

# 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划(精选10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇一

### 1□xx主要工作

xx厅20xx年收入xx万元，同比去年xx万元，增长xx万元；

- (1) 今年xx厅上半年接待了xx的会议，对收入补充很大；
- (2) 根据客户反馈和市场调查，保留了火锅项目全年推出；
- (4) 更换xx厅取餐盘和碗，改为密胺材质，减少破损率；
- (5) 增加收撤餐具小车，加快收车餐具速度，员工省劲，提高效率；
- (6) 推出房客晚间xx元自助餐优惠价；
- (7) 与招商银行掌上生活合作西苑周三特惠日优惠，进行网络宣传；
- (8) 多次考察西苑牛羊肉品种，降低成本；
- (9) 全年多次调整xx厅早中晚餐菜单，并由ab款延伸至abc款；

## 2、宴会xx主要工作；

□5□xx厅今年收入减少，主要减少在会议用餐方面，婚宴收入略有减少。

- 1、宴会销售力度不足；
- 2、各厨房菜品创新能力欠缺；
- 3、烧烤吧缺少特色拳头菜品；
- 3、缺乏优质服务人员；
- 4、婚宴预定缺乏专业营销策略

### （一□□xx厅

- 2、推出赠送个吃项目
- 3、团购价统一xx元/位（包含火锅）；
- 4、增加爆米花机和巧克力喷泉，增加小朋友喜欢的小吃；
- 5、在明档增加现场操作，例如煎饼果子、鲜榨果汁等；
- 6、烧烤区除客人反应较好的烧烤外，增加碳烤生蚝、扇贝等菜品；
- 7、面食档口增加现场包饺子，现煮现卖等等；

### （二□□xx厅

- 3、婚宴桌布建议增加红色喜庆桌布，增加婚宴气氛；

- 4、买一个固定式香槟塔，容易倒，给客人感觉不吉利；
- 5、配备个吃海参鲍鱼餐具，挺高婚宴档次；

### （三）、外卖

- 2、餐后可以考虑销售奶茶、咖啡和冷饮；
- 3、支付形式多样化，便于支付，享受优惠；

xx年工作的顺利开展有赖于领导的大力支持，也离不开酒店各部门的配合，更得利于餐饮部每位员工的不懈努力，新年新希望，希望在来年工作中能得到领导更多的支持，能得到其他部门更加友好积极的配合和支持，新年新起点，明年将上一个新台阶，总结过去，展望未来，我部将继续发扬优点，改正不足，再创佳绩。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇二

### 一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为准结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、

娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人。安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

## 二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给

他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

### 三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫生监督部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

### 六、虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别

是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

七、在明年的工作中，我们将要做好以下工作

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

9、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

## **做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇三**

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人。安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提



高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天

花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，

提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

9、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇四

随州是中国历史文化名城，位于湖北省北部，闻名于世的编钟出土于此。随州地处长江流域和淮河流域的交汇地带，是湖北省对外开放的“北大门”，国家实施西部大开发战略由东向西的重要接力站和中转站。

### 1、背景概况

随州地下商业街开发位置位于随州市区最繁华的商业街解放路，随着解放路商贸黄金圈的逐渐成熟，周边地区的土地资源稀缺同商业用地严重不足的矛盾日益加剧，而另一方面解放路作为城市主干路的交通承载能力明显不足，现阶段行人和车流混行便是这里的一个生动写照，特别是在上下班高峰期，车辆通行比较困难，同时对行车的安全也造成了一定的影响。为了改善该区域的整体面貌、梳理道路交通组织、进一步提升区域商业核心的重要地位，打造随州市“黄金商圈”，在项目完成后，使解放路商业街区成为随州市亮丽的城市名片，本次规划将对原站前广场至烈山大道进行地下街建设及地面环境综合整治。

### 2、规划设计目标与意义

#### 完善城市交通体系

目前解放路人车混行现象严重，主要原因在于解放路作为城

市重要商圈，聚集大量车流及人流，由于现状街道两侧建筑距离较近，道路拓宽有限难以解决人车混行而相互影响的矛盾，因此地下街的建设可以解决南北向人流同东西向车流的交通冲突，大大改善地面交通状况，另一方面地下街的存在可以吸纳更多的地面人流，缓解地面的交通压力，从根本上解决商业街区人车混行的问题。

## 提升城市空间环境品质

通过对于解放路的实地调研分析，解放路距离随州城市“黄金商圈”的目标还有一定差距，原因在于街道两侧由于长久的历史遗留问题，众多门面差、质量低的小商铺严重影响了解放路整体商业形象，第二，解放路的路面及两侧街道家具也亟待更新，因此，地下商业街的建设正好为小商铺提供一个绝佳的去处，通过统一规范化的现代管理运作模式，变为地下商业街的一部分，另外，通过地面铺装、绿化、小品、灯饰的整体更新，形成环境优美、景观宜人的街道空间，从而提升随州市整体的环境品质，达到社会效益、经济效益、环境效益三者兼得的目的。

## 打造城市“黄金商圈”

解放路作为随州市现状主要商业街，已呈现出商业用地吃紧的态势，纵观国内外优秀商圈的发展历程，多数都在采取挖掘商业核心区潜力的开发方式，一是可以克服商业老化现象、保证商业核心区的活力永续；二是地下商业街不受气候影响，保证商圈在任何季节的吸引力；三是通过地下商业街开发，提供更为丰富的地面及地下环境，从而提升商圈的整体品质及档次。因此，随州地下商业街的开发对于构建城市“黄金商圈”具有无可替代的重要意义。

## 3、设计理念与规划策略

### 地下商业街整体规划构思

通过细致的业态、交通分析，规划将随州地下商业街分为三个部分：

3、舜井大道之至站前广场为潜力开发区段，由于火车站影响，该地段用地圈层效应影响显著，临近车站为酒店、宾馆等商业形式，远离车站为百货日杂、电子产品，随着随州城市建设的不断完善，未来将会进行大范围渐进式的更新，该地段也是未来营造商业核心的绝佳地段，规划业态为男女高档服装、鞋帽、休闲会所等中高端消费商品。

### 空间环境优化策略

1、通过地下街建设，缓解地面人车混行的交通压力，起到过街天桥的作用，同时地下街为顾客提供了便捷通畅的地下通道，不受雨天等不利气候的影响。

2、地下商业街的建设，同时为优化地面环境、美化城市带来了机会，通过地上地下的整合，使解放路的商业环境进一步优化，绿化景观更加丰富，土地价值迅速提升。

3、通过将地面脏乱差小商铺移到地下商业街内，美化了地面的环境，同时为城市留出宝贵的建设用地，此外，地下商业街塑造了丰富的空间环境、休息空间，也为整体的地面商业氛围提升作出贡献。

### 实施与安全保障策略

#### 分期建设引导

随州地下商业街规划共分为3期进行开发，一期为站前广场至舜井大道，总面积约万平方米；二期为舜井大道至烈山大道，总面积约万平方米；三期为烈山大道至市广播电视局附近，总面积约万平方米。

通过实地的调研分析，决定施工期间通过南北的道路进行交通疏散，同时利用内部支路使人流和车流能够方便到达地块内部，从而保证对区域的交通影响降到最低。

## 安全保障措施

### 1、交通保障措施

地下街施工期间，通过与解放路平行的南北两侧的道路进行区域车流的疏散，在车流高峰期，组织交通协管员，保证车流的顺畅。解放路两旁的人行道在施工期间保证4米的宽度，局部地段应架设彩钢板，保证解放路商铺的正常运营。

### 2、环境污染防护措施

遵守有关环境保护法律、法规的规定，在施工现场采取措施，防止或减少粉尘、废气、废水、固体废物、噪声、振动和施工照明对人和环境的危害和污染。

3、消防安全保障措施 施工现场建立消防安全责任制度，确定消防安全责任人，制定用火、用电、使用易燃易爆材料等各项消防安全管理制度和操作规程，设置消防通道、消防水源，配备消防设施和灭火器材，并在施工现场人口处设置明显标志。

4、劳动安全保证措施 提供作业人员安全防护用具和防护服装，施工中发生危及人身安全的紧急情况时，作业人员立即停止作业或者在采取必要的应急措施后撤离危险区域。施工现场的安全防护用具、机械设备、施工机具及配件由专人管理，定期进行检查、维修和保养，建立相应的资料档案，并按照国家有关规定及时报废。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇五

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，假如培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。假如解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检

情况，从而不断提升本门质检水准。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

## **做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇六**

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

1、通过对一些和xx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！



6、在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇七

住所地：

电话：

法定代表人：

乙方：

住所地：

电话：

法定代表人：

甲乙双方本着互惠互利，友好的原则，经双方协商，自愿达成如下协议：

一、招商场地及合同期限

二、租金及保证金交纳

乙方向甲方缴纳租金\_\_\_\_\_元，还需向甲方支付保证金\_\_\_\_\_元作为物品损失、违约金、意外事故赔偿的支付。合同到期或撤柜\_\_\_\_\_个月后，乙方无违规违约情形，甲方即向乙方退还责任保证金或抵作欠款。

三、应交费用

2、乙方自行承担经营的税费、公共用餐区清洁费等费用。

#### 四、营业区的管理

- 1、乙方必须在签约的营业区按甲方的指定日开始营业，若甲方确认乙方不能如期开业时，每延期一天须向甲方支付违约金\_\_\_\_\_元。
- 2、甲方规定统一营业时间，未经甲方许可，禁止乙方在规定时间内停业、中途撤柜，停业超过二天，中途撤柜两天以上的本合同自行终止，或者在甲方规定营业时间外营业，如发现有此情况，甲方有权作出相应的经济处罚。
- 3、由于乙方人员（含来访者和承包人）违反管理规则或过失造成物件损坏以及人身伤害的，乙方必须与甲方迅速取得联系并负责承担因修理或救治而发生的费用。
- 4、乙方员工在营业时间内，违反了规定罚款，甲方可以直接从乙方保证金中扣除。

#### 五、转让场地及变更经营项目

- 1、合同期内，乙方未经甲方同意不得擅自转让区位，乙方如需变更合同约定的经营项目，必须以书面形式先向甲方提出申请，得到甲方书面认可，方可变更经营。一经查出私自转让无效，甲方有权立即终止合同。
- 2、合同期内由于乙方的原因需解除合同，甲方与乙方未取得一致意见时，乙方保证金不予退还及其他任何费用甲方概不负责。

#### 六、装修及广告

- 1、乙方在已装饰好的区域内经营，如需装修牌匾，必须向甲方递交牌匾样板，得到甲方认可后方可实施，所有费用由乙方负责。

2、乙方在使用或装修场地时，商场设施如有损坏必须照价赔偿，并承担因此造成的一切经济损失。乙方在装修过程中不得使用可燃易物材料。

3、甲方内外的广告位，如乙方需要使用时必须缴纳一定的广告费用。费用由甲乙双方另外协商。

4、乙方营业区内的设备设施由乙方负责维修，费用由乙方承担。

## 七、乙方的权利和义务

1、乙方经营的商品和经营行为必须有符合《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《价格法》，乙方对所销售商品实行质量“三包”，如有质量问题，应按中国有关法律法规负责维修、更换或退货，并按甲方对质量负责的惯例做出处理。如因乙方触犯法律法规造成的损失，全部由乙方负责。

2、乙方在营业时间内如有商品丢失，由乙方自行承担，甲方概不负责。下班前，乙方将自己店内卫生打扫干净，由于乙方自身错误导致损失的，乙方一人承担。

3、乙方保证食材安全卫生并承担顾客就餐的安全卫生责任。

4、乙方在经营期限内引起的各种处罚均由乙方自行承担。

## 八、甲方的权利与义务

合同期内，甲方必须保证乙方正常工作及经营秩序，不定期的组织宣传、策划等活动。

九、乙方有下列情形之一，甲方有权终止合同，租金和保证金不予退还

1、未经甲方同意随意提高顾客\_\_\_\_\_；

- 2、利用营业场所进行非法经营，损害公共利益的；
- 3、乙方提供的经营给顾客造成损害的；
- 4、乙方与顾客吵架和打架的；
- 5、乙方经营的场所不符合消防安全的；
- 6、乙方不按期交纳租金的。

#### 十、争议解决方式：

双方在履行合同过程中，如有争议应友好协商，如果不能协商解决，可请向甲方所在地人民法院诉讼解决。

十一、本合同一式两份，经甲乙双方签字或盖章后生效。

附件：

- 1、乙方营业执照复印件；
- 2、乙方身份证复印件。

甲方：（签字）

年月日

乙方：（签字）

年月日

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇八

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年月底做好某某上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、某某下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据某某年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和某某路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

4、针对某某店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇九

一、以出品为“龙头”，增加餐饮的核心竞争力，打造“xx美食，美食xx”这一品牌，营造食在xx这一良好口碑。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在\*\*年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品，\*\*年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜

式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

### 三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力实现部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

## 做餐饮招商工作计划 餐饮工作计划篇十

从数据上看我们目前的盈利呈现负增长

原因分析、产品定价、定位、消费人群、商圈调查、没有一个合理准确的数据、没有进行合理分析、没有对周边同类产品做一比较、分析我们的优势劣势、我们5公里之内的竞争对手、他的品类、价格。没有凸显代表地域性产品、没有一个合理的薪酬激励机制、员工缺乏激情、公司的体系建立、不够健全。

公司文化内容牵强、没有突出核心价值观、经营理念。

产品单调、缺乏主副搭配、产品不稳定（有顾客会员意见调查数据）定位产品路线、粉面世家、就做粉面、把粉面种类丰富、综合陕北 陕西、河南、安徽、湖北、等北方代表性面食、定期推新。缩减点击率底的产品。

营销方案设置不合理、初期的大力优惠、导致后期撤销优惠力度、造成顾客逆反心理。有底往高不断提升优惠力度、和有高慢慢来缩减优惠力度给顾客不同的心理感受。

公司在展望好的未来前景时、也要考虑到门店的自主盈收能力、抗风险能力、风险评估能力、产品路线、顾客接受力。

人员编制、结合门店实际情况、将人员编制在合理的范围之内、合理压缩人员编制、合理使用人员资源、现将各岗位人员定编如下。

员工考核制度有店长负责。

店长厨师长考核制度有总经理负责。

内部实施奖优罚劣制对表现优异者加晋、升职。对表现不好态度恶劣者教育、辞退处理。

管理方面实施垂直管理避免重复管理、重复指挥、实施责任担当制。



总经理不定期回到门店抽查、发现违规、和不按要求执行实施扣分制度、与个人绩效挂钩。

周会有霍总主持、罗董董事长汇总。

月会每月2次会议由罗董事长主持、楚王宫管理人员全部参加。每月店长月总结会议、分析上月营业情况、制定下月营业目标、工程维修、商圈调查。下月工作计划、如何开展。

店长培训每周一次有公司高层领导主持培训。

员工周培训由门店店长负责培训、拍照、会议内容、参会人员记录登记。

厨房培训会议由厨师长主持、拍照、会议内容、参会人员记录。技术总监会议、技术培训、技术研发、新品制作、新品试吃推广。拍照、会议内容、参会人员记录。

业务技能培训、培训厨师刀工、速度、菜品知识、操作技巧、煮面口感要求。

制定长短期目标、周目标计划 月目标计划 季度目标计划年度目标计划。培训目标、营业目标、人员考核绩效目标、人员学习目标。

设立进入库物品领用登记签收人、物品消耗控制、店内水电消耗控制、定期对有形资产安排护理（比如我们的红木家具）、保养、登记、对厨房设备进行实名登记、实名责任担当制、卫生、保养、维护有专人负责。

安排公司营销人员对周边公司拜访、每天最少30家、发公司企业简介、菜单、现金卷、留下客人电话定期回访客户、到店用餐、营销人员给予一定的折扣。

对于一些忠实客人、公司可制作带有公司标志性的饰品赠送、作为一种品牌推广宣传、让营销人员把会员信息储备、加微信、制作微信群、经常在里面和顾客互动、新品拍照发群、邀请客人到店、发红包游戏、让大家对公司的菜品服务吐槽。

让营销人员利用微信加附近好友然后群发菜品点名地址、推广宣传。

负责公司团餐、会议餐洽谈、联络。

菜品制作标准卡、每一种产品、制作配比、摆盘、点缀、各种辅料用量、全部标示、一份面、面有多少克、肉有多少克、青菜有几片、汤有多少、成本多少、利润多少、这样的目的不受厨师制约、不怕人员流失、不管谁来都按照这样操作、标准量化。

产品、价位、菜单、统一、合理、 营业目标已下发到各个门店。 人员标配以要求各个门店店长执行 产品标准化已有技术部负责跟进、 采购物资成本有本人亲自负责跟进、 店内每日营收有店长直接与财务对接。 团餐、外卖逐步跟上、有店长安排。

提升营收、会员、对外营销、代金券、平台宣传、锻炼员工推销能力技巧、提高客单价。