

最新快餐店总结报告(实用9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

快餐店总结报告篇一

时间过得太快，让人猝不及防，又将迎来新的工作，新的挑战，请一起努力，写一份计划吧。相信大家又在为写计划犯愁了吧？以下是小编帮大家整理的快餐店创业计划书，欢迎大家分享。

本快餐店的创业计划书主要是围绕如何创建一个学生营养快餐厅而展开的调查分析和计划，阐述了在学校附近地段开办此餐厅的具体内容，属创业计划类。

本店位于times;times;信息职业技术学院商业街，主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力、服务项目等都有限。而大学城内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接

受考验的。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

4、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银1名，厨师1名，服务生2名。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需11600元（场地租赁费用1500元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用4000元，基本设施费用等2500元），流动资金5000元资金。可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1000元，收益率30%，毛利润300元。由此可计算出投资回收期约二个月。

创业总是艰难的，现在的大学生中不乏有创业想法的人，而有想法又敢于去实现的却是少之又少，学校举办此次比赛，有助于激发同学们的创业激情，在现代社会竞争的压力下，就是要有敢干敢闯敢冲的劲头，才能够有层出不穷的新一代，才能够令市场经济具有活力。当然，创业不能是盲目的，要有足够详细的计划和勇气以及冷静的判断和独到的眼光，大学生永远都是走在时代最前列和最具活力的，当然不能因为这些就使当代大学生们裹足不前，反而更应该努力地锻炼与拼搏，创造出新世纪更为辉煌的大学生创业新篇章！

我一直也来比较喜欢餐饮服务业，传统的经营理念占据了很大市场对于快餐业市场还有很大的发展前景。从学校起步，渐渐走向市场。

快餐店总结报告篇二

1、选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快

餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅、与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2、格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3、校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

4 SWTO分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。

消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

o 现时有40、2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这

可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

切美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1、尊重餐饮业人员的独立人格、

4、公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐

例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3、美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、市场营销策略

1、品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。

“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2、价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3、促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。

餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

a□求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b□求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、

烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c□求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d□求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。

回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

(3) 促销策略中的宣传策略走低成本，高产出方式，印刷宣传品。

1、按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。

2、西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3、人员与制度

1) 店长

2) 行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员

以礼待客，遵守制度，积极进取。

服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。

招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度：记时工资制

6) 奖励制度：根据员工考核总分进行奖励（半年实行一次奖励）

一) 销售计划

a□开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

b□推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

二) 财务计划

1、实行严格的财务管理

实现损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核、审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格，记时工作人员的工资，电费，煤气费，水费等。

2、每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

4、如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏本店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

5、每日流动资金为5千元（主要用于突发性事件以及临时进货）

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

6、财务部管理目标：

追求利润最大化，投资目标最大化，满足内部方面的利益

a会计处:

(1) 顾客的消费结算

(2) 结算每天, 每班的票据, 款项和帐单, 并编制相应的营业报表

b□出纳处:

(2) 支付店内各部门报销帐款的现金以及签发各种付款费用

(3) 办理同银行的结算事项, 处理有关的结算问题, 管理银行帐户的收支

(4) 准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

快餐店总结报告篇三

1、辛巴小鲜, 给你不一样的味蕾之旅。

2、你身边, 我不是神仙, 我是满满大爱的小鲜!

3、无论何种时刻都有辛巴小鲜的陪伴。

4、任他时光荏苒, 磐石化灰, 辛巴只为一生守护。

5、辛巴小鲜, 为你呈现每一口的幸福。

6、一顿想象中的大餐, 辛巴为此而来。

7、风雨兼程, 辛巴小鲜只为把美味送到你嘴边。

8、辛巴小鲜, 美食翩翩, 为您节省每一秒时间。

9、记录你的每一个味蕾看小狮王, 找辛巴; 吃美食王, 来辛

巴小鲜。

10、风里雨里，辛巴小鲜伴你尝尽人间酸甜苦辣。

11、我心一片磁针石，不指南方不肯休。

12、不经历工作的劳累，怎知辛巴小鲜的可贵。

13、美味轻奢外卖快送，始终如一坚持不懈。

14、知道你爱这一口，而且还给你送到家！

15、辛巴小鲜，时刻都新鲜，风霜雨雪，为您守候。

16、你来只带个胃就行，我们负责安全新鲜和味道。

17、我用速度记录你的味蕾钟声响起，辛巴速达，食尚生活蒸滋味。

18、线上订餐，线上零距离，快乐分享美味。

19、微信二维码一扫，香鲜热乐都送到。

20、饿了就来辛巴小铺，给您放心美味！

快餐店总结报告篇四

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，

是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到2000美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

三、实施方案

1. 快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) 虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供

方便、营养的早套餐。因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

四、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。

快餐店总结报告篇五

消费者对快餐的理解是多种多样的，远不止外来语原意所能包容。下面是本站小编为你整理的快餐活动方案，希望对你有帮助！

活动主题：

“热烈祝贺千盛六楼美食城，隆重开业！”

活动范围：

千盛商场前、后、左、右五十米

活动形式：

以开业三天打对折特大优惠的活动方式；以及气球、拱门、烟花、鞭炮、条幅的视觉、听觉的冲击广告形式；。

具体时间安排为：

- 月 日 开业
- 活动时间为： 月 日 至 月 日止。
- 挂条幅、气球、拱门部署时间： 月 日。 宣传期为 3 天；

活动目的：

目标一： 让千盛商场周边80%的人知道我店的开业；

目标二： 让所有路过商场的行人都能知道千盛六楼有美食城开业；

活动时间：

目标三： 开业三天达到每日3000人的人流量， 营业额超30000元；

活动环境布局

- 突出隆重感， 形象传达及视觉效果。
- 所有宣传物出现企业logo□主体宣传物标示 “千盛六楼美食城开业” 主题。
- 前后左右四条干道分别布置20个带条幅的大型氢气球。
- 两个正门各放一个10米宽的气拱门。
- 开业宣传画沿东南西北四个方向散发一天， 总额达到10000份（宣传画册都附带3元的低值券）。
- 楼体悬挂竖标(90条)

餐厅内

- 窗帘logo的到位;
- 餐厅顶部开业彩旗的制作及挂放。 • 消费券的继续赠送; • 窗户边沿彩色气球的布置。

活动宣传配合

活动费用预算

活动费用总计:

一、活动背景

国庆黄金周是餐饮的旺季,人们会在此节日期间成群结伴外出游玩,聚餐聊天,西式快餐店的环境和气氛是人们更好地选择。因此为了抢占市场先机,雨多甜汉堡借此良机开展国庆促销活动,烘托节日气氛,拉动并稳定周边客群,树立企业品牌形象。

二、活动目的

- 1、增加活动期间店面的营业额
- 2、回馈老顾客,吸引新顾客
- 3、快速提高当地市场占有率
- 4、增强雨多甜汉堡品牌知名度

三、活动主题

国庆黄金周,免费尝新品

四、活动时间

201x年10月1日—201x年10月7日

五、活动内容

a□4款新品:活动期间每天免费送出前20位客户,送出时间上午9点到10点之间,下午3点到4点。每个时间段各送出10位客户。每位客户可以免费领取任何一款新产品,免费品尝。

b□消费者一次性消费金额满20元即可获得甜筒一个,活动时间是10月1,2,3,号。(注:外卖不参与活动a,不参与活动b)

c,10月1日当天一次性消费30元送卡通发光玩具一个,一次性消费40元送智力玩具一个,一次性消费50元以上送精美风车玩具一个。

六、主要促销活动

- 1、海报(在当地印刷)
- 2、宣传单页(在当地印刷)
- 3、吊旗(在当地印刷)

七、媒体宣传配合

宣传单页:

单店1000——3000张;(各店根据实际情况增加或减少)

宣传单页提前5天在客流量较大的路口、校门口或人流量聚集的场所传发!连续持续,关键日必须大量传发,可在店门口附近传发,必须保证日有效传发量在100份以上!

吊旗

其它：

各店面可根据实际情况寻求合适自己的推广方式。

注：以上要求为最少数量，在印制单页上，务必要用质量好的纸张，以利于品质的提升和形成广告应有的经济效益，媒体选择时可与总部沟通确定广告样版，由于各地实际情况不同，总部鼓励加盟商自己印制宣传单页，如需总部代印则5000份起印！

八、活动人员准备

九、活动注意事项

2. 确保门店卫生情况的整洁有序；

3. 活动期间确保食品安全卫生达到食品要求状态出炉，不得有损公司形象。

4. 确保店里安全、防火措施！

5. 活动期间货物需提前准备，确保货源充足。

6. 其它

一、活动目的：

为了增加人流进店量，吸引消费群体到店参加活动，同时进行品尝，并通过试尝促成购买，进一步提升销售业绩，扩大品牌在消费群里中的认知度和美誉度。

二、活动时间：

星期六、星期日10点至14点

三、活动主题：

“幸运抓套餐，美味等你拿”、“进店就有奖” “心动美味随意尝”

四、活动内容：

步骤1、抓奖

在奖箱装入20个写着“奖励”和“xx钥匙牌”字样的乒乓球。当日前200名顾客可凭分发的奖券参与抽奖活动。

套餐奖项：鸡排+薯饼、鸡米花+大杯饮料、薯饼、小杯饮料

奖箱中各1个奖励□xx钥匙牌16个。服务员要把参加过活动的奖券上做标记，避免重复赠与。

步骤2、试尝

鸡排、鸡米花、薯饼，装入试尝的盘中，插好牙签，提供顾客品尝。试尝后服务员要热情询问品尝后的感受，介绍优惠套餐，引导消费。

五、活动宣传

1□dm单尺寸及数量：

正反面印刷，正面为活动内容，反面为品牌形象

印刷数量□20xx张

纸张克数□ 150g双铜

尺寸：约18cm高x9cm宽

2□dm单文字内容：

第一诉求点：

“幸运抓套餐，美味等你拿”、“进店就有奖”

“道地中国台湾 档口美味”、“心动美味任意尝”

第三诉求点：

一等奖项 鸡排+薯饼1份

二等奖项 鸡米花+大杯饮料1份

三等奖项 薯饼1份

四等奖项 大杯饮料1杯

五等奖项 钥匙牌1个

(附图)

人人有惊喜，快快行动吧！

第四诉求点：

当日前200名顾客可凭分发的奖券参与抽奖。

第五诉求点：

本活动最终解释权归。。。公司所有

3□xx钥匙牌设计要求

正面□xx品牌形象图片

背面：特色食品图片，店面地址。

背面文字：道地中国台湾 档口美味

尺寸：约5.8cmx4.5cm

材质□pvc银行卡材质，异型磨切，打孔

数量20xx个

4、物料准备

试尝托盘 2个

牙签 5盒

dm单 总共20xx张

钥匙牌 总共20xx个

中性笔 1支

套餐奖励记录表 1张

dm发放人员 每天2人

抓奖、试尝 每天1人

5、话术

dm单投放话术：

中国台湾小吃喔窝鸡，好吃还不贵。

进店就有奖，幸运抓套餐。

店面促销话术：

您很幸运抽到了。。。大奖，我们这里的。。。口感也非常好，您可以尝一尝，买一份和朋友一起吃吧。您抓到了一个喔窝鸡钥匙盘，再来尝尝我们的窝窝鸡排和薯饼吧，是我们店卖得最好的，大家都特别喜欢的。感觉怎么样？您还可以尝尝。。。这个更好吃。好吃就买一个，才。。。元，很便宜，买我们的套餐还能省不少钱，很实惠，和朋友一起吃吧。

六、宣传物料预算

七、回报分析

活动结束后对单店的成本和活动期间销售额进行分析。

首次促销活动，对店面的销售能力还不是很掌握。所以这一次先做活动后的成本回报的分析，有了几次经验后，以后活动前的预算分析能更接近一些。

快餐店总结报告篇六

- 1、 制定餐饮部工作计划，扩大销售，提高收入。
- 2、 保证餐饮部的正常运转，制定人员编制，降低人工费用。
- 3、 了解市场状况，同厨师长、餐厅经理一起商定菜单、酒牌，降低成本，以获取利润。
- 4、 巡视餐厅厨房工作情况。遇有重要客人入店，要亲自深入厨房，做好检查工作。
- 5、 检查服务员工作程序。在就餐高峰时间检查各餐厅服务和食品质量。

- 6、 每星期检查厨房及餐厅卫生，并向管事部提出问题和建议。
- 7、 主持饮食部会议，参加饭店部门经理会议。
- 8、 负责饮食部的安全。
- 9、 征求客人对食品和服务的意见。
- 10、 密切配合其他部门工作，协调各部门之间的关系。
- 11、 向执行总经理和总经理汇报工作。
- 12、 执行本酒店内有关规定和程序。
- 13、 做好总经理和执行总经理所交给的其他工作。

1. 知识要求：大专以上毕业或具同等学历，餐饮管理专业或市场营销专业为理想。

2. 经验要求：八年以上工作经验。

3. 个性要求：有强烈的事业心和责任感，具备良好的职业道德，思维开阔、敏捷，善于策划运作。能承受工作压力，性格开朗外向，成熟稳重，善于交际，工作效率高。

4. 能力要求：具国家六级或相当英语水平，有较强的语言、文字表达能力。熟悉外事礼节、礼仪。熟悉相关法律法规，具备菜肴、酒水、市场营销、销售心理及宗教、民俗知识。具有较强的社会活动能力和财务核算能力。

5. 身体状况：身体健康，心理状态良好，仪态端庄大方，精力充沛。男性身高168cm—180cm□女性身高160cm—175cm□年龄25—40岁为佳。

快餐店总结报告篇七

由于本次策划活动仓促且个人活动较多，调查不够全面详尽，阻碍了策划的制定。在24号晚，电话联系了天地和负责人王女士，预约了25号对天地和的考察。

1、乐山市中区中高档火锅店屈指可数，小火锅店（如鱼火锅等）众多。

目前情况：

1、上午11点，员工坐在椅子上闲谈；下午4点半，经理在柜台上睡觉。在受访的7位曾在天地和吃过火锅的人中，有3位提出服务细节有问题。

2、市场为中高端定位，现阶段主要针对有车人士。大部分是中档小轿车。

3、营业高峰期为晚上7点至8点，4月25日，7点半，消费者每组最少为2人最多为9人。在受访的5组中，除其中一组为宴请朋友外，每组至少有2名儿童，消费者多以家庭方式消费。

4、特色产品为牦牛肉火锅，但对该产品宣传不够。

5、所处商圈（满庭芳二期）定位偏离，满庭芳定位有“花样年华校园主题商业广场”、“嘉州新城生活广场”，但由于其背靠理工学院，致使该商圈小吃店、小饭馆、烧烤、网吧众多，且背后100米处为菜市场。

6、据了解未来嘉州新城与满庭芳将有5万住户。

7、未来绿心公路将连接该地区与市中区繁华部分，将大大带动该地区发展。

优势：

1、自身定位明确（中高端定位），此种定位在乐山拥有市场空缺。

2、停车方便且安全（位于满庭芳二期拥有较开阔的环境拥有众多车位，为广大的有车族提供了方便，并且有专门的满庭芳保安值班保证了车辆的安全）。

型且消费环境优雅的特色火锅坊）。

劣势：

1、由于所处位置（满庭芳二期）由于靠近学校，小饭馆林立，降低了该商圈的档次。

2、所处位置离现乐山人口密集区较远，前往此处吃火锅较为麻烦。

3、特色产品宣传不够。

4、服务人员培训不足。

5、夏季天气炎热，从一定程度上阻碍了部分人的火锅消费。

机会：

1乐山市中区中高档火锅店屈指可数，市场空缺明显。

2、拥有广大的潜在客户群，有利于长期发展（嘉州新城未来的五万户主将是巨大的消费群体）。

3、未来绿心公路的修建将带动该地区发展。

威胁：

- 1、周围楼盘在短期内不会入住。
- 2、所处位置离现乐山人口密集区较远。消费者难以知晓此处有家火锅坊。
- 3、知名火锅连锁刘一手在距肖坝不远的沫若广场有分店，构成了威胁。

分析天地和火锅坊优势及机会明显。

- 1、天地和火锅坊定位即为中高端市场，而乐山中高端市场空缺明显。
- 2、中高端市场消费者，往往有车，注重生活质量，不会因为几分钟的路程而阻碍他们吃火锅。
- 3、满庭芳二期的停车位众多，且有保安站岗，能满足消费者停车要求。这是其他中高档火锅店无法具备的。（如刘一手外停车位少，且无人看守）。

战略

- 1、所处地理位置近期无明显优势，但在未来具有极大潜力。因此需考虑长期效益，注重老顾客的保持，新顾客的开发。
- 2、针对夏季吃火锅问题，开发新产品，吸引新顾客。
- 3、特色产品不突出，因采取引导消费，带动特色产品消费。

营销主题“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多

潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略：

（一）、实行会员制卡的益处：

1、长期广告效应。

2、有助于留住老客户。

3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

（二）、会员划分

普通会员

金卡会员

（三）、会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

（四）、会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

（五）、会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

（六）、会员管理（消费者信息收集）

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息（消费人数、该次消费者间人员关系（关系包括家庭、同事、朋友等）、消费金额、消费菜品、用餐习惯等）。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等（如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅）

组合型销售策略将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的火锅套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用

- 1、引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 2、帮助消费者进行最佳的口味搭配。

3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

（一）、目标消费者

目前（嘉州新城还未完全入住），天地和火锅坊的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

（二）、宣传形式

传单：

1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2、内容：对天地和火锅坊简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊乐山代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

（电视广告）：

1、内容：对天地和火锅坊简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

经费预算传单： $0.5\text{元} \times 3000\text{份} = 1500\text{元}$

传单发放人员： $30\text{元} \times 10\text{人} \times 3\text{天} = 900\text{元}$

（电视广告： $600\text{元} \times 3\text{次} \times 5\text{天} = 9000\text{元}$ 制作费用：500元）

会员卡： $500\text{张} \times 0.8 = 400\text{元}$

总计：2800(12300)元

营销效果评估广告效果评估：采用反馈评估法，结合会员卡营销，了解消费者是通过何种途径知晓天地和火锅店。

活动评估：

短期——据五一期间营业额；

长期——借助会员卡，考察顾客再次光顾率，及顾客满意度变化。

快餐店总结报告篇八

我发现，现在的快餐店不仅仅是小朋友喜欢光顾，连大人也喜欢光顾。但快餐店又很多，到底哪家快餐店最好呢？这可是小朋友最关心的'问题了。于是，我对三家比较有名的快餐店进行一次调查。

调查对象：德克士快餐店肯德基快餐店麦当劳快餐店

调查时间□20xx年1月19日

调查结果：

第1站：德克士快餐店时间：上午

店里情况：比较清闲调查桌数：五桌

卫生：五桌满意

环境：四桌满意 一桌一般

服务态度：一桌一般 一桌满意 三桌不满意

食物味道：一桌一般 二桌满意 二桌不满意

点餐速度：一分钟不到买到快餐

第2站：肯德基快餐店时间：中午

店里情况：非常忙调查桌数：五桌

卫生：五桌满意

环境：二桌满意 二桌太差 一桌一般

服务态度：一桌满意 四桌不满意

食物味道：四桌满意 一桌一般

点餐速度：二分钟不到买到快餐

第3站：麦当劳快餐店时间：晚上

店里情况：生意一般调查桌数：五桌

卫生：五桌满意

环境：三桌满意 一桌太差 一桌一般

服务态度：一桌一般 二桌满意 二桌一般

食物味道：三桌满意 二桌一般

点餐速度：一分钟买到快餐

从以上的统计数据上，不难看出三家快餐店的卫生情况令人十分满意，点餐速度也比较快。肯德基生意比较好，原因是味道比较符合口味，但态度由于太忙的原因不十分理想，二环境也由于人多太吵不理想。

德克士由于生意不好，所以很情景，环境就觉的好了，但态度和味道都不能让人接受。麦当劳的生意一般，味道不错，环境也还可以。

建议：通过这次调查我给大家提几点建议：

- 1， 选择环境好就去德克士。
- 2， 选择口味好就去肯德基。
- 3， 选择方方面面都不错就去麦当劳。

快餐店总结报告篇九

反思20xx年，在过去的一年里，自己作为一名店长，但是在快餐店的经营上并没有起到太多的积极作用。当然，这也是因为在工作中我个人作为店长的经验不足，导致在经营上出现了不少的问题。尽管如此，在过去这一年还算是平稳的过来了。在吸收了这次的经验后，给了我很多的教训和经验，也算是有收获的一年吧。

作为一家快餐店，相比起一般的餐馆，我们要显然是不能照搬经验的。在过去一年的经验累积中，我已经收集到了一些必要的经验。

首先，我们要搞清楚自己面对的消费群体。我们的x快餐店位处街口，人流量大，周围有不少的居民区和办公楼。经过统计，在过去我们主要面对的顾客群体是居民中中的小孩，以及不少的青年工作者。所以在经营上，我们应该针对这样一个群体做出优化！

第一，针对群体特点推出优惠套餐组合。青年群体主要的消费方向是汉堡以及油炸食品，而小孩，更加偏向于甜点和炸鸡。在菜单和活动的推出中，我们要针对这两个群体以及节假日情况制定活动。

第二，抓紧网络销售的重点，现在，由于社会节奏的加快，能在店内等待的人已经越来越少，所以我们应该顺应潮流，积极的在各大外卖平台做好推广，善于利用一些节日做些活动，并在店内做好互动，吸引周边的人气。

第三，加强员工的培训和锻炼，尽管是快餐，但是也不能随随便便制作了事。群众的舌头是明锐的，作为餐厅，我们还是要追求在味觉上的提升！将基础打牢固！

在工作中，我对网络的经营是一大弱点，在周边商店都在积极的运用网络的力量力量的时候，我却因为对自己的不自信而导致犹豫不前，这导致自己错过了多少的机会。

为了要改正自己，我要在这一年里，积极的提升自己，加强自己的对于网络营销的知识，提升个人的能力，并对店内也加强管理要求。

一年的结束意味着新一年的开始，在全新的20xx年，我要更严格的要求自己，努力的提升！在x这片区域打响我们x快餐店的名号！