

2023年火锅店总结和工作计划(大全10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

火锅店总结和工作计划篇一

尊敬的各位领导及各位家人：大家中午好！

- 1、业务技能的掌握（菜单规范的填写、买单程序、应知应会和细节的塑造等）。
- 2、企业文化的了解及运用（服务文化、应知应会、公司的发展史及历程、包括现阶段公司的发展方向等）。
- 3、利用业余时间组织员工活动并让员工懂得团队的凝聚力、向心力 从而使团队更有配合度和默契度。

目的：让员工了解公司的发展，参与到公司的成熟体系当中，在此基础掌握熟练的业务技能并把xx鹅火锅的文化正能量传递给每一位消费者，让其懂得“养生从喝汤开始”。

- 1、针对员工的上班状态以谈心的方法（鼓励、情感）做一了解并达到调整心情微笑服务。
- 2、从店面出发，以员工为基础，让员工提出店面不足之处，并参考其意见作出改善，（目的是让员工能够参与到管理当中来，以店为家、以店理家）。

3、了解员工和客人之间的沟通情况，并及时的把客人的一些问题整理出来作为术语加以培训以运用到服务当中来。

4、对有潜力、有管理方面意愿的员工重点培养，作为店面的标兵，为公司内招铺垫基础。

目的：让员工知道公司、店面是一家，让员工能够更有归属感和依赖感，充分挖掘其潜力，为公司所用。

1、外部营销（主要以券的形式对写字楼、行人、车辆、商铺、学校、小区等对外发放并定期做以总结）

2、内部推销（在上课期间多向客人宣传鹅文化，多向客人介绍产品即酒水、热饮、凉菜、飞饼、咸鹅等）

目的：向外宣传鹅文化，让更多的食客们了解企业、了解公司、了解我们的养生火锅，通过内外营销达到锻炼员工的交际能力，引进新客户的目的并同时增加客源基数达到增加营业额的目的。

1、节能降耗；树立节能降耗的意识，更加注重对物品的管控，合理的利用好资源，以我为本，从点滴做起，为店面毛利润的提高努力！

2、向店长学习，了解并学习报表的分析，给自己的店面试着去作出评估，用数字说话，给店面提出合理化建议。

3、培养员工的创新能力，做到你无我有、你有我优，向“服务”和“质量”进发，让员工更多的参与到管理当中来，从管理的角度去服务客人，从家人的角度去关怀客人。

4:卫生：从个人做起，让员工从仪容仪表做起，员工定期做好卫生管控，管理者及时监督，并把奖罚制度贯彻下去。

5: 多组织员工安全隐患的培训，在自身安全的同时，关怀到客人的身体安全、食用安全以及店面安全。

在新的一年里我想在现有基础上更加努力，像公司看起，走向更高的平台！祝愿公司14年更加辉煌，能够手连手、心连心把老鹅汤变黄金！

1.火锅店年终工作总结

2.火锅店年终工作总结范本

3.主管年终工作总结

4.火锅店广告词

5.火锅店广告语

6.火锅店打工实习报告

7.设备主管工作总结

8.楼层主管的工作总结

火锅店总结和工作计划篇二

回顾以往让我发现自己已经在火锅店工作一年多的时间了，这段时间里我作为火锅店的员工能够认真遵从领导的指示并做好服务接待工作，而且在客户用餐过程中也能够提供良好的服务从而获得对方的好感，这样的话也能够为火锅店的发展积累更多的客户资源，现对我在这一年来完成的火锅店工作进行简要总结。

重视宣传工作的展开从而让更多的顾客前来火锅店用餐，我

明白餐饮行业的竞争压力很大从而需要严格要求自己才行，因此我在对附近的市场进行分析以后积极开展了宣传方面的工作，主要是趁着火锅店打折期间通过发传单的方式来让顾客了解这方面的信息，虽然销售方式比较老套却能够通过这项工作的完成起到不错的宣传效果，能够通过传单的发放提升火锅店的知名度自然是再好不过的事情，而且这方面的努力也能体现出我对工作的重视自然要认真对待。

认真做好店内的清扫工作并营造干净卫生的用餐环境，食材的安全性以及用餐环境的干净整洁是大多数顾客重视的问题，所以我能够积极做好店内的清扫工作并让前来用餐的顾客感受到这里的干净整洁，另外我也有按照领导的部署做好餐具的清洁以及消毒方面的工作，毕竟火锅店产生的餐饮垃圾也要及时进行处理且存在着油污比较多的问题，而我能够按照垃圾分类的原则将其处理掉从而确保店内不会产生异味，在清洗餐具的过程中能够进行反复擦拭从而确保能够清洗干净，对我来说重视这项工作的完成也能够让自己在职场中积累不少的经验。

虽然能够认真完成火锅店的工作却在效率方面还有待提升，看似能够处理好店内的各项工作却存在着效率不高的问题，尤其是顾客数量较多的时候常常会出现忙不过来的状况，无论是桌面没有收拾好还是没有重视顾客点单的问题都是不太好的，所幸的是有着同事的配合导致我在工作中的犯错情况少了很多，但我依旧需要正视工作中的问题并争取将其完成得更好些才行，面对能力的不足也让我明白自己在职场中还存在着不少上升空间，但需要自己积极对待商场的工作才能够拥有取得成就的契机。

在认真对待火锅店工作的情况下能够感觉到时间过得很快，至少我在这一年的工作中积累了不少经验且能够熟练运用工作技巧，但面对明年的规划让我明白自己需要积极改正工作中存在的不足，总之会牢记领导的教诲并认真做好火锅店内的每项工作。

对于火锅店的经营而言保洁工作的完成往往具备着十分重要的意义，而我在今年的保洁工作中维护了火锅店的干净整洁从而营造出良好的环境，尽管顾客较多的时候处理得没有想象中那般仔细却也通过自身的努力有所收获，但是考虑到后续的职业发展自然需要对现有的火锅店保洁工作进行突破才行，针对这项目标自然需要对已经完成的保洁工作进行总结才能够为火锅店创造出良好的环境。

参与到火锅店后厨区域的碗筷清洗与洗菜之类的工作中去，由于我所在的火锅店经营状况较为不错的缘故往往需要提前准备好相应的餐具才行，这也意味着后厨的清洗需要保证快速与整洁才不会影响到顾客的正常用餐，所以今年火锅店人手不够的时候我便参与到后厨区域的碗筷清洗工作中去，尤其是清洗之后的消毒工作需要达到餐饮的标准才能够提供给顾客使用，另外对于采购回来的食材要集中进行清理从而满足火锅店经营的日常消耗，只不过由于店面较小的缘故导致看似简单的清洗工作往往很容易让人感到疲惫。

处理好餐桌的擦拭以及地面的清洁工作从而确保火锅店的干净，只不过由于下雨天部分顾客雨伞乱放的缘故常常会导致清洁过的区域再次变得脏乱，所以在我看来做好火锅店的保洁工作还需要具备良好的心态才能够处理好这类事务，另外在店内人手不够的时候也会兼任服务员工作并负责端菜，实际上即便是保洁员也有义务需要引导顾客在火锅店内进行消费，只不过处理这类工作的时候不太专业往往很难在顾客内心留下较好的印象。

收拾好店内的前台区域从而令进入的顾客产生较好的感觉，尽管由于店面较小的缘故导致需要打扫的地方不多却也要对脏乱的区域进行收拾才行，尤其是前台事务较多的时候往往导致部分商品存在乱摆乱放的情况，所以我在做好保洁工作的基础上也会对前台区域进行清理并处理好店内的垃圾，尤其是是火锅剩余的残羹冷饭会将其倒入制定的地点从而等待他人进行处理，而且为了防止个人卫生问题影响到顾客的食

欲从而在保洁工作中养成勤清理的习惯。

对于今后的火锅店保洁工作也要提前做好规划才能完成得更好一些，毕竟今年的工作中在店内顾客较多的时候往往会感到手足无措，因此我在确保店内的干净整洁以外还要做事有条理性才能够对明年的火锅店保洁工作有所规划。

尽管今年完成的火锅店采购工作没有太多新意却也让自己颇有所得，无论是食材的采购还是供货商的选取都能够让自己对价格方面的因素变得更加敏感，也得益于店长的信任让我在拥有较大自主权的同时也能实现采购工作的价值，虽然自己在采购工作中的成就略显平淡却也在不断的积累中进行提升，因此我在总结今年完成的火锅店采购工作的同时也希望能够有着较好的发展。

处理火锅店的食材采购工作之时仍不忘做好相应的记账留作备份，尽管在前期的时候因为各项数据变化不大从而可以借鉴以往的记录进行采购，可是等到后半段时间的时候由于肉价增加从而带动了采购花费整天了许多，尤其是肉质食材让我在增加采购经费和减少采购数量的选项中纠结了比较长的斯将会，所幸的是店长的支持让我在对比多加进货商以后找到了自己需求的摊位，考虑到夏天吃火锅的人数较少以及保质期较短的问题导致自己采购的数量少了不少，但也正因为在不浪费的是能够况下可以提前储备从而合理地避免了浪费状况的产生。

当店中人数较多的时候充当临时服务员并做好相应的上菜工作，鉴于店面较小的缘故即便有时违规将餐桌摆放至外面也难以容纳太多的顾客，这也导致了火锅店中长期处于拥堵的状况从而影响了服务工作的开展，因此在店长的领导下开展了顾客自己取食材的方法并获得了较好的成功，并现阶段顾客的素质普遍较高导致他们在用餐完毕以后往往不会因为贪图便宜而故意谎报数量，虽然自己处理服务工作仅仅只算是兼职行为却让自己在忙碌的过程中感到比较充实。

参与到火锅底料的中去并将采购的食材存放在指定的区域，由于要做好大批量顾客到来的准备需要提前准备好足够数量的火锅底料才行，而且为了防止有员工为了偷懒而导致火锅店口碑下降导致我在工作过程中进行监督，至于火锅的菜品也要提前进行处理并摆盘才能够及时端至顾客餐桌上，处理好这部分事务以后便可以根据采购的信息进行分析并保管好相应的收据，当财务进行统计的时候便可以根据这方面的数据分析出今年火锅店的收益大概是多少。

时光流逝却阻挡不住自己对火锅店采购工作的满腔热情，所以我要积极应对采购工作中出现的挑战并在明年继续秉承这股良好的作风，相信自己能够凭借这方面的天赋从而在火锅店领导与同事们的帮助下解决采购工作中出现的难题。

尽管火锅店的经营没有想象中那般简单却也通过今年的努力做出了些许成就，但是我也明白在这之中除了自己管理店面的功劳以外还有火锅店员工们的美好配合，可即便如此也应该带着不轻易服输的信念管理好工作才能成为值得员工信赖的火锅店店长，也许正是这样的目的才让我根据今年火锅店的经营状况进行了工作总结。

通过日常生活中火锅店的经营积累自身在管理方面的经验，虽然自己在火锅店的经营之中主要还是通过摸索的方式积累经验，但这并不意味着火锅店出现亏损状况的时候身为店长的自己不需要担负责任，因此我在今年的火锅店管理工作中比较注重实践经验的积累以及员工们的培训，纵使遇到火锅店效益不好的时候也能够通过良好的心态调整好自身的工作状态，所幸的是火锅并不存在淡季的说法以至于炎热的夏天都会有顾客选择到火锅店进行消费，以至于自己只需在后方做好调控就能够很好地解决火锅店经营中遇到的任何问题，而且对于身为店长的自己而言的确应该多在工作中进行锻炼才能意识到自身的不足。

店内清洁以及服务等方面的工作进行了良好的管理，为了让

顾客对火锅店内的卫生状况感到放心往往会在清洁方面花费许多心思，尤其是桌面的油污以及厨具的消毒工作要勤快一些才能够打造出属于火锅店的优势，所以在今年的管理工作中自己对这方面的事务比较用心并对店内的员工进行了强调。除此之外则是做好属于火锅店的服务工作从而获得往来客户的良好评价，毕竟对于这类服务性工作而言无论花费多少精力都是情有可原的事情。

监督好店内食材的采购以及火锅底料的制作流程，其中食材的采购除了涉及火锅店的利润以外还与良好信誉的营造有关，所以除了建立固定可信的采购渠道以外还要让火锅店内的食品安全令消费者感到放心，而且对于火锅底料的制作流程也要监督好才能够确保不会出现任何失误的状况，为了打造出属于火锅店的特色菜品还设计了一系列比较优惠的套餐，另外冷饮的搭配也使得原本的火锅菜品变得更能吸引顾客的注意力。

虽然自己作为火锅店的店长还存在着许多不称职的地方却也在今年的工作中获得了员工们的认可，因此对于目前的自己而言只需秉承以往火锅店管理工作中的良好作风以待厚积薄发的那一天，我相信通过自己的有效管理以及员工们的努力可以将火锅店经营得越来越好。

火锅店总结和工作计划篇三

我们经常会看到很多火锅品牌的宣传广告，那么哪些广告词是很创意的呢？下面请欣赏本站小编为大家带来的火锅品牌的创意广告词的内容，希望能够让大家有所收获！

1. 四姐火锅，五洲共享！
2. 四姐老火锅，辣动新世界

3. 传统美味香，滚滚财运旺。
 4. 加盟四姐老火锅，地道火锅生意火!
 5. 传统美味香，店店客满堂。
 6. 川香川味川文化，重庆四姐老火锅。
 7. 火的故事，味的传奇。
 8. 四姐老火锅，走向新世界。
 9. 爱传万家，暖在心头。
 10. 传统滋味，历久弥新，四姐火锅邀您相伴!
 11. 山城独一味，店面开天下——四姐老火锅。
 12. 四姐老火锅，舌尖新诱惑。
 13. 传承地道本味，分享舌尖美味。
 14. 三十年火锅本色，独特的底料独特的味道——四姐老火锅。
 15. 一心传承，永恒美味。
1. 品麻辣生活，尽在四姐老火锅。
 2. 四姐老火锅，天下誉名飞!
 3. 传统美味火锅香，宾客满座财运旺。
 4. 四姐老火锅，美味一锅端。

5. 火锅品四姐，生活自然美。
 6. 一锅一灶传承爱，专心专注老火锅。
 7. 四姐老火锅，红火乐生活。
 8. 意思是财富就握在手心里，跑不掉。
 9. 吃火锅，找四姐，地道，实惠。
 10. 专业专心专注，铸就经典品质。
 11. 四姐火锅，重庆的，也是世界的！
 12. 四姐奇巧手，一品老火锅。
 13. 火锅四姐，火遍世界！
 14. 四姐的底料四姐的口味，四姐老火锅开遍全国！
 15. 一品四姐味，百年老火锅。
1. 老火锅，心享受——四姐老火锅。
 2. 四姐老火锅，三十年，老味道！
 3. 传承传统美味，演绎经典美食。
 4. 底料独特老味道，舌尖起舞忘不了——四姐老火锅。
 5. 四姐老火锅，越吃越乐活。
 6. 秉承巴蜀原味，开启火锅新场。
 7. 重庆的四姐，世界的火锅！

8. 四姐火锅，锅锅飘香，时时想念！
9. 重庆老口味，四姐老火锅！
10. 四姐老火锅，天下好口福！

火锅店总结和工作计划篇四

吃完今天老板给我们做的一顿大餐，我在__自助火锅店兼职的日子也就基本结束了，该总结一下的。

大家钟爱火锅原来是有道理的，翻腾的汤底就像食客被释放的天性，再文静的人面对热气腾腾的火锅时也变得热闹了。

前一阵因为某些事让我变得不再像以前那样爱说爱笑了，宿舍里都因为我不太说话气氛变得比以前沉闷了些，但是每周两天晚上去火锅店却是让我不由自主恢复本性的时候。忙起来的时候不用想任何事，微笑着面对各种客人的要求。闲下来的时候几个小伙伴在一块总是有聊不完的话题。见证小伙伴找到自己的爱情，听小伙伴分享云南之穷游，分享骑行经历，纺院的小伙伴分享设计衣服的生活，我跟大家分享支教的经验 and 感受。总觉得我们这几个人走到一起很神奇，几乎每个人都是自来熟，连每个冷笑话的笑点大家也总是能同步找到。尽管大家都笑着说每天吃火锅，看到火锅就不想吃了，但生意结束我们坐下来吃每天都一样的火锅时，依然是最开心的时候。听王叔给咱们讲天南地北，武侠小说，电视剧，中国各省美食与风土人情，甚至批判某党，尽管大部分都是重复着讲的，偶尔还跟我们八卦一下咱们某位小伙伴的爱情故事，我们也都爱吃王叔做的“回而不腻”的红烧肉，看老板和老板娘像孩子一样打闹秀恩爱。很感谢火锅店的这些日子，感恩遇到大家，快乐总是无处不在。

快乐自然是在火锅店最大的收获，却不止是快乐。

去火锅店兼职完全在我计划之外。大二开学初，没有留社团，没有做班委，有点闲的不习惯，所以一直想着找兼职。有一天英语课间，邻班的两个同学问我有兴趣去火锅店兼职，说我大大咧咧的性格特别适合自助火锅店里的这份比较灵活的兼职。实话说当时是开心的，第一次别人认为我活泼的个性是优势，并且是可以发挥的优势。于是我就去了，的确，火锅店的氛围很适合我，老板和老板娘都很年轻，没有过多的规矩约束我们，没有规矩却反而让我们每一个人都尽全力做好，这里没有分内事和分外事的区别，这应该是管理的最高境界吧！老板娘也很宽容，有事都可以提前请假。可是我的一次没有事先请假却让店里临时人手不够，给我打了很多个电话也都没有接到。那次真的让一向自认责任感很强的我很愧疚。任何时候都不能只顾自己，不是只为自己而活。地球没有你一个人依然会转，可是推卸你的那份责任却会让一群人受损失。

打工，累和脏是必然的。火锅店的生意非常好，每次去都会来回跑到腿软。大家一起收拾四五十张桌子，搬过很沉的饮料箱和餐具箱，擦过别人的呕吐物，原本打算好好保护的一双手，也被每周几次的油渍弄得有些不堪了。以前一直觉得大学生兼职应该做一些更有价值，对自己成长有益处的，餐饮业的服务员是任何人都可以做的，我们何必花了那么大的代价考上大学还来做这件事呢？现在我不再那样想了，不多去经历些，又如何能知道生活的本来面貌呢？又怎么能发现自己的优势与劣势呢？任何小事都值得去做，结果取决于你用什么态度去做。

自助火锅店的浪费问题真的特别严重，可能大家怎么吃都觉得没有吃回本儿，于是拼命的拿，结果一大半都倒掉了。中央都在倡导节约，我们大学生却都做不到。作为一个餐饮业的业余从业者，建议大家以后吃自助餐不要浪费。

好了，总结得差不多了。最后打个小广告，南门外的自助火锅店下学期要加盟__餐厅啦，欢迎大家去吃哈！

火锅店总结和工作计划篇五

20xx大红袍不缺乏方法与创新，不缺乏总结与经验。日新月异创新总在言语间化为灰烬！执行力出现了问题，公司与店面间出现断层，你有你的想法，我有我的主见。情绪化是团队最大的内耗，公司和管理层用一半的时间统一思想，做思想工作，哪有动力向前冲！

团队打造是大红袍20xx年也是未来十年的重大挑战，我们已经是当年的部门间保姆式协调，发展到店面间互动与公司高瞻远瞩的方向性、策略性更深层次的矛盾。行政人事在今年表现的尤为突出，第一次调令引发了大红袍前所未有的撼动。法人童彤的亲舅舅在这次调令中离开大红袍，由失去亲情后的惨重代价换来制度化的新篇章。

每一个店面开发都会引发大红袍工资体系的改革，今年的工资由于店面定位不一（各岗位工资出现难堪）同样的岗位待遇不是团队的情绪点□20xx刚刚出台的cba工资体系在20xx四月份面临难堪，店长工资降级！淡季来了各店长对淡季没有充分的准备工作，手足无措！由于张刚对工资体系不熟悉加之不严谨，造成每次发放工资都出现或多或少的差距，造成阎良老店后厨意见颇大。由于柳店长在店面与公司沟通障碍，导致在大红袍十年的三名后厨主力离开大红袍！让我们后厨面对断臂之痛！其间阎良店的老员工近乎全部换宝，让阎良在开新店是无法发挥继往开来的人脉优势！

每个店面或每个团队都有自己的安全舒适空间，大家都想成功但不愿付诸行动。甚至在幻想中自我泯灭！公司成立后财务交由公司财务部门统一管理，就光算工资一件事情就造成团队内耗极大，而且月月发生，让公司和店长每次发工资之时都提心吊胆。难道就没有一种方法解决此工作程序？大家用极大的精力去抱怨而没有一个人拿出有效办法来杜绝此现象再次发生！曾经有人说过，在同一个地方摔两次跤是傻瓜。

而我们看到他在同样的地方摔跤我们到底是抱怨还是帮忙？李旭、王建波引进了大红袍失败案例，除却他们自身没有融入外，那我们大红袍管理层就没有值得深思的地方？我们看到的是他们不严谨、不投入无法与大红袍文化架接。那我们对王建波临潼店六常量化的规范，与菜品毛利率量化却不能抹灭其功能。李旭从刚进来对财务采购成本与费用管控也是功不可灭，有了他才有了公司一支笔。把店长从采购后勤中拨离出来专心做经营的事，有了内勤与质检两把刀，大堂、厨师长左右手的运营模式！第一次调令让我们看到他的执行力与坚定不移的立场……然而他的亲和力欠缺和沟通不畅。各店长的执行力还是没办法让这个企业因他改变，最终让他失望而去！各位同仁，当我们在评判他人的同时有没有用同样的标准审视自己？面对于一位新人我们是观望的多？我们在临潼、阎良火锅界也许还是个人物，然而走进西安才发现外面的世界有多大，我们有多渺小！然而我们总在自己的舒适空间坐井观天，哪怕一点点不舒适都不愿面对。我们没有强大的经济实力与团队凝聚力拿什么去与市场拼？西安店在挺了艰难的十二个月后牺牲了。市场是残酷的，我们没有实力再坚持所以我们失败了。然而有多少人在这个现实面前给自己交上让自己满意的答卷？那不只是公司的事还与我们在坐的每位有关！我们的管理模式和专业化与西安还有距离。那我们应该怎么办？退回来做老大还是继续？如果你的决策会影响一个企业的命运我相信你此刻的责任之凝重。大家还停留在做事阶段，其实我们每一个人都可以用自己的境界与思维方式改变身边的一切。问题是你愿意做什么样的人？可是你想了吗？如果你想都不敢想或不愿意想，怎么让世界为你改变！如果你想了你行动了吗？行动决定成果。你是一切因你是一切果。

西安店的失败也是一个十分沉重的话题，我今天的分享不是为了痛，而是将此化为案例，让我们企业和每位同仁在未来的创业道路上不要再重蹈覆辙。西安店雁翔路看起来餐饮一条街非常繁华，有青龙寺、交大、大雁塔看起来人气很旺。然而我们没有深入考察，在考察第三天就交订金草草上场，

在装修时没经过市场调研，在设计方案拿出来三个小时内决策追加，50万装修令我们在经营中压力过大哭不堪言！在开店之初没有充分的储备人才，原定人选没有做通工作的情况下，沿用以前老员工让我们在装修及培训期间损失十万，结果换来的是后厨的大换血。

20xx年正月初三当我回到雁翔店第一个反应就是去做菌锅，然而我们怕失去一些有限的客人让我们失去了全部！所以我们难以决策抽离当下，在局外看局才能明白，下棋不是以下一步棋而是以最后结局定输赢。但决策是一步错了满盘皆输，这是血的教训。决策没有十全十美的最优决策，只有最适合当下的决策，也就是输多赢少只是当下。如果把今天的输孕育到明天的赢，那就是智慧！失败的累积用心再坚持后一定会成功！

四、员工流失的问题员工流失率是大红袍近十年来第一次出现的信任危机！大红袍自开业以来，其间的老员工不论离开大红袍否都心系大红袍，把这里当成娘家，是心灵相慰的籍听！但不知从何时开始，我和我的管理层与一线员工越来越远！以至于阎良老店员工在20xx年全部换新颜，阎良至尊肥牛店新训员工无一保留。这是一个值得每个人深思的问题。如果说大红袍开店盈利一个店亏损一个店是第一责任人童彤决策性问题。那么各店面员工流失率超过20%那一定是店长以及他的管理层的问题！“以人为本”“以店为家”是大红袍的根，那么我们关注了我们的根是什么？是施肥还是架苗？是以思还是以威示众？是利我还是利他？记得毛店长曾经说过一句话：因为关注所以成功！我们关注什么结果一定是她！没意外！

资金缺口也是大红袍面临开店来最大挑战，西安店开业以来一直处在以拆东墙补西墙的恶性循环中没有喘气。大家无法想象在身无分文的情况下开至尊肥牛店。管理层却知道大红袍是因为战略问题必须开至尊肥牛店，不然我们苦心经营8年的蛋糕将会拱手于人：倒闭的火绒草就是一个例子。就在这样的条件下大红袍还要装饰临潼店、369店。当我把20xx

年500强资金计划排出来以后倒吸了一口气。我创业十年从未有如此拘紧过。大家看看我开业致辞那一身服装就能说明一切，那是我十年前的衣服。在开业之时也是我弹尽粮绝之时！在餐饮行业几个店同时装修是大忌。尽管我们过了这个坎，但我还是要说我们的决策是被动的甚至是被迫的！这是商家大忌。

从装饰上讲，我们因为经济困难一味找低价位无实力的施工队伍，导致施工返工现象。三个月施工计划推迟九十天之久，设计队伍全凭雁翔店感觉没有比较便草草立稿，结果在施工中的设计被弄的‘面目全非，导致返工工期延误。把临潼店交给此施工队，由于蒲城、阎良、临潼全施工，造成工队顾此失彼。严重影响了阎良、临潼的工期。此施工队伍根本无垫资能力，维修问题颇多。然而在仅欠工程队伍5万元装修费情况下，在年末却遭到他们的骚扰及电话哄炸，到西安店恶意闹事的事件。由此给我们的警钟是用长远眼光看设计与有实力的施工队伍合作。这与我们买菜一样，便宜就是贵！由于工期让我们仓促开业，新店与369开店仅差10天开业，影响了两个店面的开业效果。

369转型问题是大红袍执行力差的集中体现，369在转型期间有做大量宣传，但让好多老顾客认为老版换了开新店去了。而且转型期一味追求量化与毛利，反而顾客感觉我们不是便宜了而是贵了。亲和路线没了，自选优势未得以充分体现，基础油碗无法展现优势，让369在去年冬天不如20xx年冬天的热闹场景！按公司的经营思路369店走亲民路线，至尊肥牛店走尊民路线。这样可以把唐顺夹在我们的中间难受。结果是我们自己跟自己打架，反到让唐顺把我们的自选油碗发挥的淋漓尽致。那么我们是思路出了问题还是执行力不够致使我们面目全非？关于策划、营销、会员制度我们要以长远规划的服务体系。我们如此丰厚的客源居然vip不到10%，总想在淡季中不淡却脱离靠天吃饭的怪圈，死穴就在此！而大家不是看不到就是感受不到会员对于大红袍的重要性，把营销当公关，把售卡当割肉补疮。让我们在营销之初就陷入犹豫与

纷争的瀚海之中。

一）向内求

无论从引进专业人才、聘请顾问六常辅导、会议系统整顿还是学习。我们都充分体现了借助与形式为关注自身实际情况，焦点在外而忘却消化与转身运用，让团队追求形式，而产生太多内耗！

二）执行力弱从公司到店面，店长从一技笔到只负责运营管控的专业人才。公司与店面间的意见磨合过程大于执行流程。由于中层专业性（数据分析与营销理念）差，不能完全理会公司的意见，甚至有个别中层出现抵制消极行为，让公司一些好的建议难以落地。特别是公司高层在意见没有得到统一，纷争中让店面无所适从，也是团队执行力弱的命脉所在！

三）感情用事

情绪大于能力在管理过程无立场与目标受事物表象所迷惑，沉迷于事件本身，在关系穿梭中左右为难无所适从。没有原则和立场，大红袍是一个人性的团队，我们的理解和包容没有原则性，换来员工的几进几出。我们的放不下换来的是使员工的徘徊！如果说大红袍是大家心目中的家园？我们只种下泛滥的温暖而没有一家为国的高度。因而大红袍没有壮大！大红袍团队必须站在历史的高度重新看待大红袍的根；高度的责任感和历史使命感让团队与个人独立，让我们企业茁壮成长！

四）没有纲领

没有纲领大家就不知为何而努力，为何至今不能摆脱贫困？尽管我本人并非重视钱财而企业的生存价值就在于盈利。如果给团队带不来希望企业将奄奄一息！那我们的共同目的是什么？贫困致富自由！那么我们全力以赴了吗？没有统一的

制度规范，岗位职责与流程，没有相应的绩效考评与奖惩。无计划、无检视随意性太强，令好多点子无法生根发芽。执行力出现大偏差，因而运营模式、质检、采价、周计划与安保系统没有有效的运用与总结。

五) 店面互动弱

各店面同级别间缺乏互动与沟通，眼里只看见自己的一片天。本位主义强，各种见解与决策画地为牢。不能充分运用地域资源与管理信念资源，结果第一名没有压力，最后一名看不到希望。造成总体业绩停滞不前，看不到公司总体实力！

六) 无计划无检视更无管控

20xx年在管理上是失控的一年，公司没有统一的制度规范与流程、无定编定岗，团队随意性强，造成好多点子无法生根发芽。运营模式、质检系统、菜价系统、会议系统成为水中月镜中花。看不到问题的根本，在表象中情绪、徘徊而不愿意刨根问底；比如财务每月报表有多少人质疑，而又有多少人在质疑中解决了困惑？我想说的是情绪帮助你解决了问题就是好现象，如果解决不了情绪就是你达成目标的怪圈！

今天自我拨离的过程，真的很痛。如果没有团队我无法去面对；如果没有压力与目标我早已放弃。是团队的默默支持与坚守让大红袍走到今天，一路走来艰辛历程无以表达。如果说大红袍成就了我，那么我能做的就是成就大红袍每一位同仁。

你期待的眼眸鞭策着我不能停止奋斗，是你的信任坚定我的步伐！临潼店20xx年西安“百日行动”在临潼脱颖而出给团队打了一支强心针！大红袍也许在此刻谈不上财富。然而她一定有温暖有爱陪伴你人生最关键的岁月，一路上有你我很幸福！一路上有你我更坚强！摆脱贫困、立志生存。让我们共同致富，奔向自由、幸福的快车！

火锅店总结和工作计划篇六

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

风险提示：工作岗位及工作时间

工作时间包括聘用期限，应注明从何时起知何时止；每周工作多少天，每天工作多少小时；一般每周至少有一天的休息日；按国际惯例，在，雇员应享受所在国家规定的节假日，如所在国国庆、等。

建议双方在签劳务合同的时候最好明确约定相关工作岗位，工作时间以及劳务报酬等问题，避免之后因履行合同发生纠纷。

一、劳务合同期限：

本合同为固定期限劳务合同，合同期从_____年_____月_____日止。

二、工作内容和工作地点：

1、工作内容：乙方在甲方餐厅从事服务工作。

2、工作地点：

三、甲方对乙方的具体要求：

1、乙方在上班期间，乙方外出必须向甲方申请，得到甲方批准方可外出。

2、乙方工作时不能偷懒，必须认真高效地完成甲方安排的工作，若在规定的时间内不能完成，甲方有权批评乙方，若乙方工作效率实在太低，甲方有权扣乙方工资。

3、乙方在工作必须热情、周到、主动，诚信、不做小偷小摸的事，若偷拿客人、主人、同事的东西，甲方有权开除乙方，并有权要求一定的赔偿（包括本月工资和奖金扣除）。

4、甲方总共押乙方_____元的工资，到合同期限满，甲方将全部支付给乙方，若乙方做不到合同期限，甲方有权不退回所押工资。

风险提示：劳务费用

劳务合同雇员提供劳务服务，雇主主需要依据协议支付劳务报酬，这里要区别于劳动关系中的劳动者除获得工资报酬外，还需要为劳动者缴纳保险、福利待遇等；劳务关系中的自然人，一般只获得劳务费，雇主也不用像那样为雇员缴纳的义务，是否缴纳可以双方协商约定。

另外，如果是在工作时间以外加班或上夜班，雇主应付或夜班津贴等相应劳务费用，并据此作出详细约定，以免给雇主一方造成不必要纠纷。

四、劳务报酬：

甲方每月支付乙方工资，月工资为_____元。

五、乙方做到合同期限，甲方将给予一定的奖金，奖金数额根据乙方*时工作的表现来给。

六、违约：

甲乙双方任何一方违约且给对方造成经济损失，都要承担经济责任。具体额由非违约方和企业工会，根据违约者的责任大小和给对方造成经济损失的情况确定。乙方违约，按甲方奖惩办法有关规定，承担违约责任。

七、纠纷处理：

因履行本合同发生劳务争议，双方可协商解决，协商不成可向_____委员会申请仲裁。

八、本合同一式_____份，每份都具有同等法律效力。

甲方（公章）：

法定代表人（签字）：

_____年___月___日

乙方（公章）：

法定代表人（签字）：

_____年___月___日

火锅店总结和工作计划篇七

二、广告宣传

- 1、自办彩色画册、内部通讯宣传计划
- 2、小汽球、手提袋等广告赠送计划
- 3、报刊杂志等媒体广告计划

4、电视广告计划

5、与各广告公司合作宣传计划

三、市场促销

1、季度大型促销活动策划方案

2、月度促销活动计划安排

3、节日促销活动计划安排

4、每周特价品特价款式的促销安排

5、季末折促销活动计划

6、新货上市促销计划

火锅店总结和工作计划篇八

当前市场上，火锅店林立，大中小型规模不等，风格各异，竞争局势激烈，消费潜力不减，乐山市民已认可并喜欢火锅，有的火锅店已出现没有预定就没有席位的火爆场面。如：川江号子，齐齐火锅等。

1、优势□s□

a□店面优势：店面大，分上下两层，可容纳人数多

b□经营优势：规模大，硬件设施完备，成本优势巨大

c□产品优势：质量有保证，孔亮原班厨师傅，口味有保证、

2、劣势□w□

a□媒体投入不够

b□促销活动匮乏

c□管理不善

d□同质化严重，菜品久不更新，无法满足消费者需要

e□没有针对竞争方作出相应的回应，竞争力度和手段不够。

3、机会□o□

a□乐山市2006年餐饮行业占gdp的22%，乐山旅游局和乐山经贸委决定加大对乐山本土饮食企业的扶持，力争将乐山地区的餐饮业做大做强。

b□地处火锅一条街、消费者消费地点固定

c□重庆火锅家喻户晓，而乐山消费者对火锅口味无过多偏好。

4、威胁□t□

a□其他火锅店对本店的威胁，周边火锅店抢占了市场。

在关门装修时，直接打出“孔亮的品质，随亮的价格，敬请关注6月13日”的喷绘，以此提前刺激消费者。

1、采用dm单夹报进行阶段式广告

内容首先采用悬疑广告模式，强化16、8元的自助餐在扣除优惠后的巨大吸引力，并且将包含酒水类的19、9的自助餐系统同时推出。

内容：

1、“16、8想吃什么就吃什么，让你吃个够！”

2“16□8—5=□”

3、“19、9想吃就吃，想喝就喝，让你酒足饭饱！”

2、采用dm报纸进行区域辐射。

总发行量近三万份的dm报几乎覆盖了乐山所有低端客户群提，在采用dm单进行疲劳轰炸的同时采用dm进行广告，将起到强化记忆的作用。

第三部分体现特色

1、引进新的有特色的’菜品，用特色菜品吸引人气。

2、服务体现出特色。服务人员必须经过专业的培训。

第三部分预期效果

1、细节效果

a□以随亮保留原班师傅原班口味，改善管理来保留原老客户的青睐。

b□采用啤酒1元1瓶的策略，可在短时间内迅速聚集人气

c□采用定额自助餐，可保持长时间的人气旺盛。

2、总目标：

消除同行同质化严重的情况，提高竞争力，在吸纳优秀同行方案的同时搞出特色，从而短期内达到预期效果的目的。

火锅店总结和工作计划篇九

学校：重庆师范大学涉外商贸学院

学院：文新学院

专业：汉语言文学

年级：08汉本1班

名字：刘凤莲

学号□20xx05120xx

这个假期，我找了一份火锅店当服务员的工作。由于暑假时间比较长，想让自己过得充实点，顺便也可以挣点生活费。这份工作总的来说也比较辛苦，但是我觉得这个暑假收获了很多。

一、绝不违反店里的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，在一个大的集体里也有相应的规定。比如：不可以迟到，早退，更不可以上班的时候随便乱晃、乱坐、乱讲话，具体就是不要离开自己的管辖范围，不要在有顾客的时候坐着，不要在顾客面前聊天和讲电话，以免顾客有需要的时候听不见。尽量不要休一天的假，以免店里忙不过来，顾客对服务可能会不满意，影响生意。

火锅店总结和工作计划篇十

伴随着公司六周岁生日之际□20xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

20xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达x元，同比20xx年增加x元，增幅x%

xx店有所下滑才达到x,同比增长x%需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文鸡、温鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅x的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要店推出了粉、店新出的产品有海白豆角、菠菜煲x店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面xx店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了x个点，涨幅比较大□xx店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在x月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年x月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙□xx毛利稳中有升的同时努力把xx的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对20xx年工作的一些总结，如有不妥之处敬请斧正。

谢谢！