

最新新店筹备工作计划表 筹备工作计划(模板9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇一

3. 根据实际用人情况，草拟一份各部门主管级以上人员工资及福利待遇方案送饭店事务部审批。（因为这些职位是马上就要到职的）

6. 待饭店事务部把行政架构及主管级人员工资及福利待遇方案，二款合同书批准后就开始聘请总经理助理、财务部经理、前厅部经理、工程部经理、人力资源部主管、房务部经理、市场营销部经理，保安部经理可稍迟一些才入职，上述的职位均由总经理聘任，饭店事务部认可签合同而聘请的。

1. 财务部筹备办公室的设立；包括：

（1）办公台椅、必要的文件柜、保险柜、电脑设备等；

（2）会计、出纳的派任并到职（属于个别招聘）

3. 设计并印刷一些筹备期间在财务制度上需用的表格；

9. 制定本部门开业需用的物品采购清单及印刷品印刷清单；

12. 制定开业前各种费用报表（每月）；

18. 制定招聘部门主管级职位以下的员工的招聘计划（结合

整个饭店），包括：招聘时间、地点、招聘标准、招聘程序、初试、复试的试题、录取程序等。（特别审核招聘广告费、经办费等费用）

19. 实施员工的招聘、员工到职后展开系统的培训；
23. 确定开业后各样财务报表（分各部门）的格式及标准；
25. 制定整个开业前的用款计划，送饭店事务部审批。（可按月或按周
28. 计划、安排开业前采购的大量物品的储存地；
29. 制定开业后员工的正式劳动合同（与人力资源部在一起）；
30. 制定开业后饭店工资明细项目；
31. 对本部在培训的员工进行考核，检查培训效果；
36. 理顺、统筹好开业前采购之营运物品的验收、建帐、存储等工作；
39. 检查所有的营业执照、许可证及工商税务登记工作之完成情况；
40. 做好开业前各部门领取物品的出库、记帐；
42. 开业典礼的准备及确保饭店内各种收费价格的正确性。

1. 人力资源部办公室的设立包括：

a□办公用品及办公设备

b□秘书或文员的招聘及到职

2. 根据本会所的实际情况，制定本部门的组织架构图及人员编制；

a□印刷员工职位申请表

b□联系报纸或电台等作招聘广告

c□确定招工地点

d□联系并确定员工培训地点

e□编写招工程序分发至有关部门

16. 与饭店总经理、财务经理等研究确定员工的税收保险购买等问题；

17. 制定开业前、开业后人力资源部（包括员工培训）的费用预算；

18. 联系安排有关员工派外培训的一切事宜；

20. 按部门设立员工个人档案；

21. 编写人力资源部的操作手册。（分人事部、培训部）；

22. 人力资源部员工的培训；

23. 组织安排对培训先进行考核，达标者方能成为饭店的正式员工；

24. 组织、计划、指导对员工食堂的建立及运作。

1. 包括：办公用品及办公设备、秘书的招聘；

4. 制定出饭店筹备期间车辆的使用制度及控制政策与程序；
5. 制定出筹备期间前厅部的各项规章制度；
10. 确定开业后前台部各种报表的格式并提交总经理审阅；
11. 编写整理培训员工的培训资料及制定课程安排；
3. 与财务部确定本部门采购物品的样本（车队的车辆采购落实）；
5. 1对饭店电脑系统及磁卡锁系统进行如何使用之培训；
5. 2安排总机房人员进行国际话务培训；
7. 完成饭店开业后各种报表在电脑的建立；
8. 参与饭店各种房价的制定；
9. 员工进酒店现场，在本工作岗位进行模拟操作培训；
10. 员工进行本部门所属区域的卫生清洁工作；
11. 领取各种开业需用之器材、物品，并作好记录及储存妥善；
12. 酒店开业典礼的准备工作。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇二

餐饮服务是组成酒店必不可少的部分，营业部门是酒店的重要创收部门。在酒店各部门中，营业部员工集中，业务环节繁多，技术水平要求高，牵涉到知识面广；因此，加强营业部管理，对整个酒店的经营管理都有非常重要的意义；营业部主要负责餐厅产品销售和宴会服务工作，满足不同类型用

餐客人的物质和心理享受需要。

营业部开业前的准备工作，主要是建立部门运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。

具体包括：

营业部经理一般要提前2个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定营业部的管辖区域及营业部的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。饭店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，营业部管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

营业部管理范围较大，为综合利用所有设施，发挥最大的效能，员工餐厅由营业部统一管理。

要科学、合理地设计组织机构，营业部经理要综合考虑各种相关因素，如：酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

1. 酒店的建筑特点：采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系；例如，楼层通常需配置工作车，某些清洁设备的配置数量、收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等等。

2. 行业标准：最低产品标准是营业部经理们制定采购清单的主要依据。

3. 酒店的设计标准及目标市场定位：餐饮管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。如高档宴会的布置需要；婚宴市场的产品。

4. 行业发展趋势：餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识不能过于传统和保守；例如，餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

5. 其它情况：在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、酒店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

营业部经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对营业部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，营业部经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。营业部经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

运转手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，运转手册可包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

通常，营业部的员工招聘与培训，需由人力资源部和营业部共同负责。在员工招聘过程中，人力资源部根据酒店工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而营业部经理则负责把好录取关。

开业前培训是营业部开业前的一项主要任务，营业部经理需

从酒店的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员工，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果，工作计划《[工作总结]餐饮酒店的开业筹备工作计划》。

一般培训计划以倒计时的方式编定。员工一般要求两个月前到位，经过酒店整体的半个月军训后，由部门安排培训，餐饮培训的主要内容有：餐饮的基础理论知识；基本功练习；餐饮服务规范流程的训练；酒店主菜单培训；为培训团队的凝聚力，可在培训期间穿插一些团队合作的学习和训练等。培训结束，可组织一次大型的培训成果汇报会，也可从中发现一些优秀服务人员。

开业前，即开始建立餐饮档案，对日后的餐饮管理具有特别重要的意义。很多酒店的营业部就因在此期间忽视该项工作，而失去了收集大量第一手资料的机会。最好能与最初确定餐饮定位和功能划分的人进行一次沟通，领会他们对餐饮设计的意图。

酒店各部门的验收，一般由基建部、工程部、营业部等部门共同参加。营业部参与验收，能在很大程度上确保餐饮装潢的质量达到酒店所要求的标准。营业部在参与验收前，应根据酒店的情况设计一份餐饮验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训；验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

开业前垦荒卫生工作的成功与否，直接影响着对酒店成品的保护。在全店的`基建清洁工作中，酒店各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。营业部应在开业前与酒店最高管理层及相关负责部门，全面的清洁工作，共同确定各部门的基建清洁计划，然后由后勤部对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

营业部在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转；这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

制定营业部开业筹备计划，是保证部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，酒店通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。

营业部负责人到位后，与工程承包商联系，这是工程协调者或酒店经理的职责，但营业部经理必须建立这种沟通渠道，以便日后的联络。

- 1、参与选择制服的用料和式样。
- 2、了解餐饮的营业项目、餐位数等。
- 3、了解酒店等其它配套设施的配置。
- 4、熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。
- 5、了解有关的订单与现有财产的清单。
- 6、了解所有已经落实的订单，补充尚未落实的订单。
- 7、确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与总经理及相关部门商定开业前主要物品的贮存与控制方法，建立订货的验收、入库与查询的工作程序。
- 8、检查是否有必需的设备、服务设施被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。
- 9、确定组织结构、人员定编、运作模式。
- 10、确定餐饮经营的主菜系。

11、编印岗位职责说明书、工作流程、工作标准、管理制度、运转表格等。

12、落实员工招聘事宜。

1、按照酒店的设计要求，确定餐饮各区域的布置标准。

2、制定部门的物品库存等一系列的标准和制度。

3、制订部门工作钥匙的使用和管理计划。

4、制定营业部的卫生、安全管理制度。

5、制定清洁剂等化学药品的领发和使用程序。

6、制定餐饮设施、设备的检查、报修程

关家具、设备的数量和质量，做出确认和修改。

7、与财务总监一起准备一份详细的货物贮存与控制程序，以确保开业前各项开支的准确、可靠、合理。

8、继续实施员工培训计划，安排员工到长阳店实习。

1、与工程部经理一起全面核实厨房设备安装到位情况。

2、正式确定营业部的组织机构。

3、确定各区域的营业时间。

4、对所有餐位进行全面的统计。

5、根据工作和其它规格要求，制定出人员分配方案。

6、按清单与工程负责人一起验收，验收重点：装修、设备用

品的采购、人员的配置、卫生工作。

7、拟订餐饮消费的相关规定。

8、编制营业部基本情况表(应知应会)

9、着手准备餐饮的第一次清洁工作(招收专业人员或临时工)。

10、空调系统安装与调试。

11、电器.通信系统安装与调试。

1、全面清理餐饮区域，进入模拟营业状态。

2、厨房设备调试。

3、主菜单样品菜的标准工作。

4、准备模拟开业的筹备工作：确定模拟开业的时间，明确模拟开业的目的，召开部门会议，强调模拟开业的重要性。取得全员统一。5、制订宴请名单与计划、制订开业典礼方案。(正式开业)

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇三

1、心态的调整。来东路基四个半月的时间，我的心态有了很大的改变，因为责任和压力，我学会了忍耐，学会了坚强，学会了稳定自己的情绪，这对我来说是最大的收获。

2、服务技能的提高。在几个月的时间里，我抱着融入和虚心学习的态度，向店里每一个人学习，服务员、传菜员、阿姨、部长，从基本的操作流程、注意事项到专业的服务技能，在这里我也真心的感谢所有家人们对我的帮助和照顾。

3、人际交往能力的提升。通过与店内员工、顾客的交流及自

身的学习，我学到了更多人际交往的能力，根据场合说话，什么时候需要沉默倾听，我知道只要真心付出、用心服务，同事们会认可你，顾客也会信任你，成为你的朋友。

4、管理意识的提高。身为一个管理者要让自己融入角色去考虑问题，我开始去关注每天的营业额、人均消费，关注厨房和楼面的工作准备和安排，要有大局意识、责任意识和长远的眼光，才能得到员工们的认可和尊重。

5、各方面知识的吸收。每个人身上都有闪光点，在工作和生活中，我经常反省自己，不断的学他人之长，补自己之短，不断提高自己各方面的'知识储备。

1、根据员工需要及管理者的意见，我们在例会中不断加入一些娱乐身心、提高服务质量的环节，并跟踪补充、完善，不断提高例会的质量与效率，如：仪容仪表的检查、知识分享、跳舞锻炼、羽毛球、加入各种游戏、熟记考核菜品酒水的种类与价格等。

1、软件即提升员工服务水平的培训。一是三月份参加龙泉优质服务月的相关培训。二是内部培训，主要是例会中的及时培训，应对一些需要及时解决的问题和反复出现的问题。三是六月份的较系统的企业内部培训，这些培训都在不同程度上提高了我们员工的服务意识和技能，今后还应重视这种培训。

2、硬件即餐具的检查与跟踪。为保证服务品质，客用的餐具要保证完整，无破损，并保证客人需求，因此在工作中要加强对破损餐具的跟踪、及时处理和及时补充。

明确每个人的职责，责任到人，加强了员工的责任心，奖惩分明，使他们开始权衡责任与荣誉的分量，对于给公司做出节省成本、提高工作效率等贡献的员工，公司会及时给予鼓舞与奖励，对于因个人失误及不负责任给公司带来损失的，

公司也会通报批评，给予相应的惩罚，有奖有罚，才会调动员工积极性，提高他们的责任意识。

1、档案管理的规范。新员工入职三天内，必须提交入职表、身份证复印件、一寸照片，以便公司及时录入新员工档案，领取衣物、水杯及更衣柜钥匙填好新员工入职登记表，以便库房存档管理。

2、培训方式的改变。开始采用一对一的培训方式，责任到人，提高“师傅们”的责任心，同时也使“徒弟们”更加用心学习。

我始终相信，用心服务，客人会感觉得到。我每天都会带着一颗感恩的心去工作，去对待同事和客人，因为只有这样的微笑才是发自内心的，别人会感觉的到，所以短短几个月我就得到了很多老顾客的认可，同时一些新顾客也经常找我订餐，闲暇时和我谈论工作与生活，我觉得是他们丰富了我的人生，我应该感恩，是到家这个平台让我结识了这么多有缘的朋友和活泼可爱的同事，这是我最大的财富。

在整个上半年的工作中，我们的工作虽然有很大进步，但也存在很多问题与不足，主要有以下几方面，一是例会模式还不够完善、系统；二是没有书面上明确的奖惩机制；三是新员工培训没有严格的标准和要求；四是管理人员之间沟通不足，交接工作不够顺畅；五是服务细节上的工作还需加强。

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水平。

和所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加强制度建设，提高管理水平。

和所有管理人员一起整理出系统的公司规章制度，应用到新

店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高公司的营业额和员工的薪酬待遇。

4、旺季来临，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期组织管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，统一管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成领导安排的其他工作。

1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。

2、建立系统的奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公平。

3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。

4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。

5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。

6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇四

一：运营规划

1、店铺的上线及基本管理

- 1) 确定店铺的整体风格,做好各个区域各个商品的美工工作。
- 2) 细化买家须知内容,尽量做到顾客可以自主购物。
- 3) 美工负责将待售产品的图片做好处理,编辑配置好相关的文案说明。
- 4) 编辑好各个产品的标题,宝贝描述后,核实价格及库存信息后,全部上架。

2、营销主体

- 1) 首先确定 3-5 款主打产品,以后历次活动优先考虑这几款产品的报名,以此吸引客户,做好关联销售。
- 2) 配合京东的新店铺的推广活动,做好庆开店营销活动,全场折扣,设置后 vip 折扣价格。
- 3) 设置京挑客,精准通快车等活动,以此引进流量。
- 4) 不定期经常性的进行小促销,在节假日可以进行相应活动的大促销

3、配送及仓库管理

- 1) 仓库管理人员就及时核对库存信息,和编辑保持沟通,避免店铺出售状态的产品实际无货情况的出现,缺货产品及时下架。

不超过 48 小时;如果遇到缺货或其他问题不能及时发货的,

及时通知客服, 联系客户沟通, 做好换货或退款事宜, 极力避免缺货没有及时和客户沟通导致客户严重不满的情况的出现。

二：阶段运营

第 1 阶段:店铺开张期 1) 打造品牌形象(从店铺装修、品牌介绍及殊荣、设计理念、顾客需求上着手, 给消费者留下一个深刻的印象)2) 制定独特且适合产品的营销方式, 培养顾客粘性 3) 制定会员管理机制, 培养会员的消费习惯 4) 根据每个季度的 sku 数进行全年的销售目标分解, 目标分解至每季度材质每个类目的数量配比以及金额配比;主推款、促销款, 与当季的 sku 数配比;pv 、 uv 、转化率、客单价目标分解;广告投入与其他活动资源的配比。

5) 基础人员的学习及培训(目前主要针对客服及仓储物流)6) 利用软件记录每天商城的各项数据并进行分析(此项工作须长期持久)(如 uv 、 pv 、转化率、跳失率等)

第 2 阶段:店铺成长期。

1□

1) 制定周期性的推广计划, 分阶段的完成目标并分解指标

6) 根据工作情况, 适当扩充团队成员(增加专职推广、文案策划、数据分析、客服美工等)

三：运营技巧

1、创意拍摄和图片处理

3、京东平台基础排名规则优化

优化宝贝描述关键词、上下架时间、橱窗位推荐等 4、关联

销售优化

每件单品按照质地、颜色、相关搭配、穿着场合、其他同类产品等属性关联 10 件以上。

2□

其他产品, 以提升其他关联产品的购买 5、商城装修、优化

8、套餐优化

四：推广营销 1、促销方式

3、数据分析

推广方式分为付费和免费的, 站内和站外, 不管任何推广, 一定要清楚为什么去做这个推广, 做的目的是什么, 并预估 roi, 为了这个目的去做并去达到这个目的。站内推广: 京东联盟, 京东快车, 京东团购, 京东秒杀, 京东闪购。

活动: 上新日、会员日 五: 售后服务

1、委任有经验的, 沟通能力强的客服担任售后工作。同时细化各种售后问题, 作为应对方案, 比如安抚客户的不满情绪; 不同情况对客户的损失如何补偿; 快递丢件如何索赔, 如何追件; 其他相关售后问题的。

2、遭遇到竞争对手恶意购买和评价、物流等不可控因素、个别专职的不良买家, 提前培训客服并和京东平台进行协调, 最大化保证公司利益。。

3□

欢迎您的下载, 资料仅供参考!

致力为企业和个人提供合同协议，策划案计划书，学习资料等等

打造全网一站式需求。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇五

1、一区、一园申报工作

一区指：吉林靛峰岭自然保护区。一园指：广坪国家湿地公园。以上2个项目计划在2月底完成科考报告和总体规则(初稿)。6月底之前向省和国家完成首次申报工作。

在申报前期我部门会对设计单位提供的申报资料进行严格细致的审阅。尤其是对项目申报的重要性与必要性及各区域划分的合理性、功能性和基础设施建设可操作性，仔细的分析提出修改意见。从而达到即不影响木材生产又能发展林区生态旅游的双赢目标。

2. 图们江源国家森林公园林相改造建设项目

目前，已向国家林业局申请此项目。计划总投资为300万元，其中申请中央预算投资180万元；地方配套120万元。计划3月中旬到国家林业局动保司和发展计划与资金管理司走访进一步推进项目资金早到位，早落实。在此项资金到位之前，我部门提前制定《公园林相改造实施方案》。方案重点：

- (1) 6100亩林相改造的地点、面积、树种选择、改造手段。
- (2) 5个专题园解说牌、标识牌的选址、文字编写和效果设计。
- (3) 公园大门的选址和效果制作、公园内主要景点的观光栈道测量及设计。

本着要钱发展指导思想和国家多投入局内少配套建设原则，争取各类示范、试点单位。

1. 争取成为国家示范森林公园

根据《全国森林公园发展规划20xx-2020年》方向，如果成为国家示范森林公园，国家将补助资金500-1000万元。我部门将认真分析国家森林公园发展规划，仔细研究国家投资方向，合理制定和申报我局附和国家重点补助的项目（如：（1）基础设施建设项目有公园大门、干道、游步道、输电线路、排污供水管道、停车场；（2）公共能力建设项目有游客服务中心、远程监控设施、垃圾站、垃圾筒、公共厕所、生态环境监测站及设备；（3）保护设施建设项目有了望塔、管护用房、消防器材库房、防火道路、防火隔离带、消防水池、安全护栏、有害生物防治站），积极协调各级主管部门给予批复（计划在2月底与省厅动保处、国家动保司综合处协调推进此项工作）

2. 争取列入吉林省湿地生态效益补偿试点

根据吉湿办[20xx]1号文件[20xx年吉林省湿地保护管理工作要点》，争取我局列入到吉林省湿地生态效益补偿试点。通过此项工作去申请国家湿地保护资金。计划在广坪国家湿地公园申报成功后开展协调工作。

以长白山为依托，打造1条图们江源头^{^v^}钓鱼台^{^v^}渡江处、湿地公园、长森岭漂流、荒沟红豆杉古树景观的边疆游、森林生态游线路。计划在5月初协调省、州旅游局和长白山管委会等相关部门推进此项工作。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇六

1. 设计确定部门组织结构，确定人员编制，制定人员到岗时间表，报行政人事部备案实施。
2. 建立适宜的部门各项规章制度，并不断完善。

3. 对本地区酒店业开展市场调研，设计出切合酒店实际的价格体系，报总经理室批准实施。
4. 组建具有高素质、战斗力的销售团队。
5. 精心筹划酒店开业前的营销方案，上报批准后实施。
6. 起草酒店住房协议并印刷。
7. xx年xx月开始市场拓展，开业前协议单位签约数不少于家。
8. 部门内外沟通表单的设计确认并运用。
9. 部门培训计划的制定和实施。
10. 提前与各大网络订房中心签订业务合作协议。
11. 开业前二个月对上海杭州苏州等周边地区的旅行社报价，保持经常性的业务联系。
12. 建立并保持与当地新闻媒体的良好关系。
13. 在互联网上积极做好酒店的宣传工作。
14. 策划酒店的开业庆典方案，上报批准后精心准备。
15. 建立客户档案并不断完善。
16. 思考科学合理的销售绩效考核方案，报总经理室审批后开业后执行。
17. 做好部门办公用品的采购计划，报行政人事部汇总备案。
18. 跟进与vi设计公司的联系，根据计划进度配合完成酒店的整体vi设计内容。

19. 跟进酒店开业前的开荒工作。

20. 其他未尽事宜。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇七

酒店筹开(筹备开业)是一项非常繁琐、复杂的工作，是为今后酒店成功运营、降低运营成本等打好基础的重要阶段。具体而言，筹开的主要工作包括：了解酒店施工进度、制订筹开工作进度计划、人员招聘和培训、经营计划和预算编制、各部门运营手册的编制、物品采购和制作、开业广告和推广计划、证照办理、开业庆典计划、场地验收、模拟营运、开业前的检查等，因此，责任重大且极具挑战性。它要求总经理、管理团队既要协调好各种关系，又要考虑周全，在人、财、物等方面做好充分准备，做到捋顺关系、任务明确、责任到人。

捋顺协调好各种关系

在项目上，要想把工作做好、做顺，捋顺、协调好各方面的关系是外派管理团队的关键环节，也是站稳脚跟的基础。这种关系既包括与业主的关系、与团队内部的关系，还包括与社会各界的关系。总经理要学会吃“三明治”，协调处理好各种关系。

与业主方面的关系：酒店管理公司与业主方的关系，是项目中极其重要的关系。如果双方不能做到相互理解、信任、宽容、接纳，就会在合作过程出现矛盾和摩擦。因此，作为管理公司派驻的总经理，我们要向业主阐明彼此之间的目标是共同的，最终受益者实际上是业主，要让他看到我们是负责的。同时，了解业主投资酒店的目的是我们今后合作策略的依据之一，在一些问题上要有原则地妥协，有礼节地争取。

如果面对的是私企业主，除了与本人处好关系外，还要注重

与其身边得力的人甚至其亲属处理好关系，这往往会收到意想不到的效果。

而与国企或政府方面的业主合作，因项目具体负责人大部分不是拍板人而是执行人，他们要逐级请示、汇报，因此，管理团队要给执行人留一些时间和协商的余地，以防止出现“中梗阻”现象，最终达到预想的目标和效果。

与管理团队的关系：管理团队内部的关系也是作为一个总经理必须重视的。派驻的管理团队是酒店管理公司管理能力、职业素质的代表，业主随时都在关注着这个团队的和谐和能力。因此，管理团队的建设非常重要，总经理在人员选配、使用上，要以人为本，强调团队内部的团结与对外统一性，把公司愿景与团队目标结合起来，“志同道合”办大事。

了解项目施工进度

总经理和工程总监在进驻项目后，第一项工作就是要到施工现场多走走多看看。只有在详细了解工程进度的基础上，才能准确安排筹开进度，并与施工进度进行有效衔接，避免因步骤不一致而造成的延误和损失。

总经理要与筹建办开会了解工程进度及机电设备状况，索取酒店工程进度表、酒店平面施工图等，以保证各级管理人员熟悉酒店布局和各自负责的工作场所，编制工作流程和制定本部门的筹开计划。

设计酒店组织架构

作为总经理，要根据酒店规模与设施确定落实酒店组织框架，这是今后筹备酒店美好蓝图的基础。只有结合项目情况落实人员编制，才能实施招工计划，并预测每个部门、每个工种所需人员情况及劳动费用支出情况和员工食宿安排情况。

确定人员编制，要科学、合理地设计组织机构，综合考虑各种相关因素，要以既不浪费人力资源，又不影响经营水准的原则进行。要确保酒店顺利开业并使管理走上正常运营的轨道，根据项目进展、规模、经营需要等安排人员逐步到位。

“兵马未动粮草先行”，员工安居才会乐业。业内酒店员工因为住房和生活条件差而纷纷跳槽的例子并不鲜见。有的酒店工资虽然不高但食宿条件较好，员工往往愿意留下。我们要说服业主予以配合，在酒店招工前，全面规划好员工宿舍及餐厅等保障设施。

制定经营物品采购清单

饭店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠某一个部门去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。

1. 本酒店的具体情况

采购的物品种类、数量与建筑的特点有着密切的关系。例如，客房楼层需配置工作车，但对于别墅式建筑的客房，工作车就无法发挥作用。楼层是否设立工作间，也影响着清洁设备的配置数量。此外，客房部某些设备用品的配置，还与客房部的劳动组织及相关业务量有关等。

2. 行业标准

国家旅游局发布的行业标准、管理公司标准，是制定采购清单的主要依据，一定要据此采购。

3. 本酒店的设计标准及目标市场定位

总经理应要求相关部门除了要从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，参照国家行业标准、管理公司的标准要求制

定采购清单，还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对客房用品的需求、对就餐环境的偏爱，以及在消费时的行为习惯来制定采购清单。

4. 行业发展趋势

酒店管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。

5. 其他相关因素

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其他相关因素，如：出租率、配置标准、业主对经营物品的要求、资金支付能力、洗衣厂配置、周转量等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。

如果是国企或政府方面作为业主的酒店，采购必须采取市场招标形式。管理团队要对物品规格要有更多的细化，以采购到质优价廉、符合酒店要求的物品。

在提交采购清单完毕后，应协助或要求业主将确定的供应商样品提供给酒店陈列，一方面可以货比三家，另一方面可以保障物品到货时的真实性。同时，也是开业后对供应商选择的一个参照。

协助采购

酒店管理团队应尽量避免直接承担采购任务，但由于这项工作对酒店的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，应密切关注并适当参与采购工作，这在很大程度上能确保所购物品符合酒店各部门的要求。

酒店各部门经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位

情况，且检查的频率应随着开业的临近而逐渐提高。

在酒店开业前期，如果各部门所需用的物品还没有到位，应及时与业主方召开协调会，综合物品清单，并将任务分配到各个采购员，规定到货日期。

制定各类制度、流程、标准

管理酒店就像管理一座城市，除了“宪法”（员工手册）外，必须要有各种辅助性“地方法规”（规章制度），还要有各部门的具体业务流程（岗位职责、工作程序），使各项管理工作做到“有法可依、有法必依、执法必严、违法必究”。同时，还要搞好企业文化建设。由于管理公司有比较完整的标准，各新开酒店根据市场定位、接待对象等现实要求加以补充、完善即可。

做好调查并制定经营策略

市场调查是每家酒店开业前必须要做的工作，也是酒店制定经营计划、营销策略、行动计划、市场定位、经营决策的基础。管理团队要通过对周边市场的考察，了解周边酒店市场的设备、设施、物品、服务、客源、收费及运作情况，并对其进行认真分析，从而制定本酒店的经营方针，确定收费标准和建立价格体系。这是做好经营策略的依据。

确定各部门管辖区域

各部门经理到岗后，首先要熟悉酒店的平面布局，要实地察看，然后再根据实际情况，确定酒店各部门的管辖区域及主要职责范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，具有良好的团队协作精神与服务意识。

按专业化的分工要求，酒店的清洁工作要归口管理，这有利

于标准的统一、效率的提高、投入的减少、设备的维护保养及人员的管理。各部门职责的划分要明确，并要以书面的形式加以确定。在全店的基建清洁工作中，酒店各部门除了要负责各自区域的所有基建清洁工作外，还要负责大堂等相关公共区域的清洁。

因开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对饭店成品的保护，酒店各部门应在开业前与饭店最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后由客房部的pa组对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

各部门皆要参与验收

酒店各部门的验收，由工程部牵头、各部门共同参加。酒店各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢质量达到酒店所要求的标准。酒店各部门在参与验收前，应根据本酒店的情况设计一份酒店各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，各部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

建立各部门财产档案

酒店开业前，就要开始建立各部门的财产档案，这对日后酒店各部门的管理，包括各项成本控制、固定资产保留、各项审计等，都具有特别重要的意义。若忽视该项工作，将失去掌握第一手资料的机会。

安全保障

酒店安全工作是“重中之重”的工作。“没有安全，就没有效益”是酒店人常挂在嘴边的警句。消费者到酒店消费，主要考虑的是安全，包括食品安全、环境安全、人身安全等。因此，酒店开业前，要考虑到各种安全问题，要根据酒店项

目的需要、环境、特点，建立有效、快捷的安全体系和危机处理体系，以保障酒店、消费者、员工等各方面的安全。

部门的模拟运转

酒店各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。另外，酒店开业前最好做一次消防演练，防患于未然。

开业前的准备工作

1. 召开员工大会。
2. 实地演练开始，全面进入正常营业状态。
3. 最后一次检查位置、配套设施设备与实际动作是否有相抵触的地方。
4. 落实邀请嘉宾名单。
5. 确定开业庆典物品清单和当日程序等。
6. 召开管理人员开业当日工作任务分配会议，发放任务分配一览表。
7. 开业头一天模拟庆典彩排工作。

注意事项

要坚持每天施工现场的巡视，注意观察，提出现场建议；

一定要倡议建立有业主方、施工单位的工程联席会议，有问题可及时处理；

根据项目进展、规模、经营需要制定管理团队人员到位计划，人员入职最好按30%、50%、80%比例进入，以便控制成本。

总经理进驻后要与业主讲明责权并要授权；

各项预算计划要先报管理公司审核、备案后，再递交业主方。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇八

20__年，根据工作计划，为了维护酒店内部的治安秩序，保护酒店财产，住宿客人和员工的人身安全，确保酒店生产、管理等工作的顺利进行，特制定如下安全保卫工作方案和应急处置工作预案。

安全保卫工作是为加强安全管理，完成安全管理目标，强化安全意识，有效控制各类伤亡和其它安全事故，预防或减少一般安全事故，服从上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善安全管理体系，不断提高酒店本质安全水平，建立安全生产长效机制，确保酒店长周期安全运行。

一、对消防组织建设的落实

跨入20__年一季度开始，我们就着重于“消防组织机构”建设落实到实处。对各有关消防工作上按规定必须具备的各种“日查、周查、月报、季检等记录，表格全部与消防中心部门同步建档备查，并履行实施。进一步明确了消防工作的责任分工，切实做到“谁主管，谁负责”，“谁负责，谁签字”的原则，严肃认真地将消防工作的各项任务落实到人，检查到位，责任求实，末端有果。

1、消防常规项目检查

- (1) 保安人员负责每周一次的消防设施检查并记录；
- (2) 每月一次发电机及消防水系统检测并记录；
- (3) 每季度进行一次喷淋雨淋系统检查并记录；
- (4) 每天对酒店内的消防设施设备进行检查并记录。

2、对酒店内消防设施设备、监控设备定期进行安全检验，并做资料保存和做好台帐，对检验时有问题的设施设备要及时停用或检修，并有计划地更换相应的设备。

3、配合酒店对新员工的培训，进行消防专题培训，正确使用灭火器及逃生的方法，报警的基本方法。从而提高了员工们消防意识，懂得了消防安全工作的重要性。使本酒店员工对消防和治安工作的普法学习提高到一个新的水平。

新店筹备工作计划表 筹备工作计划篇九

一、完成公司法人治理结构的建设

1、扩大公司注册资金，公司原来150万注册资金，不足以满足业务工作开展的需要，要按总体设计思路，完成1亿注册资金登记换照工作，此项工作要在6月末前完成。

2、成立公司董事会、监事会，完成以董事长、总裁为首的各事业部班子成员的招聘工作，搭建一个高素质高效率高待遇的经营管理班子，建立一支高素质、高效率、高待遇的员工团队，为完成上市做好人才准备。

3、完善包括公司章程在内的公司管理规章制度，制定以薪酬制度、财务管理制度、业务管理流程等为主要管理制度在内的制度管理体系。

二、完善产品经营体系，不断开发新产品

1、在完善原有产品经营，增加业务人员，扩大广告宣传，要完成陕西省内业务1亿元的经营业绩，实现利润1000万元。

2、开发塞浦路斯新的国际旅游线路。公司利用与欧中联合资产管理有限公司的良好合作关系，利用欧中联合公司在塞浦路斯的基础，与该公司共同成立在塞浦路斯的国际旅行社，承办欧洲旅游国际线路的开发，掌握线路的定价权。这条线路的开发，将是公司一个新的利润增长点，实现利润500万元。

3、成立韩国、香港、新加坡、泰国、澳大利亚等东南亚“康泰国际旅行社”，做足做大免费游。要以免费旅游产品开发为契机，扩大免费产品的范围，使免费旅游产品成为公司拳头产品，不但能为公司积累一定的发展资金，还带来客户资源，扩大公司知名度，为今后上市交易打下基础。实现利润万元。

四、整合旅游资源，使旅游产业化

1、公司计划每年收购两家旅游景区，公司控股，使景区成为集团公司的子公司，采用相同的办法，让子公司上市挂牌，走资本市场融资增值的路子，扩大集团公司股价的含金量。

一。近几年来，国内越来越多的百强旅行社企业采用纵向整合的经营策略，投资于景区经营、酒店、旅游地产等相关旅游子行业，加强了对上游旅游资源的控制，并实现了旅行社整体盈利能力的提高。另外，“十二五”规划的提出将加速旅游产业链的整合与旅行社行业的结构性升级，旅行社纵向收购兼并上下游企业的趋势也将更加明显。

2、建设“康泰旅游酒店管理系统”，整合现有酒店，让现有酒店加盟进来，推出免费住产品，通过会员商城收集大数据，发展旅游、销售、融资等业务。

3、整合地方旅游资源，同地方政府合作，搭建旅游开发平台，搞旅游综合开发，充分发挥公司旅游策划、融资、管理等优势，实行与地方政府、地方居民共赢的局面。 4、整合人力资源，通过收购地方旅游企业，把拥有客户资源的业界优秀人才吸引到公司来工作，有效减少公司招聘、培养人才成本。

5、通过股权众筹，吸收股东参与公司投资，不仅是资金的进入，更重要的是资源的整合。