

# 2023年火锅店每日工作计划 个人每周工作计划(汇总10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇一

- 1、市场分析,根据市场容量和个人能力,客观、科学的制定出销售任务。暂订任务:销售额100万元。
- 2、适时作出工作计划,并定期与业务相关人员会议沟通,确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理,对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位,区分大客户与一般客户,分别对待,加强对大客户的沟通与合作,用相同的时间赢取最大的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识,新产品,为客户带来实用的资讯,更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商,以备工程商需要时能及时作好项目配合,并可以和同行分享行业人脉和项目信息,达到多赢。
- 6、先友后单,与客户发展良好的友谊,处处为客户着想,把客户当成自己的好朋友,达到思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗,答应客户的承诺要及时兑现,讲诚信不仅是经商之本,也是为人之本。

8、努力保持—x的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇二

火锅店厨房各部门职能与各岗位职责

一) 岗位职称：行政总厨

报告上级：总经理或副总经理

督导下级：厨房全体员工

同相关部门联系：销售部、财务部、工程部、人事部、餐厅部、采购部

素质要求：

(1) 文化程度：具有普通院校大专以上或同等学历。

(2) 专业知识：具有餐饮专业知识，通晓烹调学、食品营养卫生学，熟知餐饮相关的法律法规和制度，且具有计划、监督、营销、人事、服务、工资、食品成本控制、保养和卫生的相关知识。

(3) 任职经验：有5——厨房管理工作经验，知晓食品加工全部过程。

(4) 其它要求：懂得厨房的布局、规划、前期工程设计，具有较强的管理能力、社会活动能力、领导能力、协调能力、业务开拓能力、计算机应用能力、实际工作能力及严谨的工作态度和高度的责任感。

主要职责：

(1) 制定本部各项规章制度，健全完善内部管理。

(2) 制定年度、月度的营业计划，领导全体员工完成各项工作任务 and 经营指标。

(3) 分析年度、月度经营状况，严抓成本，推广食品销售，根据季节性市场变化制定促销计划，编制菜单。

(4) 控制食品标准，正确掌握毛利率，加强物料管理，降低费用，增加赢利率。

(5) 抓好食品卫生和安全生产工作，贯彻执行餐饮各项卫生制度，加强消防培训，提高员工卫生、消防安全意识，确保各部位的安全。

(6) 积极联系各部门，配合各部工作，督导员工养成互帮互助的作风，为店的整体建设做出贡献。

注意事项（补充说明履行本岗位职责需注意的问题）：

止意外事故发生。

(2) 抓好员工队伍的整体建设，熟练掌握员工的思想状况，工作表现及业务水平，加强员工职业道德教育持之以恒的培训、考核和选拔人才，组织各种活动，激发员工的工作积极性，加强集体凝聚力。

评估标准：

(1) 各项规章制度与内部管理完善。

(3) 食品成本控制得力，毛利控制在正常范围。

(4) 与季节市场变化相匹配的促销计划为酒楼赢得利润。

(5) 确保食品卫生和安全生产。

(6) 员工队伍建设取得显著成效，经过培训选拔人才，提高战斗力。

(7) 年度与月度经营分析切合实际，并对以后工作提供决策依据。

(二) 岗位职称：楼面总厨

报告上级：行政总厨

督导下级：各岗位主管

同相关部门联系：餐厅部、采购部、财务部、销售部

素质要求：

(1) 文化程度：高等院校烹调专业毕业。

(3) 任职经验：具有3年以上厨房管理工作经验。

(4) 其它要求：

无私、心想集体、不计个人。

主要职责：

(5) 健全食品质量检查制度和食品质量事故的奖惩制度，视其责任大小及损失程度做出处理及整改。

(6) 每周二与采购部门有关人员一起巡视市场，了解市场原料价格情况，发掘新产品，不断开发新潮菜点，使酒楼菜点满足消费者的需求。

(8) 配合行政总厨，完善内部管理，配合各部门提供一流的饭菜，做好设备物料的保养，具有高度的生产安全意识，防范意识。

注意事项（补充说明履行本岗位职责需注意的问题）：

(1) 熟知各种原料的产地、性质、加工烹制方法，全面掌握菜品的生产工艺，而且有技术创新能力。

(2) 对厨房设备设施的安全性，正确操作方法全面了解，发生事故能正确及时无误的处理、解决。

评估标准：

(1) 能及时发现工作流程及员工思想上的问题并果断采取措施，防止问题的扩大，避免造成不良影响。

(2) 严把原料验收与出品质量关，发现问题及时解决。

(3) 合理控制原料成本。

(4) 不断开发新菜点。

(5) 内部管理完善。

(6) 设备保养得当，能够保证安全生产。

(三) 岗位职称：主管

报告上级：楼面总厨

督导下级：厨师及厨工

同相关部门联系：餐厅部、采购部、工程部

## 素质要求：

- (1) 文化程度：中等专业技术学校烹饪专业或同等学历。
- (2) 专业知识：接受过餐饮烹调的专业培训，懂得成本核算，物料管理。
- (3) 任职经验：有一定的厨房管理工作经验。
- (4) 其它要求：

a□熟知餐饮业的各项法规及部门各项规章制度；

b□有高度的主人翁责任感和严谨的工作态度、良好的人际关系□ c□有一定的组织能力、坦荡的胸怀，对人对事公正无私，不计个人利益。

## 主要职责：

- (1) 听从上级的督导，完成交付的各项工作任务。做好员工的思想工作；
- (2) 负责所辖范围的日常管理工作及全面性的技术指导；
- (6) 配合厨师长做好验收及检查各部位的原料储存情况；
- (8) 掌握食品储存质量、数量情况，协助有关部门的盘点工作。

注意事项（补充说明履行本岗位职责需注意的问题）：

- (1) 能正确熟练的操作设备、设施，并知地点，并能合理保养、简单维修。

(2) 严格执行卫生制度，安全条例，下班前严查水、电、油、气的关闭是否安全。

评估标准：

(1) 岗位人员调配合理，能够做到人尽其才，员工思想稳定。

(2) 见习生的岗位技术培训效果显著，达到岗位考核标准要求。

(3) 能够及时掌握宾客对菜品的反馈信息，并果断采取措施，提高菜品质量。

(4) 每日原料清点、销售记录、申请购货、原料领取等各单据填写认真，无遗漏。

(5) 对各部位原料储存的质量、数量等了如指掌。

(四) 岗位职称：后锅

报告上级：主管

督导下级：打荷、砧板厨师

同相关部门联系：餐厅部、采购部

素质要求：

(1) 文化程度：中专或高中以上学历。

(2) 专业知识：受过餐饮专业培训，精通一种菜系的制作工艺。

(3) 任职经验：受过烹饪专业训练，并具有业务创新能力。

(4) 其它要求:

a熟知餐饮业卫生法规。

b具有较高的职业道德水准、吃苦耐劳，能与同事和平共处，具有较强的敬业精神。

## 火锅店各岗位职责

经营一家火锅店需要招聘各个岗位的工作人员，每个岗位都有自己的工作和责任，为了让火锅店正常运行，必须明确每个岗位的职责。下面就从火锅店管理人员，基层员工，和厨师三类分别介绍各岗位人员的职责。

(1) 认真贯彻火锅店经理的意图，积极落实各个时期的工作任务

和日常运转工作。

(2) 具有为火锅店多做贡献的精神，不断提高管理，业务上精益求精。

求精。

(4) 对下属员工进行定期业务培训，不断提高员工的业务素质和服务技巧，掌握员工的思想动态。

服务技巧，掌握员工的思想动态。

(5) 热情待客，态度谦和，妥善处理客人投诉，不断改进服务质量

量，加强现场督导，营业时间坚持在一线指挥，及时发现和



纠正服务中产生的问题。与客人建立良好的关系，并将客人对食品的意见转告厨师，以改进工作。

(6) 严格管理本火锅店的设备、物资、用具等，做到账物相符，保持规定的完好率。

(7) 抓好餐具、用具的清洁卫生，保持火锅店的环境卫生。

(8) 做好火锅店安全和防火工作。

辅导，搞好现场培训，并带领属下员工严格按操作规范进行接待，遇有重要客人要亲自服务。

(3) 熟悉菜牌、酒水牌，熟记每天供应的品种。

(4) 抓好员工纪律、服务态度，了解员工思想情绪、业务技术水

平和思想作风。

(6) 开餐前检查餐台摆设、台椅定位情况、餐前准备，开餐后检

查服务员的站位，收餐后检查上柜内餐具备放情况。

(7) 当值领班检查厅、门、电开关、空调开关、音响情况，做好

安全和节电工作。

### 3、火锅店经理岗位职责

(1) 负责制定火锅店年度、月度的营业预算，分析和报告年

度、月度的经营情况。

(2) 推广餐饮销售，根据市场情况和不同时期的需要，制订促销

计划。

(3) 负责定制服务标准和操作规程。检查管理人员的工作和服务

人员的服务态度以及服务规程、规章制度的执行情况，发现问题及时纠正和处理。

加利润。

(5) 制定服务技巧及烹饪技术培训和考核制度，定期与厨师

长研究新菜点，推出新食谱，并针对性地组织服务人员和厨师外出学习。

(6) 熟悉和掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平，注意培

训、考核和选拔人才，经过组织员工活动，激发员工的工作积极性。

(7) 抓好设施设备的维护保养工作，使用之处于完好状态，而且

加强日常的管理，防止事故发生。

火教育，确保火锅店，厨房，库房的安全。

(9) 负责核查审批本部门使用的物资用品。

(10) 负责制定各项经营、管理的新计划和新措施。

(1) 执行财务及火锅店经理的工作指令，向其负责并报告工作。

(2) 熟练掌握各种经营品种的价格，准确开列发票账单。

(4) 保管好账单、发票，并按规定使用、登记。

(5) 熟悉掌握收款机的操作技术，熟悉收款业务知识和服务规范。

(6) 熟悉火锅店优惠卡、优惠券、咖啡卷、套餐卷的使用规定、消费项目（烟、酒等除外）可打折范围和领导批免权限。

(7) 每天核对备用周转金，不得随意挪用，借给她人；对每天收

入的现金必须做到日结日清，“长缴短补”，不得“以长补短”，发现长短款必须及时查明原因，及时向财务汇报。

(8) 完成当班营业日报，财务报表。

(9) 当班结束后，认真签阅交接班登记簿，及时交接当日营业款

项、当班报表、账单，明确当天应处理的业务。

(1) 服从领班安排，做好开餐准备工作。

(2) 开餐后，按服务程序与标准为客人提供优质服务，点菜、

上

菜、派菜、酒水服务，结账。准确了解每日供应菜式，与传菜组密切配合。

(3) 关心特殊客人及儿童，按其相应的标准提供服务。

(4) 尽量帮助客人解决就餐过程中的各类问题，必要时将客人问

题和投诉及时反映给领班，寻求解决办法。

(5) 客人用餐完毕，要征询客人意见，做好记录并向上级反映。 ， 3、火锅店传菜员岗位职责

(1) 负责开餐前的传菜准备工作，并协助值台服务员布置火锅店

和餐桌、摆台及补充各种物品做好全面准备。

(2) 负责将厨房烹制好的菜肴食品准确及时地传送给火锅店值

台服务员。

(3) 负责将值台服务员开出的并经收款员盖章的饭菜订单传

送到厨房内堂口。

(4) 严格把好饭菜食品质量关，对不符合质量标准的菜点有权拒

绝传送。

(5) 严格执行传送菜点服务规范，确保其准确迅速。

(6) 与值台服务员和厨房内堂保持良好的联系，搞好前厅和厨房的关系。

(7) 负责协助值台服务员做好客人就餐后的清洁整理工作。

(8) 负责传菜用具的清洁卫生工作。

(9) 积极参加各种业务培训，提高服务水平，完成上级交

的其她任务。

## 1、火锅店厨师长岗位职责

### 中餐厅厨房岗位责任 1、总厨的职责

1. 1负责出品部门的全面工作，抓好职工的政治思想，做好劳动力调配，对下属员工做到心中有数，每天定时到各生产部门巡视检查食品质量，密切联系各大厨，发现问题及时解决。听取宾客的意见，经常和餐厅保持联系，不断改进出品部的食品质量。

1. 2负责组织和指挥烹饪工作，检查各种大型和重要的宴会的货源，以及技术力量的安排。控制食品质量和采购货源的请购计划，掌握各部门的成本核算。

1. 3定期个性菜牌及推出新菜式，坚持先试菜后出售的原则，建立菜式品种档案。

1. 4每周召开各生产部门正、副大厨有关食品的专题会议，听取各部门大厨的汇报，传达部务会议有关食品质量的精神，

根据所收集的意见及时提出整改方法。

1. 5健全食品质量的检查制度和食品质量事故的扣罚制度，视其责任大小及损失作出处理及整改。

1. 6每周与供应采购部有关人员一块巡视市场，了解市场价格行情，发掘新鲜食品原料。

1. 7不断研究新菜式，试用新的餐饮原料及配料，使本餐的出品能走在市场的前列。

2. 1配合总厨抓好管理工作。做好劳动力的调配及生产安排工作。2. 2负责本部门的日常工作和全面技术管理，食品质量检查和监督，并负责指挥出品现场。

2. 3严格按照出菜的程序上菜，对每一个食品进行目测或试味，合符标准的食品才可出售。对不合标准的食品作技术处理或重做。2. 4控制食物成本，合理使用各种原材料。

2. 5认真做好各项出品记录，建立客人投诉档案。

2. 6经常与餐厅方面保持密切的联系，听取宾客的意见，不断改进工作，满足客人的需求。

2. 7严格执行卫生管理制度，注重设备的维修保养及安全、防火工作。

2. 8做好进度工作和总结，每年物资领用计划。3、采购员的职责

3. 1上班清理好办公台上的用品，注意自身的仪容。

3. 2接待来访业务单位要热情有礼，讲话注意分寸，保守企业秘密，签定合同一定取得经理及总经办同意。

3. 3经常到前台和仓库了解商品销售情况，以销定购。积极组织适销对路的货源，防止盲目进货，尽量避免积压商品，提高资金周转率。

3. 4 协助经理积极介绍商品，开展商品的调拨工作，如有积压商品，要主动多推销，尽量避免损耗霉变，减少商品损失。

3. 5 要勤跑、勤联系，多到其它地方了解商品行情及经营方法。每次外出联系业务要作好记录，回来须整理好当天的来往单据，及时把购货的数量、单价及市场上的零售价提供给总经办。

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇三

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，

市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

## 二、工作规划

### 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

### 2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

### 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱



我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

#### 4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的10年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

#### 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在06年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

#### 6、团队建设、团队管理、团队培训

### 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇四

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全

程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持xxx的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

## **火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇五**

1. 维护前厅整体形象，安排保洁对大厅内外玻璃擦拭清扫，(需要田经理配合，周二开始)。
2. 前台更衣柜跟进，本周到位。更衣柜到位后将更衣室整体

规范化，制定卫生管理制度并落实(更衣柜到位后，进行卫生监督检查，每天如此)。

3、前台仪容仪表规范化，要求工装、头花工鞋规范化、化淡妆(周二开始发夏装)。

4、强化对客服务语言规范化、简练化、业务培训加强业务熟练度。

5、培训前台积极与各部门配合，减少摩擦，做好与各部门中转调度工作(中层管理对员工进行培训，各部门加强沟通)。

6、做好前台销售计划，将前台销售知识，贯彻下去，落实到每个人(将之前所定销售技巧贯彻执行每天督促检测)。

7、账务跟进，配合财务将团购账务结算!股东签单账务、结算流程更加规范化!

8、出租车提成跟进。

9、周四增加前台新规章制度，规定制定后报徐店审批。

10、周例会再次进行突发事件案例处理培训。

## 二、销售部:

1、当月营业额任务为\_\_万，截止\_\_号目前仅完成当月任务\_\_%□x万x千元。

2、与销售部经理共同制定本周销售计划，销售量。

3、宣传单页已经发完，需要印发单页，印发销售名片。

4、网络销售再次跟进，协商团购价格。

5、原有客户进行电话拜访每天下午15：00至16：00。

6、销售部提成核算、及提成标准、报销规定落实(需要徐店指导)。

### 三、安防部

1、增加保安对消防认识，本周开始每天对消防器材巡查检验。(逐步完善、预计六月份消防安全整体培训)

2、加强保安安防意识、夜间巡查楼层，停车场，有异常情况即可汇报。(加强培训，不能间断)

3、停车场卫生。(下月1号开始统一清理，因本周只有两名保安都是夜班，停车场光线不足)

4、本周停车场画停车线。(工程部、保安部合作)需要徐店指导(预计周四)

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇六

1、按公司流程请求操纵堆栈任务；

2、按推销定单实时收货、送检、记卡、进帐；

3、按消费部领料方案、领料单实时发货、记卡、进帐；

4、按流程请求当天进完当天的帐；

5、按流程请求月尾清点，查清盘盈盘亏缘由，改正过错，打印报表。

1、收货(点数、过称、指点卸货、签送货单，开进仓单、记标识卡)；

2、送检(对于原资料仓须报送查验，由查验员查验及格否，分歧格退货，及格才进仓)

3、保存(做好防火、防水，品质、日清点)

5、记账

(1) 对于当日发作的收货、出货进电脑账，打印进仓单、出仓单；

(2) 收货输出送货单元称号、数目、规格、日期等；

(3) 出货写明出货单元称号、数目、规格、日期等；

(4) 日清点时，留意账、物、卡的数目须坚持分歧。

6、月清点

(2) 月度堆栈报表(清点后没有患上再发作进货、出货，打印报表交财政部分)

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇七

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经

营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销。营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型。我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇八

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史（成长史、以往的失败案例和成功经验），公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议；对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题；保证

公司的运营畅通。

收集公司各类合同文本（包括劳动合同，业务合同等）。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定；协助制定标准的合同文本。

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

针对公司的劳资问题，结合公司的实际劳资纠纷，委派我所资深劳动法专业律师，深入剖析相关法律；指导公司相关人员掌握签订劳动合同的相关技巧。

通过对公司总体架构运行情况的熟悉，找出其中的弊端，寻求完善的方案，充分调动公司各单元的活力；补充完善公司的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求公司效益化。

对顾问单位的一线工作人员进行免费的业务法律培训，针对公司不同的情况委派相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担纲，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

针对公司在税收交纳、代扣代缴过程中遇到的问题，指派我所税法方面的专业律师，为公司讲解、透析如何合法纳税，如何限度地取得税收优惠，达到合法节税的目的。

回顾整年度的服务情况，由顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；同时就顾问单位的现状提出专业的整体评估报告。与顾问单位协商制订下年度的服务计划，签订下年度法律顾问的续约合同。



## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇九

- 2、对下属员工时行定期业务培训，不断提高员工业务素质和服务技巧；
- 3、热情待客，态度谦和，妥善处理客人投诉，不断改善服务质量，加强现场督导，营业时间坚持在一线指挥，及时发现和纠正服务中产生的问题。与客人建立良好的关系，并将客人对食品的意见转告厨师，以改进工作。
- 4、严格管理本火锅店的设备、物资、用具等，做到账物相符，保持规定的完好率。
- 5、抓好餐具、用具的清洁卫生，保持火锅店的环境卫生。
- 6、做好火锅店安全和防火工作，做好工作日志，搞好交接班工作，做好工作计划和工作总结。

## 火锅店每日工作计划 个人每周工作计划篇十

- 1、整理业户拖欠管理费的准确数据，本周四组织六月份第二次铜鼓银行划扣管理费。
- 2、全面检查电梯桥厢操作键上方是否张贴电梯安全使用管理规定，如有脱落，及时张贴。
- 3、组织部门员工认真学习“微笑在z□服务显新貌”的文明礼貌月的活动内容，阻止部门员工进行服务礼仪方面知识的培训。
- 4、尽快整理尚未收楼而发生水费金额单元的准确数据，及时办理报销手续。
- 5、加强园区楼层与空置房的巡查，及时发现问题，及时解决

6、整理一份装修业主缴纳装修淤泥清运费的准确房号，向保安部与环境卫生各移交一份，同时加强装修单元淤泥清运情况的监控。

工程维护部：

1、联系电梯公司及时修复明朗轩的客梯，恢复该客梯的正常安全运行。

2、全面检园区水景设备的的使用情况。

3、全面检查楼宇大堂闭门器与门襟系统的使用情况。

4、继续联系集团公司采购部购买闭门器，并组织安装载2、3号岗。

5、采用消防水管压的方式，检查园区2楼雨水管是否处在反灌的现象，如有出现，即时整改。

6、联系疏通公司，全面检查园区化粪池的使用情况，防止溢气，出现反灌的现象。