

# 2023年餐饮转型成功案例 餐饮分钟演讲稿 (实用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 餐饮转型成功案例篇一

大家好！

我是欧阳-，来自-旅游学校，餐饮服务是我所学的专业，衷心的感谢公司和领导给我这次机会，参加今天的餐饮部领班竞选，这对我来说是机遇，更是挑战，我将非常珍惜这次展示自我、锻炼自我的难得机会。

-年9月我加入-度假区这个人才济济、团结奋进的大家庭，也是餐饮部的老兵了，在酒店一线岗位上工作了半年，回顾自己在这半年里，因为有各位领导对我工作的关心和鼓励，让我学到了许多在课本上都学不到的专业服务知识。

这次竞选领班，其理由是：

与我所学的专业息息相关，我是旅管部的学生，所开设的课程也都是紧贴酒店管理的，所以我从事这个行业，一是专业对口，二是基本功扎实。

无论何地我都尽心尽职，赢得许多客人和领导的好评。

我曾在一个商务型茶楼打寒假工，所以对散客的接待有了一定的熟悉和经验度，并由于领导和同事对我工作的认可，颁发了“服务之星”奖，我有信心、有决心做好本职工作，自

我完善;力求做到更好。

在这里，我粗略的说下我的见解，我认为作为一个领班，首先对客的服务意识要强，在服务过程中要注意每个环节，比如说:在客人用餐时，要不停的巡台，要求员工及时更换骨碟、烟缸等，做好四勤工作，客人没想到的我们要想到，客人想到了的，我们要做到，提高宾客的满意度;还有当小朋友来用餐时，我们要及时送上宝宝椅，或准备一套较小且不容易破损的儿童餐具，在小朋友哭泣大闹的时候，送上可爱的儿童玩具，只有个性化的优质服务才能得到顾客满意加惊喜;再比如说:顾客用完餐后，要主动问询宾客意见，记录下他们的用餐习惯和对菜肴的喜好和忌讳，下次用餐时就增加了熟悉度，增加了顾客的回回头率，这些都是人性化服务，只有精益求精，才能为客人营造家的感觉。

其次，就是人际关系，我认为不论是领导、员工还是客人，都要有一定的人际关系。比如说:对客人，我们可以把一些常客和老顾客的姓名、职位、电话和爱好记住，每次客人一来，我们就用姓氏和职位来称呼，这样会让客人感到受重视，还会让客人感觉我们很热情。甚至每逢过年过节还可以给客人发一些祝福的短信，可以增加客人的回头率;对上司的关系与对客户服务有关，当我们对客人热情的服务得到好评时，就会得到上级的认可，这样人际关系也进一步增加了。同时也要与员工建立良好的关系，因为当你发号施令时，他们是你坚决的拥护者和执行者。

最后就是管理方法，我认为一个好的管理方法不仅会给部门带来好处，起到作用，甚至会影响的整个公司。

1,我们要善于平衡员工之间的矛盾，配合上级，管理好下属，还要督导员工的工作，发挥带头作用，协助主管的培训工作，带领员工不断提高业务技能、综合素质。在月底总结员工表现，根据员工的表现给予表扬或批评，奖励或处罚。

2. 还可以采用我以前工作时的方法，每天早上开例会前，总结头一天的工作，下午开例会前，就总结上午的工作。只有不断总结，才能找到更好的工作方法。

3. 在此，我还有单独提出一点，那就是微笑，^\_^在任何地方都可以用到，它是一种语言，还可以创造出能量，展现出我们的热情与关爱，微笑还可以得到别人的回报，它是坦诚的、是温暖的，不论是与客人、领导还是同事见面了都要展示出自己灿烂的笑容，微笑从我做起。

谢谢大家，我的演讲完毕。

## 餐饮转型成功案例篇二

大家好！我是来自七分店的。

自从我和大家一起相聚于这个温馨的大家庭中的那一天起，虚心学习、认真工作、坦诚进取、合作、负责任的核心价值观就深深地植根于我的血液里，时刻督促着我全力以赴的服务于酒店便是我的职责。所以，我始终努力在各方面完善自我，提高自我，以和大家一起为实现企业的300计划添砖加瓦。

时间过得真快。转眼，已历经了11个年头，十多年来她始终坚持着以员工成长为基础，以顾客价值为导向的企业愿景；以卫生是前提、风味是手段、营养是目的，人有我精小菜精做的烹饪艺术理念，从一家小店发展成每年为200多万的饮食爱好者提供优质、贴心的餐饮服务品牌。这十多年来最有目共睹的是在以胥总为核心的教导型管理团队的正确领导下，企业大胆创新、与时俱进，对内紧抓团队建设，对外积极开拓市场使企业进一步走上了制度化、规范化的管理轨道。

一直以来，成控都是餐饮企业经营管理的重要内容，由于它的成本结构制约着餐饮产品的价格，而产品的价格又影响着餐厅的经营和入住率，因此，成本控制的高低将决定着企业

效益的高低。虽然，我们的企业在稳健中不断的发展壮大；但，她同时也面临着所有餐饮企业所面临的严峻挑战——成本的居高不下；这是由内外因素所造成的，外在的因素是我们无法控制的，它由市场的宏观政策所决定；而，内在的因素却可以通过我们自身的努力将它降到合理的最低点——节约就是最好的增效方式之一。

在上厨师培训学校的时候，我的老师曾敦敦教导我们——当你节约一块钱时，你就实实在在的省下了一块钱；而，当你要想创造一块钱时，你还需要成本的投入。成本控制的关键以及深入，首先要形成一种成本控制的文化，而要将这种文化深入到各个阶层，才会有真正的效果。成本控制不是无限的降低成本率，而是，要保证餐饮质量的前提下，降低原材料消耗，提高出成率，减少浪费。所以，培养员工的成本意识，建立勤俭节约的企业文化是我们首先要做好的。员工处于酒店的最前线，成本控制得是否理想，归根到底很大一部分取决于员工的个体行为，比如：采购部门是否严格按照采购书进行采购，食品是否充分利用了边角余料，炒菜师炒菜时是否做到水细长流，配菜员是否严格按照标准菜谱进行配比，员工下班后是否做到人走灯熄.....只要我们的每一位员工自觉的节约每一度电，每一滴水，每一方气，合理的利用好每一张纸，注重每一个能节约的细节，我们的成本才可以降低到合理的最低点。

无论遇到什么困难与阻碍，我们七分店始终坚信在企业领导与管理团队的正确引领下，我们本着产品就是人品的服务准则和团结一致，同心同德的品牌理念，定能克服和改进现存的问题与不足。

我坚信明天会更加辉煌！

最后，我衷心的祝愿全体家人身体健康，合家幸福。

谢谢大家？

## 餐饮转型成功案例篇三

一、保安工作也许不是我一生的追求，但是现在我既然选择了保安这个行业，我就会尽职尽责做好。

在这里我要感谢各位领导给了我很多学习锻炼的机会，这一年里公司领导让我在保安班长的岗位上锻炼物业保安竞聘演讲稿，为了使我适应保安管理工作公司领导经常帮助和鼓励我，为做好班长工作我认真学习保安、消防等专业知识，实事求是的做好每一件事，在实践中我敢想敢管，发现员工中存在对工作不够尽职的现象敢于批评指正，在履行保安班长职责的同时，还不断充实自己，尽最大的努力多学习一些关于消防、监控方面的知识。在日常的保安管理中，由于自己年轻心直口快，方法又不多可能挫伤了一些人的积极性，那段时间里自己也感到相当无奈。公司在实行管理层竞聘上岗后，领导也给予了很大的期望，让我担任保安队长一职，在做班长的工作中经历的事情也多了，看得多了，也从中学到很多的知识，同时还积累了一些经验，为我在以后的工作打下良好的基础，尤其是在遇到突发事件的时候不至于手忙脚乱，以不变应万变，在保安队长的岗位上工作，精神也很紧张，深感责任重大，平时就有许多琐事尤其是节假日、夜里、领导不在的时候，总会有一些事情发生。这就要很强的责任心。

二、下一步主要从以下几个方面展开工作

1、加强自身素质和业务学习，作为一个基层管理者要有高度负责的责任心和过硬的业务水平才能胜任管理工作，带领队伍健康稳定的向前发展，保安是一个特殊的行业，从业人员要求也高，要求准军事化管理，怎样才能把这十几名不同情况的年轻人为我所用、来发挥他们的光和热呢？这是个有挑战性的工作，在任职之时为了能尽快熟悉岗位情况，理清工作思路，我给自己制定了详细的学习计划，利用各种学习方式，全面加强自身素质和业务的学习及专业知识的提升。

2、在小区从事保安工作一年以来，我深知其中的责任感有多重，而事故的隐患不是随人的主观意识而改变，正因为如此，作为一名基层安保管理人员必须时刻保持高度的警觉性和责任意识和大局意识，一年来我们在工作实践中逐渐建立健全部门的规章制度，创新管理措施及管理手段，稳步提升工作效率和工作质量。

3、加强员工培训，提升服务质量。部门员工多为九零后并且大多是第一次参加工作，自我约束力差，理解能力不强，工作执行力低，管理难度大，针对这一问题，为提高队伍的整体素质和形象，我坚决从源头抓起，不厌其烦的加大岗位培训力度，每天对员工进行有计划的学习和培训，同时根据人员不同情况，进行针对性的教育培训，使队伍保持稳定。员工的作风纪律、业务水平、服务质量和处理问题的能力有了明显的提高，取得了持续无事故的良好态势。

4、加大值班和巡逻检查力度，在节假日期间加强值班，对重点部位、敏感部位安排专人多转、多听、多看发现情况做到第一时间到位，及时处理，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态，在加强值班的基础上进一步调整加强巡逻检查密度，保安人员24小时巡逻检查园区四周死角。

5、层层布置、层层落实保安队长竞聘演讲稿、在开展之前把工作布置后主抓各项工作落实情况，争取把每一项工作落实到实处。

6、对员工加强管理，对每个队员严格考核，为提高保安队伍的整体素质，要多讲、多做工作，让每一名队员知道保安工作的重要性，特殊性，使队员从根本上强化自己的服务意识，并对员工提出严格要求，严格执行公司的规章制度，做好本职工作，配合经理对每一个岗位进行绩效考核，有功必赏、有过必惩，进一步提高队员的工作积极性。

7、做好队员的思想工作，关心爱护队员，了解队员的思想、

工作、生活等情况，及时发现问题，做到政治上关心、思想上信任、工作上教导、生活上体贴。

8、不断提高队员的业务技能，要有计划的组织队员学习训练，检查督促队员管好、用好安保器材和消防器材，使其保持良好的工作状态。

9、加强园区内消防安全和车辆管理工作，确保园内消防通道畅通，车辆有序停放。

10、坚持查岗查哨制度，掌握人员在岗情况，做好考勤工作和保安人员调配。发现问题及时解决，重大事件及时上报。

现在的工作离公司的要求同事们的期待还有一定距离，工作中还有一些不尽人意的地方，特别是保安的整体服务意识，素质做的还不够细，不到位，我会吸取教训，总结经验，不断学习，在新的岗位上，在公司领导的正确领导下监督下，进一步加强小区的安保及队伍的素质，使每项工作落实到实处，做到防患于未然，确保安全无事故，是小区广大业主有一个良好舒适的生活环境。

以上是我的述职报告，请公司领导和同事们监督审查。

## 餐饮转型成功案例篇四

大家下午好！

踏着时代的步伐，伴随新春的旋律，我们喜气洋洋地迎来了公司的又一次年会。我是来自一部的一x非常荣幸的能代表优秀管理者发言。在此，我衷心的感谢公司领导对我们工作的关怀和肯定，感谢各位同仁给予的支持和帮助。

能够成为一位优秀管理者，更多的是得益于集团领导的栽培，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道

理。更得益于各位同事的密切配合，大家辛苦了。

在过去的几年中，我们伴随——一路精彩纷呈的走了过来。其间，我们有目共睹的是，在——的亲切关怀下，在以——为核心的管理团队的领导下，集团继往开来，与时俱进。对外，积极开拓市场；对内，紧抓团队建设，使集团进一步走向制度化、规范化的管理轨道，取得了社会效益和经济效益的双丰收，而我们员工的待遇也得到了一定的提高。所以，我们不能忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。——与我们紧密相连，我们汇聚到此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对他。服务领导，听从指挥，恪尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。

我在一部工作仅一年时间，个人认为，——是一个很特殊的

岗位，有很多的压力和任务在肩头，有很多困难要解决，有很多的地方需要改进，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。在此，我想和大家分享四个方面的感受：第一，爱岗敬业，我认为自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的团队。作为管理者，团队内的所有人都将受我们的精神状态影响，如果自己的精神状态上不来，自己都不堪一击，就不要期望团队会有多大的战斗力。所以，不管遇到什么困难，我始终坚持一个积极、乐观、向上的心态。同时更是主动给团队营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

第二，来自勇气和毅力方面的考验。其实——和体育有很多方面是相似的，如高空跳伞、徒手攀岩、马拉松等。是否有勇气接受更高、更艰巨的任务；是否有勇气敢于承担责任；是否有勇气坚持下去；是否能不厌其烦地激励、指导团队成员；是否有毅力不改变自己的工作目标和方向……等等。对——来说最大的敌人是自己，而不是其他，需要强有力的精神支柱。



第三，履行职责，重在执行，再好的策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。正如qbq[]注：《问题背后的问题》）里所说“成功者为成功找方法，失败者为失败找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。世上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四，完善自己、超越自己。尺有所短，寸有所长，了解自己

在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力。不断发展、不断完善、精于细节，使自己更能胜任当前工作；向同事和领导学习，集思广益、群策群力，共同探索，勇于超越！

一切的成绩和荣誉都已成过去，在这崭新的一年里，作为一一的我们，应该饮水思源，努力工作，常怀感恩之心来服务企业，回报社会，体现自身的价值。

集团全面发展和攀升的目标，等待着我们大家齐心合力的去完成。在此，我代表公司的优秀管理者郑重承诺：我们将怀着一颗感恩的心投入今后的工作之中，忠实的履行自己神圣的职责，不辜负公司领导及同仁对我们的信任，勇敢地承担起公司赋予我们的责任。在集团领导下，团结一心，以更加饱满的热情、旺盛的干劲和务实的作风，迎接挑战，发扬吃苦耐劳、不屈不挠的工作精神，团结同事，热爱一，在工作中起到模范带头作用，不断克服自己的缺点与不足，力求高质高效的完成各项工作任务。

平凡如我，只是沧海一粟！可爱如你，一一的同仁！让我们一起用激情和拼搏共铸一一辉煌，谱写我们自己生命的华章！

我坚信，一的明天会更加美好！

最后，我想用蒲松龄老先生的一幅对联与大家共勉：

有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；

苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

衷心的祝愿公司的业绩蒸蒸日上，不断发展壮大，成为同行业中的一面旗帜，成就梦想和希望！也祝愿各位领导及所有的一人，新年愉快，工作顺利，身体健康，合家欢乐！

再一次感谢集团，感谢团队，感谢各位！我的发言完毕，谢谢大家。

## 餐饮转型成功案例篇五

我叫\*\*\*\*，来自\*\*\*\*公司小餐厅。今天，我演讲题目是：苦练技术造就“硬本领”、优质服务赢得“香满园”。

首先，我想问大家，餐饮业的技术是什么？也许大家认为是烹饪。我认为大家只说对一个方面，餐饮业的技术还有服务、管理、礼仪等。我结合自己多年工作实践来讲，在餐饮的有限空间里，技术大有可为，技术工人大有展现才华的舞台。在普通的锅台本稿版权属于517878秘书网前、餐桌旁、洗涤间，我们有技术才能更有力量，我们有技术才能更有服务，我们有技术才能更有食香！

结合国内国外餐饮业，我举两个有技术、有知识的例子。第一个是以月命名的菜的故事。“月到中秋分外明”。我国不仅有许多以月命名的景点，引人入胜，而且也有不少以月命名的地方名菜，脍炙人口。

——乌云托月，山东名菜，以紫菜与荷包鸡蛋做成汤，故

称“乌云托月”。

——洱海映月，云南“风花雪月”的四道名菜之一。菜式构思奇巧，菜盘中有一泓碧水，水中飘荡着彩云。在彩云中，则有一轮金黄圆月在飘浮、转动。原来，“碧水”是精心调制的菜汁；“彩云”系肉饩和蛋白；“圆月”是鸡蛋黄。

——群虾望月，沈阳名菜，将鸡蛋皮用碗扣成圆月放在盘中，然后将烤成红艳艳的10只大虾，把虾头朝向“月亮”，摆在“月亮”四周即成，此菜红黄相配，甜咸适口，滑嫩鲜香。此外，还有四星望月、半月沉江、月映蛟龙、皎月香鸡、龙游月宫、月宫仙女、花好月圆、明月鸭松、会崎松月、月映玛瑙等等，都是一方的名菜。

一个以月为主题，做出如此庞大的菜系，从菜的命名、菜的形状、菜的烹制、菜的造型、菜的典故、菜的文化等巧构出一道道名菜，足以见中国餐饮业文化的历史悠长、内容丰富、时期鼎盛。这也恰好说明了中国餐饮业的文化底蕴非常深、技术特别精湛。在“民以食为天”的国度，在残酷竞争的餐饮业，一个餐饮企业，拥有技术，拥有技术高超的员工，才能占稳脚跟、安身立命。

再说说国外餐饮业。我们许多人把快餐当时髦，而国外美食家则视快餐为“食品垃圾”，这有点令人不可思议。麦当劳、肯德基等国外著名快餐店几乎一夜之间便风靡神州大地，年轻人更是趋之若鹜，许多人把吃快餐当作一种超值享受。据报道，麦当劳创下的日销售纪录不是在美国本土，而是在中国北京，麦当劳最大的销售店是在中国。

洋快餐的取胜之道是：有完善的标准化管理。在肯德基公司仅标准化手册就有上百套，从选店、原材料的选购，到产品加工、质量、商标、营运等等，都有标准手册，白纸黑字，每个员工进行任何一项工作都有章可循。同样，在麦当劳公司进行任何行动也都是遵循唯一的一个标准行事。从原料供应

到产品售出，统一的标准、规程、时间和方法，使顾客无论在今天，还是在明天，无论是在美国还是在中国，都能品尝到品质相同、真正原味的美式汉堡。

先进的管理依靠精湛的技术和技术人才来实现的。这正应了有技术才能更有力量这句话。在国外，餐饮服务业要想常胜不衰，就需要有精湛的技术作支撑、优质的服务作保证。

随着新技术、新科技的不断升级和创新，力量不仅仅是力气的代名词，它已成为知识、技术、力量的复名词。工人只有力气不行，要想在竞争中体现自己的人生价值，必须善于学习、善于钻研、善于创新，用知识和技术来武装自己。才能达到理想的彼岸。

1994年4月，我走上了餐厅保管这个岗位，在做好本职工作的同时，也干起了服务员这岗位，当时我想，餐厅服务员干的是简单的体力劳动，端端盘子洗洗碗，擦擦桌子扫扫地，又没技术可言。有了这种心态，有时就应付工作、应付顾客，时不时的出差错。记得有一次，我在为客人上菜时，由于业务不熟悉，没有选择上菜的最佳时机和路线，不小心把菜汁滴在客人的胳膊和衣服上，客人非常生气，我也非常尴尬。教训非常深刻。

通过这一事故，彻底改变了我对餐厅服务业的看法：“我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们”。如果我们不能提供热诚周到的服务，就得不到顾客的认可；我们不把顾客当亲人待，顾客就不会把我们当朋友看。自己不快乐，顾客也不高兴。这次小事故虽然过去了，但在我心里却受到了很大的影响，不服输的个性告诉我，你必须做一名优秀的服务员。

公司为了提高服务质量，买来一套金正昆教授讲授服务礼仪方面的影碟，我如获至宝，用眼看、用心听，写心得、写体会。我首先从服务规范基本要求入手，做到规范服务，科学服务，优质服务，在服务中做到尽心尽意，尽力而为，力求

完美，争取完美，在提供热情服务中做到：眼到、口到、身到、意到，也就是说目中有人，眼中有事。

在一次接待任务中，我遇到这样一件事，一位客人从一进门我就发现他气色不好，在就餐中悄悄的，不停的去搥头，我静静的走上前，弯下腰悄悄的，关心的问他原因，他说早上就头痛，可能感冒了，因为开了一上午的会，没有及时去买药，听完以后，我说了一声“您稍等”就走开了，我及时同厨房取得联系，专门为客人熬了姜汤，又去药店买了感冒药，当我把热气腾腾的姜汤和感冒药悄悄送到他手中时，他感动的握着我的手说“谢谢”。

对我来说，一件微不足道的小事，却让客人倍感温暖，这就是所说的“宾至如归”吗？为了懂得客人，读懂客人，看懂客人，我看了有关宾客就餐的心理学，对不同性格的宾客采用哪些不同服务方式，及食品营养方面的书籍，并运用到实践中，学会处理并做到得心应手的处理，工作中积极努力，孜孜不倦的学习，让我在思想上和工作中都有了很大的进步，得到了领导和同事的认可。因为我坚信，在我们这个社会，只有分工不同，没有贵贱之分，社会行行出俊杰。

多年来的餐厅服务工作使我感受到，只要有满腔的工作热忱和勤奋，有如饥似渴的求知欲望，有锲而不舍的钻研精神，任何人都能在“低层次”干出高水平，在“小岗位”做出大贡献，从丑小鸭变成白天鹅。经过几年不懈努力，我由一名服务员成长为餐厅班长，协助餐厅经理管理餐厅，我始终立足本职岗位，积极投身管理创新。

餐厅是我们\*\*公司的一个窗口，它的好坏直接影响着我们录井公司的形象、效益，这个形象就靠我们这些服务人员来树立。记得有一天，我们接到接待法国某公司的一名副总裁的接待任务，客人非常重要，公司非常重视，这是对我们服务质量的一次挑战。

首先我根据西方人的喜好进行餐厅的布局设计、餐台的布置、餐具的摆放、餐花的折叠。根据法国人口味，我及时与厨房取得联系，强调他们不喜吃辣，但却对葱、蒜、丁香、香草等异味调料则很感兴趣。

强调讲究烹调火候，做出嫩的；强调法国人餐前喝开胃酒，正餐喝葡萄酒，餐后用甜酒或白兰地，注意菜肴与酒水的搭配，对矿泉水情有独。当外国客人看到整洁的餐厅，优美的环境，规范的仪容仪表，标准的服务，非常满。当喝到口味纯正的葡萄酒，用中国的筷子吃着特色佳肴，翘起了大拇指，连声说：“very good□very good”，听到了外国友人的称赞，我心理美滋滋的。

搞好小餐厅服务培训，是我们一项重要工作。每次来新的服务人员时，在培训过程中，我们要求她们，首先树立正确的事业观、人生观，要以平常心去对待工作，端正工作态度，严格遵守餐厅的各项管理制度。在服务工作中要讲究技巧，“微笑”可向客人传递我们的欢迎，良好的着装和精神面貌，能使顾客对服务员产生信任感，对不同性格的顾客采取不同的方式进行沟通。

为了保证提高服务质量，我们制定了如《服务员岗位责任制》、《餐厅服务管理制度》、《餐具洗涤消毒保管制度》、《餐厅安全卫生承包制度》等，加强检查评比，在餐厅内部形成了比、学、赶、帮的氛围，使每一名员工的言谈举止，着装打扮，待人接物，看坐入席，迎来送往都有一种亲近感、和蔼感、宾至如归感。

随着当前经济的快速发展，现在的人们有钱了，生活水平日益提高，原来的膳食结构已经不适应现在的人们需求。现在的人不仅要吃好而且还要吃出营养来，吃出花样来。面对当前形势的变化，光会制作以中低档原料为主的菜肴是不行的，而且还要学会制作以高档原料为主的菜肴。现在，在餐饮界因海参营养价值极高而且还有保健作用，十分流行海参

菜肴。

现在市场上海参大多数都是干制品，品种较多，质地不一，品质坚硬，烹制前需要涨发，海参的涨发方法很多，涨发时需要根据品质特点灵活掌握，为了能够发制好海参，我就先从理论开始，翻阅各种书籍，查阅各种有关资料和光盘，了解发制过程，选择涨发的方法，前几次发制海参，由于经验不足，忽略了其中的一些细节和禁忌，发制的海参不到位，有硬心，或发制过火太软等等，面对出现的这些问题，我又一次次向有经验的老师傅请教，记住重点，掌握要点，一遍一遍地发制。终于，功夫不负有心人，现在我不仅能会发制海参而且还能以海参为原料制作各种菜肴，海参捞饭、扒酿海参、鲍汁海参等，得到了广大宾客的一致认可。

我经常引导大家，当工人就当最优秀的，干工作就干一流的，让人心服口服。

各位领导、同志们，喜马拉雅山再高也有顶，大西洋再深也有底，而一个人的技术却永远没有最高，只有更高。在追求技术的道路上，没有尽头，没有终点，没有休止符。

付出越多技术越强，技术越强，力量越大，力量越大，创造的价值就越大。我既然选择了宾服这一职业，就要在这一职业创造辉煌，让技术之树常青，让技术生命不断延续，让技术成就我的一生。

我的演讲完毕，谢谢大家。

## **餐饮转型成功案例篇六**

大家下午好！

走上这个竞聘演讲台，心情莫名的激动，感谢酒店领导的良苦用心，给我们提供这次公平公正竞争上岗的机会，竞争上

岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。我要竞聘的是餐饮部经理的岗位。

我叫胡宗志，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在滔滔不绝的来介绍自己了，不浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，开个玩笑，面对这么严肃的竞争，心情很激动，适当的放松一下心情。好，言归正传，今天我要竞聘的岗位是餐饮部经理一职。

过去的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，菜碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客人服务，也就是要有一个良好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客人应具有的基本工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客人与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客



服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客人服务，不断推旧出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客人服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

下面我举几个优质服务的例子：

上次去广州出差，我一帮老同学请我去吃饭，那个餐厅的生意非常好，大概是服务员忙不过来，就看到他们的老板走过来为我们点菜，就向我们推荐招牌菜：鹅肉，我差点说我不喜欢吃那个鹅肉，就听那个老板说，这个世界上有两种动物是不会得癌的，一个是海里游的鲨鱼，一个就是陆地上跑的鹅，我的朋友一听，好，来盘鹅肉，要半只还是一只？一只，那天我吃了不少鹅肉，原来来这里吃鹅肉就是冲着它不得癌，老板能这样引导顾客消费，我不知他的员工是不是也能说出这句话，如果每一个员工都能这样做，生意肯定很好。

在北海现在有了麦当劳与肯德基，麦当劳与肯德基讲究的就是速度与服务，麦当劳为了使顾客喝到口感最佳的可乐，做了一个几十万份的调查，调查发现可乐保持4摄氏度的温度口感最佳，马上使所有的麦当劳连锁店按这个温度贮藏可乐，如果有一边的队排得太长，服务员会喊一声，那边的客人请到这边来点餐，主动引导客人，最让人感动的是，麦当劳与肯德基有那么多小孩子喜欢上那吃，就表示这是重要客户，所以当小孩拉着那些员工的裙子跟裤子讲话的时候，阿姨、阿姨，叔叔，你会怎么回答，我们的习惯顶多就是弯一下腰，问什么事？麦当劳与肯德基规定是蹲下，因为这个是未来的客户，今天跟爸爸妈妈来，长大了就会自己来或跟女朋友来，结婚了又会带小孩子来，所以他们的员工都是蹲下，眼睛与小孩保持平行的距离，他们对企业的未来想的比较长远，你只要在北海的餐馆吃个饭，再到麦当劳与肯德基点个餐，就会发现他们的员工与其它餐厅的员工不一样，不都是北海人吗？为什么他们看起来就是不一样，那就是文化教育熏陶出来的。

上海的必胜客经常都是客满的，有时候需要等待，客人一进去发现排了一条长长的队，有点想走的意思，就看到后面看来是个主管的人在说，快到了、快到了，接着咚咚咚，楼上跑下来一个女服务员，手上提个装满冰淇淋的篮子，免费冰淇淋，然后一人发一个，让客人边吃边等，其实就是缓解客人的焦急心态，吃了这个冰淇淋你就不好意思走了吧，就是因为这种补偿，让客人心甘情愿排队等待，就是因为从老板到员工都能保持对客户服务的一贯性，所以必胜客生意非常好。

企业的发展壮大离不开企业文化，我们因硬件满足不了客人的要求而失去客户是没办法的事，我们如果因为软件的服务不到位而失去客户，就不可原谅。

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传了酒店的经营理念 and 特色。

在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味了。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2-4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1. 坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾了高消费顾客的要求。
2. 坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子(价位)，从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。
3. 为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套

餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明了、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。注重营销工作的开展，积极配合酒店营销部策划制定餐饮特色营销方案，使营销人员每一次出外促销在餐饮方面都有创新，把餐饮营销与酒店客房、娱乐、会议等项目结合起来，采取多种促销宣传手段，利用现有的客源网络开发新的市场。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能

力，给我一次机会，还大家一个微笑。我的演讲结束，谢谢大家。