

2023年餐饮的演讲稿(优质10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

餐饮的演讲稿篇一

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。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，当然本地小吃也是少不了的。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、刨冰、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。

三、发展战略

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，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、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. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。
4. 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。
5. 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。

6. 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并进行分析，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。

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，杂项开支等。

3. 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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

1]顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观

念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

九、大力打造“绿色食品”的品牌形象

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

推广保健知识、宣传绿色文化：

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。从而获得进一步的发展机遇与条件。

十、重视搞好一系列的企业公关活动

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。

2、社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系；向其提供本行业的真实信息。

十一、发挥绿色餐厅的价格优势

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

十二、市场风险

(1) 在本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。

(2) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目

投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

十三、应对措施

1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

初期（1-3月）

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药

品的市场分额；树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期（1年）

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期（2年）

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

十四、店面设计

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自

己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

餐饮的演讲稿篇二

大家晚上好。今天我很荣幸站在这里发言。我非常高兴地和你们在一起。同时，这也是我进入静海以来第一次参加公司的年会。在此，我谨代表桃园店全体员工，向在座的各位致以诚挚的问候和良好的祝愿。

桃园店筹备以来，得到了总部相关部门的大力支持和帮助，以及兄弟店的关心和协助。我们的员工坚持工作，在困难的办公环境中努力工作。从准备、招聘、运营准备，凝聚了所有人的努力。在此，我谨代表桃园店全体员工，向大家表示感谢。也希望来年能更好的合作，把一份优秀的“答卷”交

给集团总部。

在新的一年里，我们应该有新的斗志。心思决定状态，脑袋决定口袋，思维决定出路，出路决定行动，行动决定财富。我们要发扬“善于奉献、忠于诚信、勇于创新、敢于承担责任、永不放弃”的职业精神，继续发扬“脚踏实地、创新务实、艰苦奋斗”的优良传统，再创佳绩、再创辉煌，把我们的事业做大做强。

在新的一年里，我们应该有新的目标。我们要努力打造xi高端餐饮商务休闲新模式，在生产水平、营销和企业管理上不断实现新突破，勇于与同行竞争，敢于与同行竞争，努力成为陕西餐饮业发展的排头兵，把静海规模推向新水平。

在新的一年里，我们应该采取新的措施。我们必须在努力巩固传统客户的基础上，继续拓宽业务渠道，加快新渠道的探索，开发新的优质客户；要努力打造服务金牌，大力推行金牌服务，构建金牌服务长效机制，把服务打造成桃园餐饮的名片；同时，要加强“以人为本工程”的建设，充分发挥员工的价值，挖掘员工的智慧和潜力，打造一支善于创新、意志坚定、吃苦耐劳、忠于餐饮的精英运营团队，为桃园餐饮的发展注入源源不断的智力支持和人才保障。

庆幸，回忆过去，现在做生意。新的一年开启了新的希望。在向总和集团领导的带领下，我将带领桃园全体员工努力拼搏，抓住机遇，顺势而为，努力工作，开创新局面，谱写静海美好未来的新篇章。

最后，祝静海集团一年比一年好，祝你新年快乐，万事如意。

餐饮的演讲稿篇三

大家晚上好！

很高兴，在这辞旧迎新之际，我有幸代表董事会在这个舞台上与大家交流。回顾过去的20__年，对食尚天人来说是极不平凡的一年。众所周知，整个餐饮行业在过去的一年中，发展艰难。不少企业被无情的淘汰。然而难能可贵的是，我们企业在激流中不仅经受住了考验，牢牢站稳了脚跟，而且还在逆境中得到了成长。在此，我代表董事会对在座各位，真诚的说声“谢谢”。

过去一年，我看到了我们整个团队的茁壮成长。企业核心领导小组不断成熟，高新店以蒋经理、陶经理为首的整个管理团队进步明显，尤其是我们基层同事的业务水平、思想意识、团队氛围都有较大提升。今天将要上台领奖的同事，你们是食尚天人的楷模与骄傲，我向你们致敬。

20__年，大家的学习意识和学习积极性有很大提高，企业互帮互助、关爱他人的氛围浓厚，厨房菜品开始创新，这与培训部李老师、厨房师傅们的努力分不开，更是我们全体员工自身积极追求上进的结果。企业的发展需要大家的进步，也愿意创造条件帮助大家进步。

俗话说“民以食为天”，餐饮业作为一项民生产业，发展潜力巨大。暂时的寒流，无法影响它未来发展的广阔前景。有句话说得非常好，影响崛起的是你内在的能力，而不是外在的东西。打造好自身能力，企业在竞争中就会立于不败之地。

挑战蕴含机遇，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。我衷心希望在20__年里，企业管理层、各位获奖者能一如既往的爱岗敬业、开拓创新，团结所有企业人，以高度的社会责任感，共同完成我们的使命。

“金马奔腾抒壮志、福照鱼庄万事兴。”最后，在新的一年里来临之际，祝所有食尚天人及其家人，身体健康、万事如意，心想事成、马到成功！

谢谢!

餐饮的演讲稿篇四

您们好!今天是汉中服务区餐厅正式开业的日子,在这个喜庆地日子里,我感谢各位领导各位朋友对服务区餐厅部的支持和关爱,对你的到来我表示热烈的欢迎和由衷地感谢!

金秋时节、硕果飘香,在这个收获的季节,汉中服务区餐饮部也即将迎来10月16日正式开业的庆典,这标志着餐厅将步入一个全新的起点,一个新里程碑正在我们手中树起。(停顿)在这里,我谨向付出辛勤劳动的餐厅员工,分公司领导、服务区管理人员以及关心支持餐厅发展的各位朋友和同仁表示衷心的感谢和真挚的敬意,回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨我深感荣幸和自豪,全体员工群策群力,克服了种种困难,终于迎来了我们餐厅的即将开业。在此,我代表服务区管理层对大家筹备期间付出的辛勤劳动表示衷心感谢!

记得八月的下旬,餐厅部所有员工白天黑夜地奋战在一线,不怕苦、不怕累,同心同德、互相鼓励,忍着高温酷暑,抢赶时间,力争餐饮部在十月一日试营业圆满成功。从八月二十日开始至九月底,公司统一招收的服务员顺利通过了岗位培训、职业培训,进一步提高了员工的业务素质。后期的厨具以及餐厅配套设施在九月下旬也陆续到位,全体员工抱着对工作认真负责的态度,积极打扫卫生、熟练掌握铺台摆台与托盘的技能,在本服务区经理、管理人员及全体员工的共同努力下,十月一日餐饮部试营业终于成功完成。

自餐饮部开业以来,严格执行公司规章制度,加强员工内部管理。同时,餐饮部严格遵守国家有关食品卫生、防疫、环保、节约、消防、安全的法律法规,服从与配合驻地相关行政管理部的管理及监督检查,认真执行“实施细则”情况组织检查、抽查与评价的管理职责,积极响应公司号召,做好服务员文明、微笑服务,热情接待、文明用语、着装统一、

干净整洁。餐品数量多样化、品种特色化、荤素搭配，环境卫生干净、质量达标，杜绝发生顾客对餐饮服务的投诉。值得一提的是餐饮部在接待十月十六日“成都军区”及十月二十二日“兰州军区”就餐时，所准备菜品丰富、环境卫生、服务周到，得到了他们上下一致的好评和充分地肯定。

本服务区餐饮部决心在公司英明领导下，树立“以人为本、科学发展、绿色环保”的理念，不断创新改进，争取达到“社会效益和经济效益”双丰收的目标。

我们期待各位领导、四方来宾、各界朋友予以更多的支持、和理解。同时也希望全体职员提高素质，熟练业务、爱岗敬业，尽心尽力把汉中服务区餐饮部打造成西汉线有品味、有档次、有影响的星级服务区餐厅。

最后祝各位领导、各位朋友身体健康，事业兴旺！祝服务区餐厅可业大吉，生意兴隆！

谢谢大家！

餐饮的演讲稿篇五

大家好！

非常的感谢酒店各级领导的信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经. 竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经助。

我名叫xxx□性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于xx年x月x日经xx集团管理公司调派进入怀化君源xx大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书□xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲xx大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至xx集团旗下的潇湘xx大酒店任湘菜部主案及行政总厨助。。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

餐饮的演讲稿篇六

大家好！

很高兴能够拿到先进管理这个奖项，也非常荣幸的能代表先进管理者发言，心中除了喜悦，更多的是感动，在此，不仅由衷的感谢医院领导对我工作的关心和肯定，更感谢各部门

同事及全体护士同志们给予我的大力支持和帮助。

能够成为一位先进管理者，主要是得益于领导的栽培，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，在此向大家说一声：你们辛苦了！

在过去一年里，伴随着-----一路精彩纷呈的走了过来。其间，我们有目共睹的是，在以钟院长为核心的领导下，继往开来，与时俱进。对外，积极开拓市场；对内，紧抓团队建设，使医院进一步走向制度化规范化的管理轨道，在刚刚结束的二级医院初评工作中取得了很好的成绩，而我们医院员工的待遇也将得到一定的提高。所以，我们要牢记，没有医院的发展，哪有小家的幸福，没有医院的辉煌，哪有事业的成就！医院与我们紧密相连，我们汇聚到此，不仅把它当作一份工作，而更多的是把它当成自己的一项事业当成自己的使命去完成，并以感恩的心态去面对它，服从领导，听从指挥，恪尽职守，无私奉献，永远把企业的利益放在最前面。

部的员工都积极配合，加班加点工作，但由于临床护理同志对评审标准不熟悉对新标准及业务流程的不了解，在迎检过程中遇到了很多问题，但我们认真学习标准和请教，积极组织各科室进行各项培训，不断完善各项资料，在这个过程中提高了自己及整个护士队伍的水平。

第二，来自勇气和毅力方面的考验。在20xx下半年，作为金堂纺织医院二级医院评审护理工作负责人，期间也不是一帆风顺的，也经历了酸甜苦辣，医院升级达标工作与体育运动的高空跳伞徒手攀岩马拉松等有很多方面是相似的，关键在于你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；是否有毅力坚持自己的工作目标和方向。这就让我们想起了一个千古不变的真理：坚持到底，就是胜利！

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。正如约翰·米勒在《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，该办的事情就一定做到底，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。寸有所长，尺有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一如既往地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；向领导和同事学习，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，作为管理者的我们，应该饮水思源，努力工作，常怀感恩之心来服务于医院，回报社会，体现自身的价值。

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，热爱金堂纺织医院，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。同志们，让我们一起用激情和拼搏共铸金堂纺织医院辉煌，谱写自己生命的乐章！

最后，衷心的祝-----在20xx顺利通过成都市二级妇产专科医院评审，业绩蒸蒸日上，不断发展壮大，成为同行业中的一面旗帜，成就希望和梦想！也祝愿所有的同事们，开心每一秒，快乐每一天，幸福每一年，健康到永远！

餐饮的演讲稿篇七

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点

心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。
3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。
5. 经营时间：早一晚。
6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

餐饮的演讲稿篇八

大家下午好！我叫xx[]是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自某某时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

餐饮的演讲稿篇九

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-部的-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-部工作仅-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。其实一一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。对一一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-，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，--的同仁!让我们一起用激情和拼搏共铸--辉煌，谱写我们自己生命的华章!

我坚信，-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人-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。

餐饮的演讲稿篇十

尊敬的领导、各位评委、同事们，大家好!

xx年我毕业于广州大学管理系工商企业管理专业，同年5月我加入了xxxxx这个大家庭，从此掀开了我职业生涯。四年来，在公司优秀企业文化的熏陶下，在各位领导和同事的帮助下，我得到了不断的成长。

在自我提升方面，进入公司以后，我参加了综合素质、管理理论和技能等方面的培训。

在质量室信控组时期，主要是信控管理工作的创新和优化具体有：

1、黑名单新思路的落实：重整并实施客户资料确认流程，提高资料可靠性，为个性化服务和信用管理提供信息基础。

3、信控管理规范的建立；制定《信用控制工作管理规范》信控管理工作走向规范化，制度化。

对市场部：提供准确的市场信息，为领导决策提供准确的依据。

对四郊市：总结广州本部及四郊市在公司中取得的经验及教训，积极推动各郊市业务齐头并进。

对本科室：掌握本科室的kpi指标完成情况，分析经营活动中出现的问题，挖掘客户的行为喜好对业务的变化及收入变化的影响。

对其它部门：提供必要的业务支撑信息，特对是预测业务变动对经营收入变化的影响。

曾从事客户服务、营销质控、帐务业务分析工作，能力得以长足提高。

积累了丰富的项目管理经验，掌握了科学的工作方法懂业务，也懂技术。

熟悉市场线条运作，业务能力素质基础扎实。

今天我来到这时，是竞聘沟通100服务厅店面经理一职，下面

我简单谈一谈我对店面经理的认识。

首先我们来看看公司对沟通100服务厅的要求是“创新、立异”。创新指的是沟通100服务厅功能和服务质量的创新，立异指的是要求沟通100服务厅成为一个质量的标志，一个信心的保证和移动形象的代表。

因此我认为，店面经理的角色定位应该是成为一个执行员、服务员、管理员和辅导员。

a□培养员工的团队精神并形成团队凝聚力-----拳头与手指的比喻

台压力，将主要的人力物力投入到kpi指标的攻坚战上，确保整体目标的实现。

- 1、具备良好的客户服务意识.
- 2、管理专业出身，质控意识较强。
- 3、心态好，责任心强4、具备较强的业务分析及执行能力

1、欠缺营业厅的管理经验；

2、表达能力需要继续提高

3、人与的沟通协作能力需进一步提高

在众多的应聘者中，我未必是当中最优秀的，但我相信，我一定是最适合这个岗位的。请给我一个机会，我可以比您想像中表现得更出色！