劳累，怎知辛巴小鲜的可贵。
- 13、美味轻奢外卖快送，始终如一坚持不懈。
- 14、知道你爱这一口，而且还给你送到家！
- 15、辛巴小鲜，时刻都新鲜，风霜雨雪，为您守候。
- 16、你来只带个胃就行，我们负责安全新鲜和味道。
- 17、我用速度记录你的味蕾钟声响起，辛巴速达，食尚生活蒸滋味。
- 18、线上订餐，线上零距离，快乐分享美味。
- 19、微信二维码一扫，香鲜热乐都送到。
- 20、饿了就来辛巴小铺，给您放心美味！

餐饮快餐计划方案篇四

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！

餐饮快餐计划方案篇五

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在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，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。

如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到2000美元时，传统的家务劳动将转向社会。

由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费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，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。

但考察现行中式快，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。

1. 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。

2. 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+休闲族+其他。

3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)“虚拟公司”的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。

它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，

就可以成型了。

虚拟公司的快餐产品订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，靠的是电话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公司小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司---早餐策略

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公司小巴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。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。

请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

“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，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”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、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

“不仅是利润，更是服务和问话。

“作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，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。

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3. 校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校 大学生。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。

消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

o□现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三. 管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.
4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

四. 产品介绍

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2. 西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3. 美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4. 根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、市场营销策略

1. 品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。

“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2. 价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3. 促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。

餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础上制定出具体促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。

回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

(3) 促销策略中的宣传策略走低成本，高产出方式，印刷宣传品。

六、实施方案

1. 按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。

2. 西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3. 人员与制度

1) 店长

2) 行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员

以礼待客，遵守制度，积极进取。

服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。

招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度：记时工资制

6) 奖励制度：根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励)

一) 销售计划

a) 开业前进行一系列宣传工作，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。

b) 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

二) 财务计划

1. 实行严格的财务管理

实现损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核. 审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格，记时工作人员的工资，电费，煤气费，水费等。

2. 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。

4. 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本店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

5. 每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)

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，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

6. 财务部管理目标：

追求利润最大化，投资目标最大化，满足内部方面的利益

a. 会计处：

(1) 顾客的消费结算

(2) 结算每天，每班的票据，款项和帐单，并编制相应的营业报表

b. 出纳处：

(2) 支付店内各部门报销帐款的现金以及签发各种付款费用

(4) 准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

六、实施方案

1. 按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费

分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。