

最新进入新店的工作心得 餐饮新店筹备 采购工作计划(通用6篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇 一

就成本控制而言,饭店的成本构成内容可划分为:人工成本、低值易耗品与洗涤成本、餐饮成本、商品成本、能源成本、投资成本、管理中办公经费等其它费用。

以上七项费用控制都纳入饭店财务管理的职责范畴内。要达到成本控制的目的,首先是加强财务管理。饭店只有通过财务控制才能进行低成本运作。这就要求饭店财会部门与财会人员认真做到“三个结合”即:事后核算与事前预算相结合、单笔记账与过程控制相结合、固定制度与灵活营销相结合。

二、与饭店成本升降紧密相关的三大要素

从我国饭店发展过程来分析,与饭店成本升降紧密相关的要素有三个方面,分别是劳动力成本升降、物质消耗成本升降与能源消耗成本升降。

(一)人工成本

人工成本是可由饭店经营层自主控制的最大一块成本,国内酒店一直没能解决好人力资源优化配置和有效利用的问题,在管理机制、用人机制和分配机制上滞后于市场发展的要求。具体表现在饭店业中有管理机制方面、用人机制方面、分配机

制方面。

(二) 物质消耗成本

目前主要存在以下几个方面的问题：(1) 缺乏科学的完善的成本控制系统；(2) 缺乏标准化的考核指标；(3) 缺少分析；(4) 缺少先进的设备和技术；(5) 规章制度执行不力；(6) 采购制度与采购方法不合理；(7) 缺乏对节约费用和成本控制的宣传。

(三) 能源消耗成本

饭店能源消耗成本升降主要受四方面因素影响：(1) 价格因素；(2) 设施因素；(3) 设备因素；(4) 浪费因素。

概括起来，国内饭店的能源费用支出升幅较快。内资饭店能源费用一般占总费用的9%左右。而外资饭店能源费用一般占总费用的7%左右。

三、对低成本策略

饭店成本费用控制是指按照成本管理的有关规定和成本预算要求，对形成整个过程的每项具体活动进行监督，使成本管理由事后算账转为事前预防性管理。

(一) 成本控制是现代企业制度的必要组成部分

低成本运作决不仅仅是“节约”的概念。饭店的成本控制说到底是为了实现当期的预算，但这需要在保证服务质量(包括硬件质量与软件质量)的前提下实现。于是，成本的预算就有了一系列的标准，达到这些标准，就是起到了成本控制的作用。也只有在这个意义上来说，挖潜就是节约。

(二) 加强员工的危机意识

饭店的挖潜节支应该对员工起到积极的激励作用，使员工人人

都有成本核算的意识,这样才能把成本控制工作持久地开展下去。

(三) 低成本策略是价格策略的后盾和基础

饭店竞争的重要手段之一,就是价格竞争,也是与经营者的成本休戚相关的。可以这么说,谁的成本低,谁的竞争资本就大、竞争优势就大;成本越低,价格竞争的弹性余地就越大、竞争持久力也越大。

(四) 成本与质量不是正相关(正比例)关系

饭店完全可以实现在低成本运作情况下的质量达标。这里要解决两个认识上的问题,一个是营销、服务质量与需求的关系,另一个是怎样更好地满足内需的要求。

(五) 增收与节支的关系

饭店就像一户人家,节支很重要,但不是根本。只有家庭收入不断增加,手头的钱多了,过日子才舒坦。当然,也不能大手大脚成为败家子,大多数家庭还是属于工薪阶层,应该量入为出。另外,饭店节支的潜力很大,还有待我们去挖掘,只是以前在这方面的的工作做得比较马虎,又没有标准。所以,我们的节支工作应从改革高度,从市场机制的高度去理解和实践。

(六) 财务部门是实施成本运作的关键

饭店的财会人员要站在市场竞争的高度来实施低成本运作策略,而不是死抠一项成本。这就要求财会人员在具体工作中遵循“三个有利于”的原则:(1)是否有利于提高市场占有率;(2)是否有利于提高顾客满意度;(3)是否有利于增加营业收入。

财务部门不仅仅是一个算账的部门,而是要参与经营管理的全过程,从计划、控制到监督、协调,既要懂财务,又要懂业务,

财会人员应该是饭店投资者与经营者的好参谋、好助手。

四、成本控制的方法

(一) 预算控制法

预算控制法是以预算指标作为经营支出限额目标;预算控制即以分项目、分阶段的预算数据来实施成本控制。

(二) 主要消耗指标控制法

主要消耗指标是对饭店成本费用有着决定性影响的指标,主要消耗指标控制,也就是对这部分指标实施严格的控制,以保证成本预算的完成。

(三) 制度控制法

这种方法是利用国家及饭店内部各项成本费用管理制度来控制成本费用开支。成本费用控制制度还应包括相应的奖惩办法,对于努力降低成本费用有显著效果的要予以重奖,对成本费用控制不力造成超支的要给予惩罚。

(四) 标准成本控制法

标准成本是指饭店在正常经营条件下以标准消耗量和标准价格计算出的各营业项目的标准成本作为控制实际成本时的参照依据,也就是对标准成本率与实际成本率进行比较分析。实际成本率低于标准成本率称为顺差,表示成本控制较好;实际成本率高于标准成本率称为逆差,表示成本控制欠佳。

(五) 目标成本控制法

目标成本是指在一定时期内产品成本应达到的水平,据以作为成本管理工作的奋斗目标。产品目标成本=产品有竞争力的市场定价-企业目标利润。

(六) 全部直接成本控制法

五、劳动力成本的控制

目前, 国有饭店劳动力成本(即消化在人头上的开支)一般要占总费用的50%左右, 占营收总额的30—35%。一旦市场不景气, 经营滑坡, 企业就会难以承受, 步入恶性循环。

降低劳动力成本具体的措施有以下几点:

(一) 撤并部门

比如将采供部归口到财务部。一些没效益的三产, 该撤的, 限期撤消。

(二) 职能分解落实

饭店内的一个部门, 究竟有多少事, 需多少岗来承担, 通过与部门的共同洽商, 把编制与人数确定下来。工作量不足的, 可以合并岗位, 但要以客人为中心, 不能随意并岗。

(三) 竞聘上岗

竞聘上岗使每个人的命运不在领导的脑子里, 而确确实实就掌握在员工自己手中。这激发了员工的危机感、紧迫感和竞争感, 员工工作积极性提高, 形成精简高效的运行机制。

(四) 满负荷工作制

满负荷工作制就是改变饭店有些部门分工过细, 各个工种分工太刻板。倡导多能工的做法, 对一些技术性工种要求一专多能, 提高业务技术的综合能力, 做到既能操作又能维修。

(五) 人员分流

这不是靠饭店自身就能解决的问题,还得与社会变革与体制变革相结合。目前阶段可采用的方法有:(1)派出管理;(2)开发新项目;(3)轮岗;(4)辞退临时劳务工。

六、能源的成本控制

(一)制定管理制度

主要是使用责任制度、维修保养制度、监督制度、奖惩制度。

(二)建立科学、细致、严格的能耗标准

主要以合理使用量为标准。但对特殊情况如用电的峰谷时段要加强调度。

(三)宣传、灌输节能观念

鼓励员工提节能的合理化建议,实行节能节支的双向研究课题责任制。

(四)动态管理能源

依据客观条件的变化,灵活调整能源使用方法。

(五)技术改造

如冷冻机冷却水的回笼、重复循环使用技改;又如客房与餐厅的分开送风的技改。这些技改投资都不大,几万元到十几万元,但日积月累,省下的却是十分可观的很大一笔钱。

七、物料消耗控制

饭店的物料消耗的控制涵盖面相当广泛,可以说品类一应俱全。饭店对物料成本控制的基本原则:统一采购、统一保管、统一使用、落实到人。

(一) 采购

主要通过制定统一的采购制度、货比三家、经常性核价与比价、直接联系厂家、争取价格优惠、保证质量和用途对口等措施进行控制。

(二) 验收、库存与领料发放

这一程序需要注意:购货前样品由使用者确认,但使用者不允许直接参与谈生意;库房独立验收;降低库存。

对食品的收发抓好八个环节:采购、验收、储藏、发料、加工与切配、烹调、装盘、销售。

(三) 物料用品的有效使用

这里对有效作一界定:一个是以客人满意为准则,另一个是没有浪费和偷盗(包括顺手牵羊)。要做到这二条,必须制定以下几点规章制度:(1)制定使用标准;(2)制定考核标准;(3)建立检查制度;(4)建立个人责任制。

(四) 鼓励并落实基层的节约措施

饭店应制定各项成本费用控制的目标、措施及考核办法。对工作中的好现象和薄弱环节及时进行鼓励或整改,加大成本费用控制工作的广度和深度。

(五) 加强基层各部门的维修保养技能的培训

八、饭店整体上的低成本战略措施

(一) 加强思想教育

随着时代的变化,如今成本控制的观念已不是仅提出“节约为光荣、浪费为耻辱”道德口号所能奏效的。对饭店而言,这是

必须做到的一种责任。加强思想教育与养成节俭风气的区别在于:先有责任、后有道德;先负激励(罚),后正激励(奖);先有制度与标准,后有好人好事好思想。这也是我国企业与外资企业的根本差别。

(二) 组织建设

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇二

，我国国有饭店业在经营管理方面与外资酒店还有一定的差距。本文对中外饭店企业的财务管理进行了具体详尽的比较分析，并根据我国的具体国情提出了一些对策与建议，旨在能够使我国饭店业同国际接轨，在比较中吸取经验，走出一条适合我国饭店业的道路。财务管理在饭店管理中举足轻重。在西方发达国家，财务工作在其发展和运作中，通过反复的磨合和运转已形成了一套比较完整的、严谨的、合理的体系。并经实践证明切合实际，行之有效。本文主要从饭店的财务组织结构设置、财务调控管理手段和财务报表种类等三方面做了比较分析。

一、财务组织结构设置比较

1. 国外大饭店设立成本总监职位，国内饭店财务一般不设立成本总监。成本总监这个职位是很重要的，它直属财务总监领导，对于整个饭店的成本控制，毛利率的调整，成本核算，合理库存量的调整等，能起到决定性作用。成本总监又负责管理食品控制员，饮料、烟酒控制员，物料用品控制员。使他们对自己分管的项目各司其职，各负其责，形成层层把关，以利于酒店总成本的控制。

2. 国外饭店中，一般不单独设立采购部，只设置采购，并将其直接隶属财务部。这样做的好处有：其一有利于成本控制。成本总监可以随时掌握采购情况，任何物品的采购，都应经

成本总监的审核批准，避免盲目采购现象的发生。其二，有利于调整成本率的上升。成本总监负责监督，任何高报价，吃回扣的行为都会受到制裁。因为成本总监手中有一张“酒店市场价格表”，表中详细记载各种食品、蔬菜、肉类、调料等物品的最高价格和最低价格，而且还有市场调研价格对比栏目，每月至少进行两次市场调研，以调节价格表，便于控制掌握，防止失控现象的发生。其三，避免因部门分散，互相扯皮的情况发生。如采购的食品、物品积压过多，造成库存、保养成本上升，占用流动资金，如因食品腐败变质还会带来更大的浪费。当然，采购不及时，也会酒店的效益和声誉。以上分析可以看出财务部设成本总监很有必要。

3. 国外的饭店建立了有效的内部控制系统，设置收入稽核员岗位和夜审监督员岗位，这在国内酒店是不常见的。许多饭店的客人住宿期间用现金埋单或购买其他商品，虽然使用信用卡的客人越来越多，但每天仍有大量现金交易，而且饭店业许多岗位属于非技术熟练型工作，工资较低，地位也较低，员工的流动性较大，因此饭店业较容易“遭窃”。内部控制系统有助于保护饭店的资产，保证其记录准确可靠，提高业务经营效率及促进管理政策落实。一座规模较大的涉外饭店，其营业部门很多，营业收入也很高。这就要求收入稽核员每天必须仔细审核各个部门的营业收入是否如实上缴，有无遗漏现象？对于夜审送达的各种报表是否真实可靠？要逐笔审查核对。同时还要审核各种原始单据和报表的一致性，各种审批手续是否符合程序，有无不符合程序的情况。夜审监督员，长期从事夜班工作，专门负责审计汇总当日的营业收入情况，根据各收银点上交来的营业报表和各种凭证单据进行审核，确认无误后，编制当日的营业收入报表，对于有收银机系统和机系统的，还要负责机器的清整和回零工作，以便于第二天正常营业运转。

我国国内有些饭店不进行夜审工作，只设立日审核算员，负责前一天的营业收入汇总工作，已不能适应经营管理的需要。需要在机构设置上，遵循化、规范化、市场化的要求，不断

改进。当然，饭店的管理部门还需要考虑内部控制的成本与效益。一项完善的制度应既能保证资产的安全性又应该比较实用。

二、财务调控管理手段比较

国外的饭店有一套完整的调控体系。因为没有严格的监控管理，就不会有良好的财务状况，也就谈不上搞好整个饭店的经营与管理。所以，国外的饭店财务总监不仅介入各个部门的事务，有时甚至超过总经理权限，监管饭店的财务工作。因此，化的饭店要有一名出色的财务总监，才能强化财务调控管理。国内饭店的财务管理一般侧重于核算管理，而忽视了财务的调控管理。例如，有的财务经理常常是总经理签字同意的就全力办理，很少考虑正确与否。一个人的精力能力有限，不可能每个决策都正确，必须有相关部门当好参谋，为领导提供决策的依据。所以一张采购单，必须先经过部门经理、成本总监、财务总监审核签字后总经理才能最后签发，缺一不可，以避免决策中失误的发生。而国外饭店强调财务工作的重点不仅仅是的核算，更重要的是财务的控制作用。对食品、物品的进货价格进行严格控制，成本总监需搞好经常性市场调研，没有成本总监的批准不准随意采购，不象国内有些饭店，仅是“生米煮成熟饭”后的核算工作。

从上面的中可以看出，目前我国饭店的财务管理水平还处在比较低的水平，饭店的财务部机构设置还不够完善，还没有从粗放型经济体制中转变过来。所以容易造成财务上的混乱，不利于成本的控制和掌握。

三、财务报表比较

财务报表既要为外部使用者（债权人、所有者等）使用，使它们成为投资者投资决策的依据；同时也为内部使用者（管理部门）进行预测、决策等日常经营管理活动提供依据。国际上饭店的会计报表门类齐全，详细明了，具体科学。除资

产负债表、利润表和现金流量表等会计报表外，还有以下一些报表，使会计管理工作更加细致具体，我国饭店也应该根据需要，采用其中的一些报表，克服以前大出大进的粗线条管理，防止漏洞的出现，使我们的会计管理工作各个环节能环环相连，做到以经济主体运行的有序性来应对市场经济环境的非确定性。

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇三

2、人员配置3人：

售货员2人，工资1000元/月，每天工作12小时(含1小时用餐时间)，轮体制（上班一天休息一天）

收银员一人，由财务部调配

二、商场营业时间

9∶00am——21∶00

三、商场设备与辅助设施

四、商场增加设备成本预算

五、经营项目

1、自营项目：

（1）日用百货类(品牌)：电池、牙膏、洗发水、剃须刀等

（2）香烟：中华、南京、三五等

2、招商项目：

(1) 常州土特产类（礼品装）：特色食品，茶

(2) 中外名酒类（礼品装）：茅台、五粮液、人头马x0□红酒等

附件：酒店商场售卖品种

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇四

2. 项目介绍（描述符合你的优势和意愿的零售商店模式，包括店铺的店名、店铺业态、店内主要产品等。它有什么独特之处？你的商店将向消费者提供什么？）

二、店铺选址（店铺的位置在哪里？为何这样选址？）

三、竞争分析（相关的竞争对手有哪些？他们的经营状况如何？他们有何优势劣？）

四、目标市场分析（你的目标市场是哪些消费者？他们有哪些需求特征和人口统计特征？目标市场的规模有多大？未来又会如何发展）

六、组织设计1. 组织结构

2. 团队成员岗位描述和要求

七、经营目标（包括短期目标、中期目标和长期目标及达成的方式，如：多久达到损益平衡？多久要开始获利？或是有无扩增的计划。）

八、财务计划

1. 资金需求与使用计划（开业和维持第一年的运营需要多少资金？它们分别用在哪里？）

2. 融资计划（预计开店的资金来源，是一个人独资，还是和朋友合伙？如果合伙，每个合伙人的出资比例？同时还要考虑到现金、银行贷款的比例或运用，这关系到未来开店后的利润分配。）

3. 现金流预测与损益预估表（规划头两年的每月现金流量和损益表，第一年应该达到多少销售额？如果没有达到，你将采取什么措施。）

九、风险评估（经营的过程中会遇到哪些风险？该如何避免与应对？）

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇五

县教育局党组书记述职报告范文

姓名：_____

单位：_____

日期：_____年_____月_____日

县教育局党组书记述职报告范文

尊敬的各位主任，各位委员：

一、认真学习做好表率，依法履行代表职责当好人大代表，履行代表职责，首要的是要加强政治理论、法律法规、政策和业务的学习。我当选为市人大代表后，重点学习了三个代表重要思想和^v^会议精神，认真学习了宪法、地方组织法、

代表法、教育法等法律知识，努力提高政治素质和业务水平。树立了正确的世界观、人生观和价值观，树立了正确的权力观和义务观，增强了代表履职意识、依法行政意识和公仆意识，不断加强自身建设。始终坚持四项基本原则，认真宣传和贯彻党的路线、方针、政策，模范遵守和执行法律、法规和市、县人大及其常委会的决议、决定，扎扎实实履行代表职责，积极做好本职工作，坚持把党的路线、方针、政策落到实处。参加^v^会议、审议各项报告和议案、反映人民群众的意愿和要求，是依法行使人大代表各项职权的基本要求。按照这一要求，我每年都按时出席市^v^县^v^列席^v^会会议，在会议期间认真审议各项工作报告，积极反映社情民意；坚持少在办公室坐一分钟，多到基层跑一小时，积极参加市县人大代表小组的活动。通过参加各项活动，我进一步强化了服从中心、服从大局、服务经济、服务百姓的意识。积极提出议案及建议，反映人民群众的意见和呼声，是人大代表履行职责、为民代言的重要手段。我向一府两院及有关部门共提出议案、建议件。与此同时，充分利用视察、评议、执法检查 and 出席市、县人代会的机会，对这些议案、建议进行跟踪督办，争取群众反映的问题尽快得到解决，赢得了广大人民群众赞誉。平时广泛听取群众意见，收集和掌握第一手材料，积极在人代会上提出议案和建议。在市、县人代会上，我与其他代表一起共提出议案和建议12件，大多数被市、县政府及有关部门采纳。撰写的《关于信访工作属地管理的思考》、《关于秸秆禁烧的思考》和《关于加强农村宅基地管理的思考》等理论文章，分别被新闻单位刊登，并引起上级领导的高度重视和社会的广泛关注，在社会上引起了强烈的反响。

二、求真务实谋发展，干好本职出成效在认真履行好代表职责的同时，我积极做好本职工作。在常兴乡任职期间，采取各种得力措施，促进经济发展。

一是抓特色，调结构，推动经济上台阶。本人和班子成员依托资源优势，瞄准市场需求，积极调整产业结构，大力实施

林果、烟薯套种、优质水稻、畜牧四大工程。全乡发展烟薯套种面积多亩，新发展荣获全国十大优质稻米金奖的水晶三号粳稻面积1万余亩，种植美国黑李、日本甜柿、葡萄、桃、梨等优质果树3000多亩，新增花木花卉面积3000亩，牛、羊、猪等大牲畜存栏13万头（只），年实现畜牧业总产值8000多万元。夕阳牌南瓜、劲牛牌面粉、水晶三号粳稻被省确定为无公害农产品。

二是抓招商，增投入，激活发展动力。完善工作机制、创新招商方法，广泛开展以商招商、回归工程、轮岗招商、亲情招商，通过目标分解、动态管理、定期通报、考核奖惩，形成抓项目的强大合力。建成项目11个，引进县外资金亿元，安排剩余劳动力3000余人。招商引资不仅给乡域经济带来了新的生机和活力，还激发了在外务工人员回乡创业的激情。全乡先后有42名外出务工人员投资家乡希望小学建设，总投资达110多万元，兴建村办小学教学楼8所，整修校舍9所。

县教育局副局长年度考核述职报告

一、关于岗位职责履行情况

一是加强机关行政管理，为全局工作的正常运行提供后勤保障。一年来，文秘档案工作管理规范，印信保管无差错，上传下达及时、准确无误；车辆管理进一步加强，尽管数量少，但由于妥善安排、科学调度，基本保证了机关特别是领导用车，并争得上级业务主管部门的支持，对原有车辆进行了适度更换；全年机关车辆实现了安全运行。在强化机关行政管理的同时，狠抓了综合治理特别是学校安全工作xx年，先后组织开展了校舍安全、消防安全、食品卫生安全、交通安全、节假日值班值宿等多次专项检查和抽查。通过采取一系列措施，全系统安全工作取得了较好的效果，全年没有发生重大安全事故。

二是加大计划财务审计工作力度，为整个教育教学工作的顺

利进行提供经费保障。在财政资金困难、监管力度不断加大的情况下，资金运行取得了预期效果，保证了全系统和局机关必需的经费支出。内部审计工作进展顺利，除完成对各基层单位的常规审计任务外，还适时地开展了校长离任等专项审计工作，为强化财务管理奠定了基础。

三是着力抓好基础设施建设，进一步改善办学条件。农村危倒校舍改造成效显著。一年来，我们克服困难，执着争取，在大幅度压缩开工项目的不利形势下，终于争得上级同意，先后完成了工程项目的可研编制、计划规划、用地审批、图纸设计等各项前期准备工作。

四是重点解决装备工作中的突出问题，促进信息技术教育的快速发展。

进入新店的工作心得 餐饮新店筹备采购工作计划篇六

茶餐厅是一种起源于香港地区的快餐饮文化，是西式餐饮的中国化。我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品优势和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势。我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势。我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势。本项目管理团队成员均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四：意识优势。本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。优势五：个性优势。本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

具体人员分配

张春霞女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。彭宝萍女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

王宇轩男，销售。主要负责河源大道实体店内的销售工作及 related 服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务

态度。

张翰林男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力。

茶餐厅属于餐饮业经营范畴，但又与文化娱乐业息息相关。茶餐厅不同于纯酒店类餐饮业，而是注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者提供一个营造和谐气氛的手段和保证。河源大道上，餐饮业以大学城的学生和附近白领为目标群体，而休闲时间的放松，现在我们正是提供了一个吃与玩结合的场所，能给消费者提供一个轻松舒适的环境。开办初期，目标群体主要会是认识的同学或朋友，并因“新”而吸引一群消费群体。

1、营销机构和营销队伍

营销队伍分为两部分，除了自己本身进行相关的营销活动外，还会聘请外部人员进行市场推广中的相关宣传活动。