

2023年麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书(通用8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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇一

09会计(3)班29号卢佳 创业计划书 第一页 1: 姓名: 卢佳

2: 创业项目: 辣的爽麻辣烫[love]辣味, 定位为包含年轻、时尚、爱情、火辣、快捷等元素的川味麻辣烫快餐厅)

3: 连锁店面名称: 辣的爽麻辣烫 4: 填写日期:2011年11月8日 5: 通讯地址: 江西省九江市星子县环城东路175号 邮政编码332800 电话15279234376 6:创业的目的: 宁当鸡头不当凤尾, 自己当老板。赚大钱, 今天的劣势就是明天的优势, 把自己的创业计划变为实际。让自己的人生更加璀璨绚丽。

创业最主要的, 不是资金, 不是人才。是好的项目, 其他的一切都不是问题。

1

一个好的项目代表一个正确的方向。人才到处可以找的到的。

2

3

一、市场调查

经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群以五角场商圈的办公白领、商业从业人员和顾客、周围庞大的大学生群、周围庞大的杨浦区居民群。

竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以入主大商场的各大品牌快餐厅，以年轻、时尚、快捷为元素的对手比较多，但以爱情、火辣为元素的对手较少。

五角场所在商圈过去非常发达，新的商业氛围全面营造好后，短期内将成为可以与徐家汇比拟的巨大消费商圈。

与餐饮行业相关的法律手续、租赁 4

合同等已经明确，供应商关系有待加强。完善、详细、有计划的市场调查，特别是消费者偏好调查需要进一步的展开。

餐饮特色：

以川味麻辣烫为主菜系，宣扬四川麻辣烫饮食文化，以“辣”为主色调进行文化设计，将麻辣烫文化与时尚元素结合年轻、爱情、火辣、快捷融合推广；设计菜单式快餐套餐，积极开拓麻辣烫快餐消费市场和外送市场；设计吧台透明操作点菜系统；设计窗口外卖奶茶饮料。

拟定规模：

建筑面积50平方米，1开间门面商铺，月租金2.475万元。

二： 拟定人员：

元以内。

三、 开业准备：

(1) 2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。

(2) 开业策划:

试营业两周，正式开业庆典两周，活动期间均可享受活动宣传的优惠；媒体推广策划、户外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

四、投资预算:

房租和押金周转资金12.375万元，固

1.5万元)，物料周转资金1万元，合计25.375万元。

五、经营成本:

房租2.475万元/月，水电0.2万元/月，人工0.5万元/月，促销推广平均0.1万元/月，税金0.1万元/月，其他开支0.1万元/月，合计每月成本支出3.475万元，每年成本支出41.7万元。

六、固定资产折旧:

固定资产10万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.4167万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

七、盈利预算:

3.475万元/月，净利润为2.6万元。年净利润为31.2万元。

八、生存分析:

单店盈亏平衡点为每月营业额5.99万元，即平均每天营业额0.199万元，年营业额71.88万元。第一年的年营业额如果低于71.88万元，则不具备生存条件，必须尽快调整或转卖；第一年的年营业额高于71.88万元，则具备了生存条件，可以设法改善；第一年的年营业额达到120万元则可以迈开步子考虑进一步发展。

九、利润分配：

年净利润31.2万元的60%用于提升

品牌、继续投资开店，即18.72万元；年净利润的40%用于股东分红，即12.48万元。

扩张计划：

如果第一年的年营业额达到120万元且净利润中用于继续投资的资金大于18万元，则第二年开3家分店。

一、基本情况：

1. 店名：张亮麻辣烫

现自筹资金十万人民币，并且已注册张亮麻辣烫店名。为小区居民、学生等做餐饮服务，场地拟定在云南财经大学周边，月租小于等于一万元人民币，小于等于五十平米的门店。

2. 目前存在的困难和打算：店面尚未定下，资金尚缺，订货渠道未确定，人选尚未确定。

二、项目的市场分析

1. 选择项目的市场理由：该公司创立于2015年，至今已发展连锁店百余家，主要分布在黑龙江省，吉林省，辽宁省，河北省，山东省，天津市，内蒙古自治区。本品选用多味名贵

中草药熬制为汤，用料考究，味鲜汤美。加之各种蔬菜豆制品、菌类、藻类等绿色食品的合理营养搭配，受到健康素食者的追崇。本品具有辣而不燥，鲜而不腻麻味绵长，香气四溢。充分把麻辣烫特有的麻、辣、鲜融合在一起，非常受广大年轻人喜欢。

2. 选择场地的理由：靠近大学，有足够的商业范围，消费人群，交通便利。

3. 市场调查的基本情况：麻辣烫小本经营，投入低、风险低，但回报高，资金回笼快。适合资金不太充裕的投资者，消费人群广，麻辣烫项目虽小但市场大、利润大，进入良性循环后受益更大。

础好、消费人群多，利润空间相对较大。基本不受季节和区域影响，一年四季基本没有淡旺季之分，全国各地都非常受欢迎。

因为在房租、人员、管理、加工等环节，麻辣烫的成本较低，麻辣烫的实际利润在餐饮行业里面确实是很高的。关于这点各位朋友完全可以通过自行评估、对比清晰知道的。也正是因为如此，麻辣烫在市场上的竞争亦是有优势的。而且，一旦其经营步入正轨后，麻辣烫的后期收益也是持续、大量的。

4. 目标顾客分析：此地消费百分之九十以上都是学生，满足我们的目标顾客，周围餐饮业虽多，但麻辣烫属于北方美食之一，附近竞争对手较少，且产品质量不佳（经过多次品尝）

三、 风险管理

1. 吃麻辣烫的注意事项

事项一：麻辣烫的口味以辛辣为主，虽然能很好的促进食欲，但同时由于过辣过热过于油腻，对肠胃刺激很大，过于食用

可能导致肠胃出现问题，麻辣烫和火锅虽然味道鲜美，但也暗藏伤害。

事项二：街边麻辣烫常常是满满的一锅，如果没有烧开、烫熟，病菌和寄生虫卵就不会彻底杀死，食用后容易引起消化道疾病。

事项四：麻辣烫太浓太辣，成分过于油腻，容易导致高脂症、胃病、十二指肠溃疡等疾病。

应对方案：

吃麻辣烫存在着多种危害，这对我们的经营产生不利影响，为避免这类风险，我们会更注重食材的安全卫生，并细化我们的服务，同时把麻辣烫做成养生健康类的快餐。

2. 店铺火灾风险

应对方案：

规避此类风险，除了要买火灾保险之外，还要完善灭火设备，在店铺内备好灭火器材，定期查看安全隐患。

3. 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，例如在该项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业，此外，麻辣烫的原材料如蔬果类的价格受季节影响大，价格波动大，这将对我们的经营成本造成压力。

应对方案：

预留部分流动资金，与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证供应。

创业计划书

创业项目：520麻辣烫

负责人：李龙

电话：18189563495

电子邮箱□<http://>

通讯地址：兰州市榆中县和平镇

创业目的：实现自主就业与自我价值

2015年5月20日

1

目录

2

小组成员：

1. 胡虹:20150752311
2. 李龙:20150752322
3. 李瑞文:20150752324
4. 刘丽萍:20150752326
5. 聂会玲:20150752332
6. 杨明:20150752345

3

一、 企业概况

(一) 企业简介

1. 企业名称：520麻辣烫
2. 企业类型：普通合伙企业
3. 企业宗旨：一切以顾客为中心，一切服务为顾客
4. 企业业务：麻辣烫
5. 主营业务：麻辣烫，凉皮，烧烤
6. 兼营业务：果汁，饮料，粥

(二) 经营范围：

520麻辣烫小吃店将为顾客提供优雅的就餐环境与可口的美食视为一条完整的生产流程。我们企业以川味麻辣烫品种多样和口味正宗为特色，秉承着一切以顾客为中心，一切服务为顾客的理念竭诚为顾客提供优质的`食品与方便快捷的服务。

(三) 企业类型：

生产制造零售批发服务农业 新型产业传统产业其他

4

(四) 创业者的个人情况

1. 以往的相关经历（包括时间）：

2015年9月曾在五泉广场发过传单 2015年4月曾在餐馆当服务生

2. 教育背景及所学相关课程（包括时间）：

二、 经营规划

（一） 市场评估

1. 市场调查

麻辣烫品种多样化，易烫易熟，营养不流失，并且两种口味可供选择，是当今年青人理想中的美味佳肴。经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群和平四所高校庞大的大学生群、周围庞大的和平镇居民群。

竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以各大品牌快餐厅，以年轻、时尚、快捷为元素的对手比较多，但以爱情、火辣为元素的对手较少。

以川味麻辣烫为主菜系，宣扬四川麻辣烫饮食文化，以“辣”为主色调进行文化设计，将麻辣烫文化与时尚元素结合年轻、爱情、火辣、快捷融合推广；设计菜单式快餐套餐，积极开拓麻辣烫快餐消费市场和外送市场；设计吧台透明操作点菜系统；设计窗口外卖奶茶饮料。

3. 拟定规模：

（二） 营业计划

1. 拟定人员：

1名吧台操作师，3个店面服务员（含领班和收银），月工资总额控制在0.5万元以内。

2. 开业准备:

4月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等5月中旬试营业，6月1日正式营业。

Z

(三) 财务管理

1. 固定资产折旧:

单店盈亏平衡点为每月营业额5.99万元，即平均每天营业额0.199万元，年营业额71.88万元。第一年的年营业额如果低于71.88万元，则不具备生存条件，必须尽快调整或转卖；第一年的年营业额高于71.88万元，则具备了生存条件，可以设法改善；第一年的年营业额达到120万元则可以迈开步子考虑进一步发展。

4. 利润分配:

年净利润31.2万元的60%用于提升品牌、继续投资开店，即18.72万元；年净利润的40%用于合伙人分红，即12.48万元。

三、 企业目标

(一) 企业的短期目标： 尽快打开市场，建立自主品牌

通过广泛的促销与宣传，吸引尽可能多的顾客，以服务树立良好的品牌形象，留住原有的顾客的同时，另一方面开发新的顾客。

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书 篇二

- 1、根据订单数量及交期，考虑生产部的技术特长，合理安排生产部的生产任务；每日将编制的生产计划下发至各生产车间班组长。
- 2、跟踪生产任务的完成情况，对于因客观原因导致的未能按计划完成的产品，及时跟市场部沟通，并重新下达任务单组织生产。
- 3、适时跟车间沟通生产过程中存在的问题，并及时协调处理。
- 4、对于技术相对简单的产品，编制外协生产任务单，安排外协厂家生产。
- 5、对新产品及技术不成熟的产品，进行过滤。所有新产品进行批量或小批量生产必须经过各工序责任人的会签，没有问题方可由计划部下达生产任务，避免技术不成熟盲目批量生产，造成不必要的浪费。

二、20xx年工作经验与教训：

一年的工作，我充分体会了严格按照计划生产的重要性。

- 1、铸件北生产部，经常出现私自更改计划，导致产品不能按照预订的交期完成，出现顾客抱怨。我们对出现的以上情况，有很大的无力感。

计划部应具有相应的权力，对未按计划进行生产的部门、车间有考核的权力。

- 2、由于生产负荷的原因，经常导致部分产品变更生产车间，随之而来的问题是：原先生产顺利，换车间经常出现问题。

建议产品应配置相应的技术文件，或注明生产中各工序可能存在的技术问题，以便技术南北生产部共享。

——大力开展城乡清洁工程。根据省党委、政府和市委、市政府以及县委、县人民政府关于“开展城乡清洁卫生运动”的指示精神，我们在全院范围内开展了城乡清洁工程，重新确定各科室的清洁责任区，“城乡清洁工程”领导小组轮流值日，深入各清洁区巡回督查，发现问题及时反馈有关科室或负责人处理，确保了“城乡清洁工程”取得实效，为群众就医提供了整洁、舒适的诊疗环境。同时，积极参加县文明委开展的文明庭院创建评比活动，投资20多万元，邀请××园林站专家对庭院建设进行科学设计，合理布局，对道路进行硬化，对院内进行绿化、美化，一个“花园式文明庭院”正在建成，就医环境明显改善，得到了病人一致好评。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

这一点总结与计划正好相反。计划是设想未来，对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，总结是计划的标准和依据，另一方面，总结也是制定下一步工作计划的重要参考。

机械设备安全。重点检查起重设备、压力容器及施工设备安全管理制度、操作规程执行情况，作业区安全设施及警示标志，施工作业环境及专人值守情况等。

第深入现场，认真调研，对“雪野灌区节水改造”投资项目进行了严格审计。水利建设项目投资超概算已成为水利建设的一个突出问题。造成投资超概算的原因有政策性调整、工程变更设备材料价格上涨、建设资金利息增加等，当然也存在施工队伍的弄虚作假原因。自10月份接手对“雪野灌区节

水改造”投资项目审计后，我积极地到现场重新核对有关数据，并一一对结算资料中的原始凭证进行核查；另一方面查阅相关材料的市场行情，对超出市场价格的材料、设备进行了严格审减，并对不规范的取费标准进行了适当的调整，狠刹了水利建设项目中的不正之风，有效地避免了国家投资的浪费，维护了国家和人民的利益。

总结一年来的工作与得失，我感触极深，我深知虽然工作上取得了一点成绩，但还存在许多不足与问题，我的工作绩效离院领导的要求，与组织的期望还有许多急待改进与完善的地方，突出表现在：工作业务水平还不高，学习范围还不够宽，调研宣传工作还有待进一步深入。这些我都将在今后的工作中认真加以对待并着力加以加进与提高，从而使自己逐步具备多方面的工作素养。当然，我深知要成长为一名高素养的知识型书记员、知识型法官，成长为一名党和人民满意的法院工作人员，我要努力的地方还很多，为此我将在领导的关注，同事们的帮助下，进一步加强学习、努力工作，不断争做多方面的表率，为法院工作，为法制建设，为构建和谐社作出自己应有的贡献！

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇三

二教材分析

本学期我们是教学信息技术教材中的学期的是进行1、6、7模块以及电子邮件的使用，内容包括：用好多媒体计算机，多媒体信息的获取与加工，制作多媒体演示作品。其中制作多媒体演示作品的内容占本教材的50%，可见制作多媒体是这学期学习的重点，又是难点。

知识点：计算机的基本硬件组成与特性，管理计算机的系统资源，安装与卸载软件，获取图像、声音、视频等多媒体信息、用powerpoint软件制作多媒体作品重难点：

用powerpoint软件制作多媒体作品。

三本本学期教学的指导思想

根据学校工作计划和中学信息技术《课程指导意见》以及学生的具体情况，明确信息技术课程的任务：培养学生对信息技术的兴趣和认识，让学生了解或掌握信息技术基本知识和技能，使学生具有获取信息、传输信息、处理信息和应用信息技术手段的能力，形成优良的信息技术素养，为他们适应信息社会的学习、工作和生活打下必要的基础。

四本本学期教学的目标

- 1、了解信息技术的应用环境和信息的一些表现形式。
- 2、培养学生对计算机的感性认识，了解信息技术在日常生活中的应用，培养学生学习、使用计算机的兴趣和认识。
- 3、初步学会用计算机处理文字、图形的技能，能熟练掌握其中的一些主要功能。
- 4、养成优良的计算机使用习惯。
- 5、通过学习，使学生了解并掌握一些学习方式和技巧，培养学生的主动性和自觉性，鼓励学生之间相互交流，进行某些创新设计。
- 6、利用powerpoint做一个多媒体成品出来。

五、教学措施

本期主要采取教室教师授课方法、学生自学方法和动手操作三种方法进入学习，适当进行一些小竞赛及教室评价的方法进行教学。其中学生自学和动手是最主要的。

[具体活动]：1、3月份学生计算机作品制作竞赛

2、5月信息技术会考

3、6月份ppt作品的完成

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇四

艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

二、不断挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

三、善于合作，具有人格魅力。

我作为幼儿园的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受欢迎的老师。另外，我、陈老师、吴老师一起承担中(5)班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

四、充满爱心，受孩子尊敬。

“用爱心将孩子的心留下”。我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，将中(5)班的孩子的心留下。让他们爱老师、爱中(5)班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。有心就能成功。教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。“风格即人”，只有形成风格，才能成为“大家”。

六、勤于学习，不断充实自我。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神

态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇五

1、心态转变。以前的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3、处处留心皆学问，注重细节。

4、了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5、熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6、清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于行业，空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7、认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

以上是我对期间的工作总结20xx年的如下：

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

4、不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人，准备一些有对方感的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

4填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送

到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部分设计工作。

7、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8、货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，验收。

9、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互习和交流。

2、对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我20xx工作总结及20xx[]工作中总会有各种各样的困难，我会向领导，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献！

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇六

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，09年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司半年来的工作表现

（一）正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

（二）半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

（三）当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇七

本站后面为你推荐更多工作总结与计划！

1、扎实有序推进民生工程。

进一步规范城乡低保工作。严格按照规定开展城乡低保年审和动态管理。对农村低保进行重新洗牌，全县共调出城乡低保4025人，调进4132人。实现城乡低保应保尽保、应退尽退，城乡低保政策落实更加有效。目前，全县城市低保6639户、13228人；农村低保17516户、38107人。适时提高了一、二类低保人员的补助标准，提高幅度达30%和20%。上半年共发放城乡低保金3800万元。积极开展应急求助工作试点，建立急难对象主动发现机制。

进一步完善城乡医疗救助工作，规范“一站式”网上服务，实行医前、医中、医后救助，全额资助五保户和“三无”对象等困难群体参加新农合和城镇医保。

继续落实五保供养制度，提高五保供养标准。今年分散供养标准年人均2200元，集中供养年人均3000元。上半年发放五保供养资金1150万元。通过进一步完善五保老人护理措施，使他们得到更多关怀。

全面完成了农村住房保险工作。全县共登记投保农村住房229495户，投入经费367.192万元，全部由财政承担。到6月底，已有投保农户30户申请赔保。

农村五保供养机构建设稳步推进。今年全县敬老院建设任务是新增床位500张，在推进乡镇敬老院建设上，坚持早部署，

早动员，分解任务，明确责任。今年乡镇敬老院建设涉及6个乡镇，其中新建3所，扩建有3所。通过积极争取，敬老院建设补助资金达到1.66万元/床位。目前，已有3所敬老院开工建设，其余3乡镇敬老院正在招投标。

2、扎实开展双拥合格单位创建活动，全面落实各项优抚安置政策。围绕创建合格单位标准，已初步检查验收20xx年度双拥合格单位65个。积极开展节日走访慰问活动，及时全额兑现各项优待抚恤资金，完成退役士兵的接收工作。

3、妥善安置受灾困难群众的冬季生活，上半年全县共发放救灾资金227万元，救助受灾困难群众11350人次，做好汛期应急值守。

4、认真做好第九届村民委员会换届选举的前期各项准备工作，结合我县实际出台了换届选举工作实施方案，成立领导小组和督导组，加强对选举工作的`指导。

5、有序推进民政项目建设，按照规划，民政福利中心二期工程、烈士陵园按计划进行施工中，县社会救助站已竣工。

二、下半年工作计划

1、对发放类的民政民生工程，重点是抓好及时足额发放和督查工作，补缺补差，确保资金发放及时、准确，完善规范资料台帐。对建设类的民政民生工程，当前是加快招投标进度，力争尽早开工建设，适时调度。初步建立起低保信息核对机制。

2、认真抓好第九届村委员会换届选举工作，按照《选举方案》的要求，全部于9月中旬完成394个村和19个街道的换届选举工作。做好建章立制和新任村干部的培训工作。

3、全面完成民政项目建设，力争尽早投入使用。

4、开展争先进位活动，梳理工作亮点，积极向上级主管部门推荐申报相关命名活动。

5、按照全年工作计划，把握时间节点，有力有序地推进其它各项民政工作。

麻辣烫店的工作总结和计划书 麻辣烫开店创业计划书篇八

随着高校教育普及，当今的大学生已经遍地都是。众多的大学生造成的就业压力和竞争压力，往往让很多人采用考研、出国留学等“规避”的态度和方式，但小吴却做出一个另类的选择。“北大的毕业生可以去创业，可以把猪肉品牌做起来，我觉得也可以。”正是有这样的信念，小吴走上了创业路。然而没有任何经验想要闯出一条路是极为艰难的，此时加盟品牌的创业方式让小吴眼前一亮。“卖煎饼、卖小吃……小本生意经营好了，总比打工强！”基于这样的想法，小吴最终找到了布辣格麻辣烫。

布辣格麻辣烫这个诞生不久的新品牌，有着许多吸引小吴的地方。比如说它的模式很新颖，深辣主题、量贩自助模式，很时尚很有娱乐精神；比如说它的产品很丰富，不仅仅是各种口味的麻辣烫，还有铁板烧小吃果饮等等美食，完全能够满足大众需要；又比如说加入布辣格麻辣烫并不需要什么经验，因为其总部会统一进行培训，帮助创业者们了解产品制作、门店经营等方方面面的事情，让创业者们更好经营。就这样小吴和布辣格麻辣烫有了更多的接触。

实地考察 梦想成真

有了加入布辣格麻辣烫的想法后，小吴便进行了实地的考察。他先是光顾布辣格麻辣烫的实体店，查看这里的产品好不好吃，这里的人气好不好。结果很让他满意，很多年轻人都喜欢布辣格麻辣烫，布辣格麻辣烫量贩自助模式也让店老板很

轻松。从点餐到结账，整个过程消费者们觉得很愉快很自由，店员店主则分工明确效率高，可谓是一气呵成，这样的小店正是小吴想要的。

为此在考察了实体店后，小吴来到了布辣格麻辣烫的总部，正式了解布辣格麻辣烫的市场前景和经营方式。在总部，专业的招商服务人员为他详细的介绍了品牌情况，带领他参观了产品研发中心等等地方，完善的部门配置和品牌实力，都让小吴拥有了全新的认识。就这样小吴和布辣格麻辣烫成功“牵手”！

“从装修到开始经营，布辣格麻辣烫总部给我很大的帮助，像店面的布置、物料的配送、产品的制作等等，我完全不用担心，因为有专业的老师帮助，上手很快！”小吴介绍到。现在小吴的店铺已经经营了好几个月，慢慢的开始盈利，拥有了知名度。其实，这个90后的创业者的创业路才刚刚开始，未来还有更多惊喜等着他！