

# 酒吧工作计划目标(优质5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 酒吧工作计划目标篇一

- 1、按要求着装、化妆，整理好个人仪容仪表；
- 2、带齐工作用具（笔、打火机、开瓶器、手表、日记本、夹子、手写单等）、认真听从会议内容及工作安排，并做好记录及时交纳罚单。
- 4、及时到pa部去领取营业用具（杯、分酒器等）；
- 6、检查房间台面、地面卫生是否符合公司要求，用品用具是否准备齐全及设施设备、灯光是否能正常运作，如有发现问题及时上报经理跟进处理。

### （一）礼貌热情迎宾

- 1、按规定站位，注意仪容仪表，精神状态；
- 2、迎接客人：晚上好，欢迎光临。
- 3、迅速打开房门，请客人入座：先生/小姐，里面请然后轻轻关上房门。

### （二）客人入座开房卡后服务

- 3、填好房间工作报告、消费卡上开台。

4、送开房物品时，敲门：对不起，打扰一下，不好意思，让您久等了。请问生果和小食可以打开吗得到客人同意后，打开请慢用做请的手势。（如果房间有看房dj由看房dj到开房水，服务员打开生果、小食同步进行）。

5、介绍酒水（半跪式）：这是我们公司的酒水牌（酒水牌务必打开），请问先生/小姐，您今晚要喝点什么酒水（由高价至低价）（如果有看房dj由看房dj完成，点好单后转达给服务员，由服务员完成下卡）。

6、等客人点完酒水，要重复打单，并询问客人是混饮或净饮：请稍等，马上为您送上退后3步鞠躬。如果客人所点的出品公司没有，应礼貌向客人推销其它出品，电脑点单。（如果有看房dj由看房dj完成，看房dj忙不过来时，协助其服务。）

7、接到看房dj的点单内容，及时在消费卡上下卡。

## 酒吧工作计划目标篇二

我是一名淘宝店铺的客服人员，由于去年网店的业绩不是很好，我找了一些原因，很大问题是我工作不到位，为改善此情况，遂结合实际，制定出明年的工作计划。

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝就算关闭了所有的门，他也会给您留一扇窗。”

我们或许曾经经历过失败、痛苦、迷惘，但是这不重要……最重要的，我一直在奋斗，相信未来会更好。

## 酒吧工作计划目标篇三

酒吧作为西方酒文化标准模式被引入到我国，已逐渐走入人们的生活，走入城市的大街小巷。随着人们生活水平的不断改善与提高，酒吧产业走上了风头正浓的时代。酒吧产业的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧产业经济带已成为我国休闲消费产业中的一支主力军。

### 第二部分 产品与服务

通过这阶段我对酒吧产业的了解与深入，归纳出了以下几部分该产业的相关现有行情。首先，让我来分析一下现在的发展背景。当前受经济全球化和区域经济一体化的影响，在互利、共赢的目标下，加强国际间、行业内的交流与合作成为摆在我国酒吧产业面前的首要课题。故我们便有了实施的必要性，作为处在这样一个经济文化各方面都飞速发展的时代，接收、引进新兴项目与产业更是推动商业发展的有力契机。一个火热的发展机会，应了那一句了\_来的快，去的也快\_，所以在酒吧行业处于成熟阶段的时候，应当把握住机会，在潮流热还没有消退的时候，直击而上。犹太商人有一句话，叫做\_嘴巴生意是个无底洞\_，这也就是说，酒吧有着无限的发展前景与利润。其次便是酒吧产业的现状及发展趋势。社会主义市场经济的确立，使酒吧的竞争日趋激烈，目前酒吧的竞争可以说是全方位、多元化。他们不局限于单一的模式，包括酒吧的经营路线、经营模式、市场定位、投资方式和组织形式等等。可以预测，短期内酒吧的现状不会有很大的改变，这与改革开放初期的情况不同，也与整个经济大环境相联系，人们的经济收入与消费观念决定了酒吧的发展步伐，当今的经济趋势显而易见，人们的收入增加，可支配收入连年递增，人们开始学会享受生活，并认为这是人生中必不可

少的一部分消遣，所以酒吧的发展趋势、势头极为良好。

通过以上的分析，欲开展一行业的业务，必备的几项重要元素都已具备，在酒吧行业成功的走过初期，平稳的进入发展期并且顺利成为商业链中成熟的一环的现有大背景下实施、开展此项创业计划是有一定必要性与社会效益的。

### 第三部分 创业开店的关键要素

#### (一) 店铺欲形成风格的定位

作为一个酒吧，它的风格、格调和气氛是它生存、发展的强有力硬件。我所想营造的是一个\_欧美风尚酒吧\_。面对的人是由80、90后潮流、时尚人士构成的客户群。在这里，客户可以采集到实时、最新的欧美各地时尚信息，其内容涉及到各个方面：衣、食、住、行，还包括明星动态以及最新的流行资讯。让慕名而来的客户得到他们想要的，更得到他们意想不到的。意料之外的东西总会加强人们的新鲜感与惊喜。而酒吧的格调和气氛完全是靠店内的精修以及背景音乐的结合来烘托和渲染的。

关于酒吧的名字，我将它命名为nine o'clocklife这个名字有很多元、很管饭的意义。我本人喜欢9这个数字，在我的思维里。它是仅次于完美与第一的一个层次。实话实说，我不喜欢做第一。首先，恕本人愚钝，的确名优做到最好的能力。其次，当你成为第一的时候，最大的敌人就是自己，而不论是企业还是个人，最容易忽略的，同时也是最可怕的敌人，也是自己。不是止步不前，待他人超越；就是高傲自大，最终走向失败。所以，这个名字，我赋予它的含义就是\_可以与第一有距离，但要永远追求做到最好。\_永远维护好这个平衡点，在困难与夹缝中求生存，永远是拥有最饱满热情与活力的状态。

首先，店铺的地址选择。

## (二) 店铺地址的选择

事实上，不论一家什么类型的店选址，都想坐落在一个人流量大、经济发达的地区。但事实上，各方面都完美的地区早已被其他各类型的商家抢占了最初有的先机，经历的很长一阶段的摸索与发展，成为了繁荣的经济区，这样房价高，成本高，高出的成本就是在削减利润，所以我不准备选择一个经济发达的地段作为店铺的选址。同样，我也不准备选择类似于\_酒吧一条街\_或其余酒吧聚集的地方，虽说正常的发展竞争本是应该遵循这一原则的，有竞争才有发展。但是我认为，有针对性的选择客户便更能直击到客户本身，有严整的客户定位，便不用跟随经济繁荣的趋势。所以我会选择一个潮人聚集的地理位置，不需要在城市的商业中心，也不需要酒吧的聚集地。故我选择了以隆礼路与同志街交汇处为圆心，以周围人群密集度为半径组成的一个商业圈。在其中寻觅一间90m<sup>2</sup>-100m<sup>2</sup>的店面作为我店铺的选址。此商业圈的聚集人群大都是年轻但具有一定数量的可自由支配收入的80、90后人群。他们对时尚敏感，并且热衷与追求时尚。他们把紧跟世界时尚潮流视为生活中不可缺少的一部分，所以此类人群非常适合我酒吧的客户人群定位。门面的租金我预估4500/月以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素。

## (三) 货源的选择

作为一个酒吧酒和装修有着同样重要的分量。酒吧的酒类大类非为四种：扎啤、外国啤酒、洋酒、鸡尾酒、软饮，除了酒类当然还必备干果类食品。首先，扎啤我选择哈尔滨扎啤，因为哈啤在我国的口碑甚好，口感和舒适度堪称第一。其次，外国啤酒的货源我选择美国、德国、英国作为啤酒的主打组成。其次是洋酒和鸡尾酒，洋酒不需要种类繁多，只引进相

对来说属于经典款的vodka□whisky□比如absolutvodka□skyy vodka□tequila vodka□gordon's vodka和jack daniel's whisky□jim beamwhisky□black lable whisky□red lable whisky□chivas recalwhisky等。鸡尾酒的调制需要专业的调酒师，不但手法高调精准，而且还要不断推陈出新，满足时尚人群喜欢尝试新鲜事物的要求。软饮的品种分为即饮型和调制型，即饮型为矿泉水、雪碧、可乐、零度、屈臣氏的汤力水和苏打水、能量型饮品红牛、宝乐士等；调制型为咖啡、奶茶、热巧克力、各种果汁、花茶等。

#### (四) 正式开业前后的店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式

每一家店都要有自己的特色，我的酒吧针对的是80、90后时尚人士，故店内的装修是以欧美简约大气为主情调，以红黑白为主色调，融合柔美的黄色灯光，使人一旦进入，便有无限舒畅与家的感觉，不失时尚感且具有亲切感。在屋内设有欧美明星以及时尚人士的街拍墙，舞台的设计类似于短小的t台形状，且舞台部分的灯光为组合式灯箱控制，主灯光色调为永具时尚感得白色，有利于定期进行时尚t台走秀活动以及歌手的献唱等各类型的活动。在门口设一具有简约大气时尚的一个摄影墙，供于顾客自拍和定期拍摄酒吧宣传册等。屋内的陈列摆设均为设计感十足的装饰性摆设，随着时间的推移不断搜集有纪念意义的明星珍藏品。屋内餐饮用具均为特别定制，上印有经典款的\_宣传海报、明星动作、话语、穿衣搭配等元素。本酒吧的宣传方法应为有针对性的聚拢人群，在百货商场，如巴黎春天、卓展、国商、欧亚商都、亚泰富苑等地，以及潮人聚集的小店处，如桂林路巷子，重庆路巷子等地。进行\_普遍选拔，重点培养\_的宣传方式。

#### 第四部分 sop经营理念

一个企业和一家店铺的经营管理模式是相似的，一个企业想

要长远且大规模的发展，就必须拥有一份自己的sop。那什么是sop呢？sop(标准作业流程standard operating procedure)是经过许多经验的积累而产生出来的最具有效率的做事方法。可以说sop是企业的骨骼与脊梁，任何充实与修饰都是建立在sop至上的，可企业光有sop还是不够的，这就是我即将叙述的sop+。只有做到sop+企业才能像常青藤一样永远有活力与生机，这样才不会在商海中随波逐流，甚至被淘汰。那么sop+比sop多的那一点是什么呢？就是人性化+对顾客用心的服务态度+不可替代性，此三点实则是层层铺垫与递进的，当你拥有的不是死规则而是更多的人性化服务时，你的服务体系已步入愈来愈完善的阶段再加上对不同类型、不同需要的客户进行有针对性的服务，可怎么提供有针对性的服务呢？那就要用\_心\_了，不仅用心去观察、用脑去思考，更要用心去体会，顾客需要什么、怎样能触动他\_非你不可\_的情结。

## 第五部分 经营策略

### 酒吧工作计划目标篇四

新入园的孩子情绪不稳定，他们对新环境和设施不熟悉，个别孩子哭闹现象严重；多数孩子不会自己吃饭，不喜欢用幼儿园的水杯和毛巾，但对从家里带来衣服、玩具感到亲切。很多孩子喜欢听故事、听音乐，喜欢玩新鲜的玩具。他们对成人有强烈的依恋，喜欢和固定的老师交往，怕见生人。由于他们情绪易受环境的影响，所以，他们很容易被有趣的事物吸引，注意力容易转移。

1. 熟悉幼儿园的环境，逐渐认识常用物品及标记，尝试着自己喜欢做的事。
2. 在轻松的生活环境里，培养幼儿愉快的情绪，逐渐摆脱焦虑情绪。



3. 开展主题活动：《开心宝宝》。
4. 结合教师节和国庆节，激发幼儿爱老师的情感，并让幼儿感受节日的愉快气氛。
5. 能够在老师的指导下进入盥洗室，学习解小便、洗手，学习独立进餐、擦嘴，并把餐巾、碗、勺放在指定地点，安静地就寝。

1. 知道自己上幼儿园了，对幼儿园产生亲切感和安全感，喜欢老师和小朋友，逐渐习惯和适应集体生活，会高高兴兴上幼儿园。

2. 喜欢幼儿园，喜欢老师、同伴及幼儿园其他工作人员。

3. 能听懂并学说普通话。

4. 喜欢听故事、看表演，翻阅图书，简单理解其表达的意思。

5. 乐意参与集体游戏活动，感受集体活动的快乐，减轻入园焦虑，乐意上幼儿园。

6. 学习相应的行为规则，逐渐适应集体生活，增进与老师、同伴的情感。

区域活动：

开放区域：生活区、娃娃家、语言区、美工区

娃娃家：提供同类的布娃娃、毛绒玩具、塑料食物、婴儿用品等2-3份，模仿照顾娃娃、收拾屋子等。

生活区：1、喂小动物：将纸板箱装饰成小动物，嘴部挖空，用教大的塑料勺子将塑料泡沫块、干蚕豆、玻璃珠等作为食物给小动物喂食，锻炼手眼协调能力。

2、扣纽扣：准备缝有各种纽扣的小衣服，供幼儿解开、扣上。

美工区：1、海绵画：把海绵切成各种形状，蘸上颜料，在纸上轻拍、挤压或摩擦。

2、撕报纸：随意撕、粘。

3、橡皮泥塑：提供橡皮泥、模具，供幼儿压印或捏塑。

语言区：1一页翻书看，看护图书，不撕书不卷书。和同伴友好地看书，不争不抢。

2、提供各种与主题相关的图书和幼儿从家中带来的图书，供幼儿阅读。提供玩具电话机两部，供幼儿自由交谈。

环境创设：

1. 创设安全、温馨、宽松的心理环境，使幼儿尽快与教师建立依恋关系。2. 活动室的. 整体布置体现家的温馨、舒适，墙面用彩色纸进行装饰。

3. 墙饰主题为“开心宝宝”，拍下小朋友开心的笑脸并张贴。

4. 在墙面上设置“我与好朋友手拉手”展板，每个幼儿的照片旁都贴有一长条皱纸，让幼儿根据意愿与自己的好朋友连“线”粘贴。

1. 召开家长会，向家长介绍小班幼儿入园的适应性方法。

2. 了解幼儿家庭情况及生活习惯，建议家长有意识地向孩子介绍幼儿园的愉快生活，激发幼儿想上幼儿园的欲望。

3. 及时向家长反映孩子在园情况，特别是适应幼儿园生活方面的情况建议家长根据幼儿适应情况，逐步延长幼儿在园时间。

## 酒吧工作计划目标篇五

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮

忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还

应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的情况下，使产品得到充分的知悉和销售。

具体职责：

- 1、负责清洁卫生工作，以满足宾客对就餐环境的需求。
- 2、负责开餐准备工作，按规格布置餐厅和餐台及补充各种物品。
- 3、礼貌待客，按标准程序为宾客提供就餐服务。
- 4、负责餐厅的清洁卫生和贵重餐具的洗涤、保养工作，负责餐厅餐具及玻璃器皿的收集、整理和保管工作。
- 5、熟悉各种服务方式，密切注视客人的各种需求，尽量使客人满意。
- 6、按程序结帐并负责结束后的清洁整理工作。
- 7、遵守宾馆的各项规章制度。
- 8、完成上级布置的其他各项工作。

## 任职条件：

- 1、工作认真负责，服务主动热情礼貌。有较强的事业心和责任感。
- 2、掌握餐厅服务的基本知识，了解食品、饮料、酒水及菜肴知识。
- 3、有熟练的餐饮服务操作技能，具有**b**级外语会话能力。
- 4、具有高中文化程度或同等学历。
- 5、有从事餐饮服务工作的二年以上的工作经历。
- 6、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。