

2023年限制类技术工作总结(通用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

限制类技术工作总结优质篇一

结合矿、机运系统全月工作安排，针对个人准业实际情况，本月主要在西区轨道暗斜井38kg/m的轨道延伸、北翼人车安装、北翼单轨吊安装等重点工程施工中做好本职技术管理工作。进一步按照矿上安排做好全矿本月的配件、油脂及机电运输系统的材料申报计划工作。

- 1、西区轨道暗斜井38kg/m轨道延伸铺设安装做好安全质量施工管理工作。
- 2、北翼人车1100m的安装施工做好安全质量管理工作。
- 3、北翼单轨吊的安装施工做好安全质量管理工作。
- 4、针对每月各队配件、油脂计划混乱不足、超报、满报等现象，做好配件、油脂的统一计划和申报工作。
- 5、做好九月份机电材料考核工作，对机电材料的回收和自制件的加工做好材料安排工作。
- 6、做好高压胶管的使用和计划申报工作并对每月高压胶管的使用情况做出相对的分析总结。
- 7、完善机电材料考核管理制度，做好机电材料的下一步管理工作。

1、在每月各队的材料计划中存在混乱、不认真等现象，

申报计划有重复、多报等问题，特别是在常用件和急用件的申报中没有明显的说明和划分。个别队组计划又迟迟不能上交，造成总计划上报迟缓，针对上面各种现象，在以后的申报工作中要逐步理顺和催促，保证井下各队组在配件的使用中准确无误和及时。

2、在井下动态设备管理上存在设备乱、多等现象，主要由于井下各队组工作面各换频繁设备移交后回收不及时造成，所以针对以上现象进一步做好井下动态管理工作，加强与各单位部门的协调工作，作好井下设备协调和安排工作。

限制类技术工作总结优质篇二

一、加强培训教育，提升员工素质。公司的规章制度，我经常在例会上向厨房员工提及、宣读，旨在要求大家都养成遵守公司制度的习惯；结合员工实际情况，我加强对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过我的努力和大家的积极配合，厨房员工整体素质得以提高，遵守公司及厨房的规章制度、保持良好的个人卫生和仪表、钻研烹饪技术等行为，基本上都成了厨房员工的自觉行为。现在，一个和谐、优质、高效、创新的团队已经初步形成。

二、注重销售导向、加强质量管理。菜肴是产品，产品只有在销售出去才能创造效益，好的产品才能创造好的效益。因而，我在平时工作中就很注重厨房员工销售意识的培养，我们要注重全局，不能只盯着做菜这一道工序，更应该关注菜肴能否顺利销售，关注顾客消费后的感受。我们要增加营业收入，我们要提供优质的服务，那菜肴口味当然要好、质量当然要跟得上。菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道

菜的色、香、味稳定；我们认真听取前厅员工意见及顾客反馈，总结每日成品问题，并在次日例会中及时研讨，改进不足。我们在努力，我们要使顾客对我们的菜肴产生一种如情人般的眷恋，一种剪不断、理还乱的思念之情。

三、加强卫生管理，落实消防要求。我们严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。首先，每个员工都必须对各自的卫生区负责，确保卫生区干净、整洁；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置。防火工作，历来是厨房工作的重点之一。为落实消防要求，我要求所有员工必须做到“人离火熄、电断、气关”；我们还不定期检查厨房的燃气管路，防止因泄露而引发火灾事故，经常检查各类电器的电源线，防止跑电漏电引发各类消防或电击安全事故。我们严格按照要求，确保食品卫生安全和消防安全，为公司安全经济运行提供应有的保障。

四、加强节料节能，严格成本控制。在保证菜肴质量的情况下，降低成本，始终是我们的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；落实节约厨房用水、用电、用气的举措；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值。通过以上措施，把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、控制成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房综合管理、员工素质、菜肴质量、卫生安全、成本控制等方面都取得一定成绩。当然，我们也还存在不足，比如，对市场需求变化的掌握不够及时，时鲜产品的推出滞后，厨房管理还没有形成系统等。

在新的一年里，我将带领我的团队，在20xx年的基础上，继续加强教育培训、质量卫生安全监控和成本控制。同时我要改

进自己的工作思路，及时把握市场动向，考察新的菜品，加快菜肴的创新；加强厨房管理的基础建设，努力使管理形成体系，从而寻求在新一年内创造更好的经济效益和品牌效益。

周边酒楼和饭店的与日俱增，必将使得20xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战□20xx年必将有一个全新的收获！

限制类技术工作总结优质篇三

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入___元，比去年同期的___元，增加了___元，增长率为__%。

(二)抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1. 健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。

会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。

为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(三) 开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食

家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

(四) 全员公关，争取更多的回头客。

饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日，向关系户电话问候，赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力，今年饮食部整体公关水平提高了，回头客比往年有所增加。

(五) 增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性，增强了员工的效益意识，并要求员工付之行动。

同时完善有关制度，明确责任，依*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。

今年全体员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查，掌握市场价格动态，及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤，原来整套半成品进货，为降低成本，后来改为自已进龟，自已烹制，近二个月来，节省成本三万多元。

限制类技术工作总结优质篇四

一、日常管理工作

在餐饮部这个大家庭里，主管扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、富有挑战性的工作。在十一月的工作中，我本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合经理做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的宴会接待任务比较重，一月来多次接待了重要宾客及宴会，总体都比较顺利地完成了。但在接待时也有些做得不够恰当，所以在今后的接待中会更注重这些问题，争取做到最好。

二、自主学习

在下班时间，我也会抽空加强自身学习，提高业务水平，做到更优秀。我深知自己的学识，能力等还不足，所以总不敢掉以轻心，需要向书本、领导以及同事学习。这样下来感觉自己一月来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高。

三、工作心得

一月来，在餐饮部的工作总结起来也是颇有收获的：

1. 能够以身作则，监督、检查服务人员做好服务工作。
2. 能够协助餐饮部领导做好餐厅部的日常工作，全面协调、管理、检查，合理安排当班工作。
3. 配合酒店领导做好各项重要接待

4、在一月的工作期间，能够妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报酒店领导。

5、做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

6、重视培养与员工的感情，做好服务工作的同时，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

虽然我认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、对于中餐厅面的工作，我才接触半月多，许多工作我是边做边摸索，现场掌控能力有些许不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

学习，但我深知自身的理论水平还不太高，对于中餐业务知识，大型宴会，高档宴会的服务技能不精。

餐饮部的不足：

1、出品质量有时不够稳定，上菜较慢。

2、厅面的服务质量还不够高。

针对以上提出的问题及不足，新的一月的工作应该是从零开始的，需要尽快的上手，理顺工作重点。

四、明月的工作计划

1、积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。

2、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

3、加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

4、针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

5、对厨房出品卫生和质量要严格把关。

6、加强节能的检查，平时多跟服务员讲解提高节能的意识。

五、对餐饮部管理的建议

1、加大对员工的培训，提高服务质量

2、重视人才储备和管理

3、加大餐饮部各个分部的联系，提高工作质量

4、加强物品的六常法管理，提高工作效率

相信在我们餐饮部同事的努力下，一定可以在今月的接待中再创佳绩！我在此也衷心的祝愿泉州迎宾馆的发展越来越好！

一、工作中回顾与总结

2、加强前厅与后厨沟通与协调。

首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间内得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

二、收获与不足：

这四个月最大的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

三、下半月工作展望

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、月终总结的准备，月度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新月月夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

我的述职完毕，谢谢大家

-上杂的意思呢，在厨房也叫蒸锅。也就是厨房里专门负责蒸制各类菜品的师傅。比如，米饭，梅菜扣肉，清蒸鱼，和蒸制的各类海鲜。在中型酒店或者是餐饮，还会负责燕窝，鱼翅，鲍鱼，辽参的涨发。

尊敬的各位领导，大家好！

我叫□xx月酒店取得了经济效益和社会效益的双丰收，餐饮部的收入也突破千万元大关。作为酒店的一员，我的内心感到无比的自豪和激动，之所以能取得如此好的业绩，我认为离不开集团公司的正确领导，离不开酒店田总的关心和兄弟部门的大力支持，离不开社会各界的爱护和帮助！

回顾xx月一月来自己的工作，我认为有以下几点，向各位领导汇报一下：

1、“走出去，请近来”，积极向兄弟酒店学习新菜品。3月份，在田总的带领下，我们到濮阳、安阳、新乡、林州、平顶山等省内几个比较有特色的酒店学习餐饮管理经验；7月份参加了中国烹饪协会组织的首届全国餐饮业万里行美食研讨考察团，历经石家庄、济南、青岛、武汉、长沙、南京、广州、深圳等地学习考察；10月份又和田总到昆明、上海、南京学习菜品，11月份我们又到常州、镇江、南京去学习。全月共引进新菜品种60多个，成功的20多个。正是由于我们的不断学习，开阔视野，增长见识，才是酒店的餐饮一直在登封的业界独占鳌头！

2、举办美食节，扩大酒店影响力。4月份我们隆重推出了“巴西烤肉美食节”，聘请正宗巴西名厨来酒店指导，取得较好的效果；10月份我们又举办了“正宗阳澄湖大闸蟹美食节”，也同样受到客人们的好评。

3、奖罚结合，加强内部管理。每月组织内部厨师进行菜品创新的比赛，通过酒店领导的初评，然后再邀请社会上的客人进行点评，认为好的，适合登封人口味的菜，就开始推行，经过一到两个月客人的评判，确实好的菜品，我们给厨师进行奖励，对于连续两个月，没有推出新品的厨师进行处罚或调岗。这项制度坚持一月来，不仅拉近了与客户间的距离，而且开通了菜肴质量监督、意见反馈的渠道，稳定了部分消费客源，也激发了员工们主动开发新菜的积极性，同时，也为酒店创造了比较好的效益。

4、抓成本控制，节支降耗效果显著。我后厨在节支降耗方面深挖潜力：一是将厨部原使用的柴油改烧为天然气，仅此一项每月就节约费用近一万元，全月共节约燃料费10万余元；二是对包房、大厅的菜谱及包席菜单、套餐菜单的毛利全部进行了核算和调整，把一些成本高、反映好、销量大的菜肴价格进行了调整，补充了客人反映好、成本不高的菜肴，创造了顾客、酒店双赢的局面；三是加大了部门对原材料价格调查和跟踪力度，一月来共对原材料市场调查60余次，调查品种200余种。通过以上举措的实施，部门一月来在原材料价格不断上涨的同时，综合成本率控制在46.76%。

5、不定期的到周边县市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去洛阳、郑州、栾川、禹州等原材料市场考察，选购了部分登封市场上没有的原材料，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

6、在我的带领下，后厨上下，团结一致，同心协力，取得了好的业绩。一月来，我们成功的接待了俄罗斯总统普京访华先遣团一行，并接待了全国人大副委员长、全国政协副主席李兆焯和桂林、乌鲁木齐、内蒙等20多个政府考察团，同时，也得到了上级领导的好评。

一是在经营创收上招数不多，点子不够新；

二是在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果不明显；

三是在抓管理上决心和力度不够，存在一定差距。

今后工作努力方向：

1、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力；

2、进一步引进部分名小吃和当地受欢迎的小吃；

经营方面

- 1、按董办及总办意见，本部又重新制定了xx月全月经营预算计划；
- 2、抓好住客早餐出品及服务的工作；
- 7、营业数据对比：

筹备工作

- 1、同裕富宝最终确认了新厨房所需设备的项目及数量；
- 5、初步确定了新自助晚餐毛利及售价；
- 7、已确定新餐厅自助餐雪糕品种；
- 8、参加“石基系统”基本设置会议；
- 9、美爵标志早餐台纸已投入使用，打包袋样板已呈交总办待审批。

工程进度餐厅：

- 1、新餐厅天花板已封；
- 2、楼面的玻璃幕墙已安装；
- 3、四条大理石的柱子包大理石已完成；
- 4、贴石头，做地面大理石。

厨房：

- 1、西餐的排烟管已基本施工完毕；

- 2、厨房的储油池完成;
- 3、厨房的墙已经做好, 现在做贴瓷片及地面
- 4、正在进行水电安装。

会议室:

1、av系统设备尚未到位;

- 2、正在进行不锈钢包饰面;
- 3、会议室在进行天花封板已完毕, 跟进天花批灰, 补灰, 打磨;
- 4、跟进会议室墙面木饰面安装;
- 5、会议室跟进刷油漆。

人事方面

- 3、完成了实习生座谈会所需的茶点服务工作;
- 4、加紧开展部门内部介绍员工的工作, 以解决人手严重不足的问题;
- 7、本部员工拾到1608房christ的诺基亚手机一部, 已通过前台归还中船的这位常住客, 客人表示非常感谢。
- 8、本月人员异动情况表:
- 2、对酒店常住客及餐厅熟客的饮食喜好做了统一培训。

采购方面

1、为方便经营及更好的服务董办的各项会议，特采购小部分中西式茶壶；

4、因经营所需，计划采购铁观音茶叶，以满足部分本地客户的消费需求。

部门协助

1、完成行政接待员在本部门的实习培训；

2、已同销售部确认了两款拜访用西饼调拨价；

3□a级拜访用果篮的成本已交给营销部，并得到其认可；

4、主动提供咖啡渣及柚子皮给管家部新装修楼层去异味专用。

其它

1、完成本部销售的月饼款投款工作；

3、因管家部地毯清洗机损坏，本部地毯从20日到月底都无法清洗；

4、继续跟进厨房及楼面的卫生工作；

6、完成月底酒店与侨联洽谈会议的茶水服务

7、为早餐时段宾客精力充沛的开展一天工作，已早餐时段纯背景音乐更换为英文唱歌碟。

下月计划

1、开始建立熟客资料库，为即将开业的餐厅经营打下一定客源基础；

- 2、注重加强同长住客的沟通交流；
- 3、做好11月18日-21日虎门服装节的人手安排；
- 4、配合营销部做好圣诞节推广宣传的相关工作；
- 5、继续跟进筹备的各项工作开展(工程及物资采购等)。

限制类技术工作总结优质篇五

20__年无论对于酒店还是我西餐厅都是一个成长年，迎接星评，大型接待，西餐厅都接受了严格的考验。虽然有诸多的不足之处，但正是在一次次的整改过程中，使我们迎头赶上。西餐厅才得以不断成长。很荣幸有机会可以跻身于我__酒店年度先进集体的行列。当然这更离不开领导都有力指挥与关怀和我餐厅全体员工的不懈努力。

一、积极克服各种实际困难，团结协作意识强。

西餐厅岗点分散，工作点多面广，目前主要分管“四季咖啡厅”、“星空大堂吧”、“滋膳汤火锅”、“送餐部”、“酒水服务吧”、“星月吧”、“行政酒廊”以及阶段性营业的“星光烧烤吧”等岗点，人员流动量大，一些新开岗位没有员工编制，特别是在客情很忙的时候，人员安排非常的紧张。但是餐厅全体人员“一家人”的意识非常强，能够积极服从餐厅领导安排，自觉克服各种困难，团结协作干好工作。大家都形成了“哪里忙我就去那里帮忙的”良好习惯，在努力完成好自己工作的同时，随时做好调遣到其他岗点帮忙的准备。如，在去年5月到9月中旬短暂经营的星光烧烤吧，在没有编制一个员工，主要靠四季咖啡厅的晚班和夜班员工中抽调过去帮忙的情况下，任务完成比较好；在4月和9月的地方星评与国家星评工作中，餐厅员工能够心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳做好本职工作，不同岗点的服

务主力集中到了一起进行演练和培训，进一步增强正规服务意识，规范服务工作流程，并作为一专多能的服务主力参与其中，为酒店参加星评做出了应有贡献；在11月滋膳汤火锅改变经营策略，无法保证班次配备的情况下，我们根据上级领导的决心意图和工作指示，以现有人员为基础，在班次调整上积极想办法，保证了各支部的正常营业。

二、落实执行上级指示坚决，工作任务完成好。

在去年的工作中，我们能够严格落实上级领导的工作指示，积极按照酒店的全面工作部署，对照每季、每月任务指标，结合实际开展工作，较好地完成了“情人节”、“国际妇女节”、“儿童节”、圣诞节与新年夜等节日性接待工作。餐厅作为节日活动日主要接待点，吸引了大量顾客，为酒店的形象宣传做了软广告，提升了酒店的知名度。特别是在亚欧博览会部长级以上人员用餐、“国家电网会议”封店接待和国家星评委的早餐接待工作中，四季咖啡厅及行政酒廊作为重要接待场所，餐厅全体员工思想上非常重视，工作认真负责，以让顾客满意的服务态度和服务质量圆满完成了保障任务。在连续多次的大型活动接待和重点vip接待中，餐厅行政酒廊成为了早餐的‘重要用餐场所，均以良好的工作水准完成了任务。在“大众会议”中，我们作为主要接待部门，能够与天山厅积极配合共同做好接待工作，在领导的高度关怀和指导下，顺利完成了接待任务。

三、努力为酒店创收做贡献，创先争优氛围浓。

在过去的一年里，西餐厅全年的买赠活动为餐饮部增长人气做出了一定的成绩。

七、八、九三个月，在旅游旺季西餐厅收入可观，其中，7月收入__元占餐饮部营业额的22.65%，8月收入__元，占餐饮部收入的23.57%。9月收入__元，占餐饮部收入的34.82%。收入比重的增长，离不开领导的正确指导与员工们的辛勤劳动。

另外烧烤吧，在低投入高回报的经营模式下，也创收不少，6月烧烤吧收入__元，经营利润率58.76%;7月收入__元,经营利润率60.99%;8月收入__元。11月开始滋膳汤火锅厅改变经营模式，以半自助火锅的形式面向广大顾客开始实行。11月经营收入为__元，接待12月经营收入为__元，接待835人。经营模式的改变不仅刺激了滋膳汤火锅厅的生意，也为餐饮部增加消费群体提供了保障。

西餐厅在20__年受到了各级领导高度的关怀与帮助，才使得我们有机会成长，有机会提高，不断的改进。今后，我们会更加严格要求自我，不断提升自我。争取在酒店大的方向指导下，再创新高，成为酒店的有力砖瓦。