

# 最新火锅店工作计划(优秀9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 火锅店工作计划篇一

根据当前实施的体系程序，尽可能的与各部门进行沟通，把真实实际的工作内容写进体系文件中，必须做到与管理手册和作业文件的描述相一致，与各部门的工作职责相一致，一个要素可能要由多项职能来落实，每项职能又要由若干个活动来保证，因此，每个程序文件都应经过细致策划和编写。这是首要工作重点之一。原来的体系文件覆盖到部门级，对下一层部门没有制定实际的管理内容，对全员参与体系的建设存在严重的不足。计划完成体系文件的重新编制。

当前公司存在一种意识误区，包括中高层管理人员认为只要体系得到认证就完成了体系工作的任务，其实体系是个管理平台，体系只是提出了一个标准，这标准也是现代企业必须建立的，然后有各个职能部门围绕标准展开的一系列活动，如果思路不明确，行为就必然产生偏差，这和建立体系是背道而驰的，所以对各部门对体系的认识和理解就要靠培训来实现。

培训的计划按照不同阶段针对不同的培训对象和培训内容采取各种培训方式，注重实际操作培训，为使培训起到具体的指导作用，培训分层、分部门进行，责任部门对实际应用展开，让各部门和不同工作人员得到工作上的提升，并通过已经编制文件书指导各部门贯标工作的开展。让原来只有基

本的作业指导文件有一个可以量化的，可以实际应用的作业指导，此项工作根据实际部门需求作出具体计划时间安排。

体系是在不断改进和完善过程中的，体系推动部门通过各种检查、内部审核、了解体系的运行情况，积极收集各执行部门对体系运行的意见和建议，有针对性地对本文件进行修改，可提高文件的适用性和可操作性。内部审核是全面的体系检查，内部审核的效果对体系改进有很重要的作用，所以重视内审员在部门中起的作用，对存在的问题进行限期整改，通过内部审核推动体系的发展和完善，让体系起到实用性，符合性，此项将每月展开。

没有一个强制执行的制度，最好的管理体系也是无效的，所以要想让三个体系得到真正的落实和执行，体系办公室必须具有相应的权利，这需要公司授权去执行，和综合办公室共同配合对部门绩效考核。公司只有坚持掌握了建立体系的基本原则，明确了运行体系的主要目的是为了搞好企业的质量管理，安全生产、环境管理，提高整体管理水平，做到领导重视、全员参与，通过不断的持续改进，一定能使三个管理体系在企业内发挥相当大的作用。

## 火锅店工作计划篇二

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、

卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

## 二、客源分析

### 1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

### 2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

### 3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性；顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

a□划分要求：

3、具有稳定性，市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

b□划分种类：

1、地理位置；火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域3也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新朝冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

1、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

c□品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

d□大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

### 1、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、品位大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

### 2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方

法结合自身实际等特点。

### 3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定性，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认，风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

### 4、豪华型

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级烹饪和服务人员，其服务对象以高收入者居多。豪华行火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

### 1、合伙经营

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

## 2、独立经营

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化作出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中经不起风浪，发展潜力不大。因此要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口碑、比较充足的资金等。

## 3、特许经营

特许经营作为一种先进的经营方式，也是现代餐饮业的主要经营形式，其优点和效果十分明显。一个火锅企业计划实行特许经营时。具体方法措施包括：多种形式进行连锁加盟，对火锅企业的品牌要素进行注册，成立统一的管理机构；管理规范化，清理净化市场，开展连锁配送等。实行特许加盟时应该注意几个关键问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花，其三是抓好人力资源。

### 1、火锅店选址的区域因素

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

### 1、名称与设计原则

### 2、名称设计基本规律

一是字体讲究整体效果好，好认好读好记，二是发音响亮有韵味，富于节奏，三是字体本意与寓意结合。

### 3、名称设计基本要求

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题：一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

## 十、人员管理

### 1、火锅店人员的构成

c□服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等



- a□明确管理幅度，确定管理层次
- b□实行专业分工，以火锅经营为中心
- c□坚持统一指挥，职权责任相结合
- d□要符合精简、有效、统一、协调的要求
- e□讲究服务技巧和服务效率。

火锅供应的管理，主要是火锅原料和汤卤的管理，而原料管理包括原料的采购、验收、储存、发放等工作。

### 1、采购业务管理：

a□采购业务是火锅经营业务的始发环节，必须遵循下列基本要求：

品种对路，即必须根据顾客的需求和火锅制作的需要来确定其品种，以确保火锅的试销对路。

b□质量优良，即必须严格把握好产品原料的质量关，

c□价格合理火锅原料具有多样性和地方性等特点，不同的市场和货源渠道价格是不一样的，不同的季节不同的地区价格也是不同的，因此，采购人员应该及时了解市场行情，降低采购成本，从而降低火锅店的生产成本。

d□数量适当，必须坚持勤进快销，以销定进的原则，作到畅销多进、适销批进、滞销不进。

e□货到及时，火锅品种具有一定的随机性，每天的生产量和销售量都难以预测，因此，为了保证火锅经营的正常进行，原料的采购要随要随到，及时供给。

## 2、储存业务管理；

c□指导原材料的购销，要在储存过程中，随时了解原料的消耗情况，并根据实际的情形主动及时的提出采购意见或建议，以补充更新原料，并及时处理库存的滞留原料。

d□控制存货的短缺残损，其首要任务是保证库存原料的安全与卫生。

e□日常保管和养护，应当作好原料分区存放，货位编号，执行食品卫生法、坚持隔离制度、掌握温度湿度、加强防保护养，搞好清洁卫生，防治微生物侵入和虫害，建立帐卡、定期盘店这五个方面的工作。

f□出库管理，食品原料出库管理要切实做好以下工作；一是坚持凭票发货出库，二是坚持先入库的先出、易腐易变质的先出、接近有效期的先出、损坏变质饿不出等；“三先一不”的原则。

## 火锅店工作计划篇三

对餐饮业而言，火锅的进入门槛低，见效快；烹饪相对比较简单，受众面广；消费者对口味不是很挑剔，技术含量较低；烹饪的人为因素少，比较容易进行标准化和工业化生产。这些都是创建品牌的良好基础。

草原牧歌绿色的标识，很容易引发人们的联想，联想到内蒙古环保、纯天然的绿色食品。依靠内蒙古新鲜的牛肉、羊肉、中草药资源，以及营运体系标准化的模式，草原牧歌开的每一家店都生意火爆，连锁加盟店在各地快速扩张，很快突破

了100家。

“我们每开一家店，都会非常用心地研究周边环境、地理位置、受众人群、菜品价位等，根据不同的环境进行不同的调整。”刘晋鲁说。

连锁加盟店在快速占领市场的同时，也将草原牧歌的品牌带到了全国各地。每一家连锁店所做的广告都是对草原牧歌品牌进行叠加宣传。加上服务好、口味好、顾客多，品牌宣传为草原牧歌带来了良好的品牌效应。如今，草原牧歌在中国餐饮行业百强排行榜中名列第11位，在火锅行业排名第6位，先后获得“全国绿色餐饮企业”等荣誉称号。

传统与时尚如何交融？

在短短三年的时间里，草原牧歌不断探索，为满足人们追新猎奇的心理需求及人们不同的消费理念，草原牧歌推出了风格各异的三个品牌：满足中低消费群体的“草原牧歌肥羊火锅”；满足商务、宴请、旅游等中高档商务型消费群体的“草原牧歌金澳肥牛火锅”；满足都市人休闲、前卫、健康等个性消费群体的“草原牧歌时尚火锅”。不同的子品牌针对的是三种不同的消费趋势，覆盖不同的消费人群。与此相对应，店内装潢、消费价格、菜品风格也各有千秋，比如“时尚火锅”主要针对18~35岁的消费人群，消费口号是“颠覆传统，品味时尚”，符合时下年轻人张扬的价值需求，因此受到了市场追捧。刘晋鲁介绍说，下一步草原牧歌将推出家庭装火锅汤料，低端汤料将被命名为“七彩牧歌”，中端产品为“阿牧特”，高端产品的名字为清新、高雅的“图兰朵”，草原牧歌正在构建一个像宝洁那样的多品牌架构。

草原牧歌还采取了独特的营销模式，给顾客全新的体验，较早引入crm系统管理，设立400-660-9222客服专线，通过手机短信问候顾客，在春节、元旦等重要节日寄上贺卡，向老

顾客送上祝福和礼品。

标准化与差异化能否兼得？

标准化是餐饮企业规模发展的前提，如果做不到标准化，做餐馆连锁企业就是空中楼阁。采用标准化生产的餐饮企业要想保持饮食产品独特的风味特色，就必须制定一套严格的操作规范与标准，摒弃传统操作中的“少许”“一汤勺”等模糊概念，采用标准的计量方法。

在开设之初，草原牧歌借鉴国外快餐业标准化经营的先进经验，以确保质量的一贯性、长期性、稳定性。今年，草原牧歌聘请曾任职于麦当劳的营运经理人，制定了严格的标准化营运手册。

下一步，草原牧歌将着手建立中央厨房，在10个连锁店以上的地区设一个中央厨房，统一配送。这样既能保证菜品的进一步标准化，并且缩小店内厨房面积，使营业面积增大，降低营运成本，提高利润率。

“我们是先有标准再办事，按规划开展工作，这是工作习惯，员工会慢慢习以为常，这就是我们企业文化的‘持续标准化’。”刘晋鲁说。

这种企业文化为草原牧歌的服务差异化提供了可能。

草原牧歌从细节入手，一切以满足并超越顾客的消费期望为中心。

针对北方天气状况和季节变化，夏季，消费者入座后每人会得到一杯免费的冰绿豆汤；冬季，消费者入座后可以品尝到蒙古奶茶。

为了更好地服务顾客，草原牧歌对员工进行全方位培训，其

中包括菜名介绍、菜品特色、个人卫生、礼貌用语、传菜动作要领、倒酒水的标准、微笑服务等。

## 火锅店工作计划篇四

(比得斯)为幼教事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。其过程是坚辛的!我目前大算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。学前教育(专科)我已不折不扣地完成，目前我已经报考了艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

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。

我作为幼儿园的一分子，会努力奋斗地、真诚地与老师们融洽相处，做一位受欢迎的老师。此外，我、徐老师、曾老师一起承担中二班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

“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，\*\*班的孩子们的心留下。让他们爱老师、\*\*班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

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”，唯有形成风格，才能成为“大家”。

“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。

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。

对于一个教师的成长来说，坚忍不拔，刚强不屈的意志是非常重要的。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。”（孟子语）行百里半九十的人，不可能取得成功；而真正的成功者是坚持走完最后的十里路的人，这就要靠毅力。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。

## 火锅店工作计划篇五

### 一、环境卫生制度

- 2、不在食堂、火锅厨房内外乱堆放垃圾杂物，不随地吐痰。
- 3、坚持每天两小扫，每周一大扫的制度。

5、非火锅厨房工作人员未经许可不准进入火锅厨房。

1、坚决执行食品卫生法，切实做到生、熟食品分开摆放。

2、生熟食品用的刀具、砧板、框架要严格分开使用，不能混合使用。 3、一切食具、炊具必须严格进行清洗消毒，未经消毒的器具不准使用。

4、一切食品要做到三防（即防蝇、防虫、防污染），杜绝食物中毒事故的发生。

5、凡是超过食用日期或变质的食品不准食用。

6、新鲜蔬菜要保持干净，必要时要进行水泡，以防农药中毒。

### 三、火锅厨房工作守则

1、凡是火锅厨房工作人员，每年要进行一次体检。

2、每位厨工要热爱本职工作、坚守岗位、树立为家人服务的思想，做到热情周到，积极主动改善出品质量。

3、遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不无故旷工，有事要请假。 4、爱护公共财物，注意节约用水、用电和一切燃料。

出和私用。

### 火锅店厨房管理制度从流程化开始

（一）火锅店营业前的准备工作 火锅店营业前厨房各工种、各部门要做好充分的准备工作，以保证营业后经营业务的正常进行，使产品质量和出菜时间、传递速度均达到客人满意。

（1）向厨师长问明当日的推销及估清品种，并传达给前台经

理或服务主管，以保证营业后菜点品种供应的准确。

(2) 熟悉新添的产品内容，使营业后的传菜工作迅速、准确、不出差错。

(3) 准备好各种调味料的装碟工作

(1) 照要求煲制好足够的相应鲜汤、清汤；准备好足够的火锅底料。

(2) 制作好各种开胃小食。

(3) 为传菜部制作好各种调味料用以装味碟。

(4) 准备好兑锅的相应调料，同时准备好各种特色风味火锅的调味料。

(5) 做好特色风味火锅的初步熟处理工作。

(1) 切制各种开胃小食的原料；切制锅底兑锅需要的各种调料；

(2) 按标准准备初、细加工各种火锅菜品。

(3) 为内部员工的伙食准备当天的原料；

(4) 与采购部门拟订急需购进或第二天购进的原料。

(5) 准备好当天供应的鲜活水产原料，以便随时供应。

(6) 准备制作菜品的装饰品，用于菜品的点缀。4、杂工的准备工作：

(1) 准备好各种餐具，以便盛装菜品。(2) 做好原料的初加工工作。刮削、整理各种蔬菜。



## （二）火锅店营业中的工作流程

1、传菜部的运转. 营业后，顾客需要的菜点，由餐厅服务员记下单据，设以标号，送到传菜部，传菜部需要立即将菜点单据中的品种归类，并要掌握上锅底、开胃小食、菜品的时间和根据单据中标明的顾客的某些要求，然后分别传达厨房相应部门。同时根据客人需要装好调味碟和开胃小食在上锅底前上桌。

2、炉灶部的运转及时、快速、准确的调制客人所点火锅锅底或相应的特色风味火锅。

3、切配部（含水台、打荷）的运转按照标准及时切配、装盘客人所点的各种火锅菜品，并根据需要进行菜品装饰、点缀。三人装已切好的菜、出菜，并按要求要求进行盘饰。一人专门刨牛羊肉，余下的切需要现切现装的菜品。并抽一人划单，清理厨房出品的遗漏。4、杂工的运转杂工配合切配部门工作，选取餐具，随时进行菜品原料的初加工。

1、妥善保管、贮藏未用完的烹调原料、各类食品，尤其是采购后直接进入厨房的鲜活原材料、调味料等，一般用保鲜纸包起，视原料情况分别方在保鲜柜冷藏保鲜，冷冻库中冷冻保存，以确保原料新鲜。

2、传菜部要与厨师长和相应的部门清点当日的菜点单据，与前台有关人员核对，做到供、销品种数目相符，并要沟通情况，总结一天的工作，哪些需要今后改进，拟订明天工作计划。补充资源等。3、清理和打扫厨房各部门卫生。

4、检查和掌握水源、电源和煤气的开、关时间，避免浪费水电，保证安全。

## （四）素质要求

- 1、具有高中以上或同等文化程度的学历，同岗位3年以上的工作经验。 2、良好的职业道德操守，不收受贿赂。善于激励员工，创造团队合作氛围，提升整体作战能力。
- 3、具备大型中餐、火锅酒楼的厨政和经营管理技术；精通重庆火锅、渝派江湖菜、川菜的烹饪技法，具备很高的操作能力。
- 4、清晰小羔羊火锅的经营思路，熟练掌握店内菜品的总体风格、烹饪操作规程。
- 5、具备菜品创新、研究开发能力和研究旁人著作的创作能力。
- 6、具有较强的亲和力和突出的协调能力，能够协调部门为本店的经营做出贡献。
- 7、对突发事件能及时的处理，保证本店的正常运行。 8、能够安排指导下属员工培训。

#### （五）岗位职责

- 1、负责领导厨房调料组、切配组、杂工组的工作，确保菜品加工、出品，汤料调制，餐具清洗、保管和回收等工作有序进行。指导各班组做好餐前、餐中、餐后的准备工作，确保菜品及时供应大堂。2、遵照食品卫生法的有关规定，加强食品的保鲜和卫生工作，监督检查搞好厨房的环境卫生，员工的个人卫生，确保所有食品符合健康要求。
- 3、管理维护好本部门内各班组的设备、厨具、餐具，经常检查厨房设施设备的运转情况和用具使用情况，保持清洁卫生，不损坏、不丢失。
- 4、负责厨房的考勤工作，正确行使表扬或批评，奖励或处罚形式。 5、编制厨房部的预算，拟订菜品的成本、费用和利

润计划，供总经理办公室参考。

6、熟悉各种原材料的价格、淡旺季特点，掌握货源供应情况，保证货源供应及时、质量良好。落实货源的购进验收和储存，并对其作业管理流程作密切监控。

7、监督各班组的用料情况，合理使用原材料，减少浪费，准确掌握原料的库存量，负责厨房每月的盘点工作，做好厨房成本控制。

技术、质量关，保证菜品质量，随时解决各种疑难技术问题，维护本店的声誉。

9、对餐厅菜品操作作业过程进行检查、指导，确保菜品数量的正常供应，确保菜品按标准化出品。 10、协助执行经理共同处理各种重大突发事件。

11、经常与前厅经理、行政部门等相关部门协调，听取顾客的意见，不断的改进。

12、合理地组织、调配人力，充分调动各级人员的积极性，确保快速高效的出品。

13、负责对餐厅厨政管理制度执行情况进行监督和纠正。

14、负责组织菜品的设计和审计工作，不断了解菜品市场的动态和动向，不断开发特色菜、时令菜等新菜品。

15、负责厨房的安全防火工作，每天下班前检查水、电、气各系统，消除隐患和不安全的因素。

## （六）工作流程

餐前工作（夏季早10：00—11：30，夏季晚5：00—5：30）

（冬季早9：30—11：30，冬季晚4：30—5：30）。

1、到店后先去吧台签到，签到时间以实际到店时间为准，根据签到表的提示，签上自己的姓名和到店时间。 2、签到后去店堂准备吃早饭。

3、吃完饭后要对调料品、原料、菜品质量标准进行验收，供应商把菜品送来时，先检查质量过不过关，然后称重。所有的菜都称完之后，要给供应商出具进货单，进货单需填的内容有：日期、名称、单价、数量、总金额、供应商签字、厨师长签字。如厨师长休息，由店长或领班代替完成验收工作。

4、验收工作完成后与墩子一起准备当天需用的菜品。（如：切片、丝、丁、块、花等）。

5、在准备工作的同时，要对厨房所有岗位进行监督，看其是否及时完成餐前的工作。餐中工作（上午11：30—2：00，下午5：30—9：00）

1、与墩子一起抓菜，并要求他们尽量以先荤后素的顺序为顾客提供菜品。

## 一、厨房考勤制度

1、每位员工上、下班时必须打记时卡。打卡后应将卡片放回原处，严禁代人或委托人打卡，违者给予处罚。

2、迟到或早退、旷工：凡超过或提前规定的上、下班时间一分钟，即被认为是迟到和早退。迟到早退（每次）均以5分钟为限，超过此时间的则以每增加5分钟加算一次计算，每次扣除现金10元。凡规定的上班时间迟到或擅自提前离岗1小时，而又无特殊原因者，则认为旷工，旷工分别以4小时以下按一天，超过4小时按2天计算，旷工一天算4天。按员工实际工资计算。

3、如因公差、外勤、加班、病假、事假等原因未能打卡，应

向领班或经理报告，应备有病、事假条及医院证明等，以备核查。

4、全勤奖：凡规定上班时间迟到或早退、请事假、旷工、请病假（一天以上者），扣除本月的全勤奖。员工上岗工作时必须穿着制服。所穿制服必须保持整齐、清洁。

5、上班时应坚守工作岗位，不脱岗，不串岗，不准做与工作无关的事，如会客，看书报，下棋、打私人电话，不得带亲戚朋友到酒店公共场所玩耍、聊天、不得哼唱歌曲、小调。

6、因病需要请假的员工应提前一日向厨师长办理准假手续，因不能提供相关手续或手续不符合规定者，按旷工或早退处理。请假应写请假条书面备案。

7、需请事假的，必须提前一日办理事假手续，经厨师长批准后方有效，未经批准的不得无故缺席或擅离岗位。电话请假一律无效。8、本制度适用于厨房部的所有员工。

## 二、厨房着装制度

1、上班时需穿戴工作服帽，在规定位置佩戴工号牌或工作证。服装要干净，整洁、工作时间不得裸背敞胸、穿便装和怪服。

2、上班时间需穿工作鞋，不得穿拖鞋。

3、工作服应保持干净整洁，不得用其它饰物代替纽扣。

4、工作服只能在工作区域或相关地点穿戴，不得进入作业区域之外的地点，禁止着工装进入前厅。

5、必须按规定围腰系带操作，不得拖曳。

## 三、厨房卫生管理制度

1、厨房烹调加工食物用过的废水必须及时排除。

2、地面天花板、墙壁、门窗应坚固美观，所有孔、洞、缝、隙应予填实密封，并保持整洁，以免蟑螂、老鼠隐身躲藏或进出。 3、定期清洗抽油烟设备。

4、工作厨台，橱柜下内侧及厨房死角，应特别注意清扫，防止残留食物腐蚀。

5、食物应在工作台上操作加工，并将生熟食物分开处理、刀、菜墩、抹布等必须保持清洁、卫生。 6、食物应保持新鲜、清洁、卫生、并于清洗后分类用塑料袋包紧、或装在盖容器内分别储放冷藏区或冷冻区、要确定做到勿将食物在生活常温中暴露太久。

串味. 冷藏室应配备脱臭剂. 8、调味品应以适当容器装盛, 使用后随即加盖, 所有器皿及菜点均不得与地面或污垢接触. 9、应备有密盖污物桶，泔水桶，泔水最好当夜倒除, 不在厨房隔夜，如需要隔夜清除，则应用桶盖隔离，泔水桶四周应经常保持干净。

8、员工工作时，工作衣帽应穿戴整洁，不得留长发、长指甲，工作时避免让手接触或沾染成品食物与盛器，尽量利用夹子、勺子等工具取用。

9、在厨房工作时，不得在工作域抽烟、咳嗽、吐、打喷嚏等要避开食物。

10、厨房工作人员工作前、方便后应彻底洗手，保持双手的清洁。 11、厨房清洁扫除工作应每日数次，至少二次清洁完毕，用具应集中处置。

12、不得在厨房内躺卧或住宿，亦不许随便悬挂衣物及放置鞋履、或乱放杂物等。

13、有传染病时，应在家中或医院治疗，停止一切厨房工作。

## 四 食品原料管理与验收制度

- 1、根据餐厅厨房生产程序标准，实行烹饪原料先进先出原则，合理使用原料，避免先后程序不分，先入库房原料搁置不用。
- 2、高档原料派专人保管，严格按量使用。其它原料同样做到按量使用，物尽其用。
- 3、未经许可，不得私自制作本餐厅供应菜品，杜绝任何原料浪费行为。
- 4、不得使用霉变，有异味等一切变质的烹饪原料。对原料做到先入先出，随时检查。
- 5、不得将腐败变质的菜品和食品提供给客人。
- 6、不许乱拿、乱吃、乱做厨房的一切食品。处理变质原料，需经批准。
- 7、严格履行原料进入，原料烹制和菜品供应程序，确保餐厅菜品操作流程正常运转，做到不见单，厨房不出汤锅的原则。
- 8、验收人员必须心企业利益为重，坚持原则，秉公验收，不图私利。
- 9、验收人员必须严格按验收程序完成原料验收工作。
- 10、验收人员必须了解即将取得的原料与采购定单上规定的质量要求是否一致，拒绝验收与采购单上规定不符的原材料。
- 11、验收人员必须了解如何处理验收下来的物品，并且知道在发现问题时如何处理。如果已验收的原材料出现质量问题，验收人员应负主要责任。
- 12、验收完毕，验收人员应填写好验收报告，备存或交给相关部门的相关人员。

## 五、厨房日常工作检查制度

1、对厨房各项工作实行分级检查制，对各厨房进行不定期、不定点、不定项的抽查；厨师长、组长、厨房员工。

2、检查内容包括店规、店纪、厨房考勤、着装、岗位职责、设备使用和维护、食品储藏、菜肴质量、出菜制度及速度、原材料节约及综合利用、安全生产等项规章制度的执行和正常生产运转情况。 3、各项内容的检查可分别或同时进行。

卫生检查：每日一次，包括食品卫生、日常卫生、计划卫生；

纪律检查：每月一次，包括厨房纪律，考勤考核，店规店纪；

设备安全检查：每月一次，包括设备使用、维护安全工作；

生产检查：每周一次，包括储藏、职责出品制度、质量及速度。

每日例查：每日二次，包括餐前、后工作过程，个人及其它卫生。4、检查人员对检查工作中发现的不良现象，依据情节，做出适当的处理，并有权督促当事人立即改已或在规定期内改正。

5、属于个人包干范围或岗位职责内的差错，追究个人的责任；属于部门，班组的差错，则追究其负责人员的责任，同时采取相应的经济处罚措施。

6、对于屡犯同类错误，或要求在限期内改进而未做到者，应加重处罚，直到辞退。

7、检查人员应认真负责，一视同仁，公正办事。每次参加检查的人员，对时间、内容和结果应做书面记录备案，检查结果应及时与部门和个人利益挂钩。



## 六、厨房值班交接班制度

1、根据工作需要，组长有权安排本组各岗人员值班。 2、接班人员必须提前抵达工作岗位，保证准点接班。3、交班人员必须向接班人员详细交代交接事宜。4、接班人员必须认真核对并落实交班内容。

5、值班人员应自觉完成交代的工作，工作时间不得擅自离开工作岗位，不得做与工作无关的事。

6、值班、接班人员应保证值班、接班期间的菜点正常出品。

7、值班、接班人员要妥善处理 and 保藏剩余食品及原料，做好清洁卫生工作。

8、值班、接班人员下班时要及时关闭能源开关，锁好门窗交钥匙。 9、厨师长无定时检查值班交接记录。

## 七、厨房会议制度

(3)厨房纪律：每周一次，主要内容有考勤、考核情况、厨房纪律；(4)设备会议：每月一次，主要内容有设备使用、维护。

(5)每日例会：主要内容有总结评价过去一日厨房情况，处理当日突发事件。

(6)安全会议：每半月一次，主要是厨房的安全工作。(7)协调会议：每周一次，主要是相互交流、沟通。

2、除例会和特殊会议外，各类会议召开至少提前一天通知，并告知开会时间、地点、到会对象及内容。

3、在会人员都应清楚会议性质及讨论的要点，提前准备材料，会议主持者要做好会议进程的全要工作。

4、参加会议的所有人员都应准时出席，如因特殊情况不能准时到会者，应事先向厨师长请假。会议必须准时开始，与会人员中途不得随意离开会场。

5、会议非议论期间，与会者不应私下交谈，争论抢白。如需发言，应等待合适时间。

6、所有会议发言应简明扼要，直截了当，节约时间。 7、在会人员应集中精力开会，不办理与会议无关事宜。

8、会议一时不能解决的事宜，应另作处理，由专人跟办，不应费时讨论，不可纠缠不休。 9、会议未形成决定的方案或未被通过的提议，应自觉保留，会后不乱议论，会上决定之事项，厨房各岗位必须自觉贯彻执行，其结果应主动报上。

## 八、厨房防火安全制度

厨房引起火灾的主要因素：大量堆积易燃油脂，煤气炉未及时关闭，煤气漏气，电器设备未及时切断，电源或超负荷用电，炼油时无人值守等。

1、发现电气设备接头不牢或发生故障时，应立即报修，修复后才能使用；

2、不能超负荷使用电气设备。

3、各种电器设备在不用时或用完后切断电源。 4、易燃物贮藏应远离热源。 5、每天清洗净残油脂。

7、炼油时应专人看管，烤食物时不能着火。 8、煮锅或炸锅不能超容量或超温度使用。

## 火锅店工作计划篇六

〈1〉不定期召开保卫人员的工作会议，对阶段工作进行总结，对存在问题有针对性的进行指导、教育，努力提高保卫人员的思想素质和工作能力，为学校封闭式管理上台阶打下扎实的基础。

〈2〉依据有关规章制度规范管理，提高工作质量和水平。

〈1〉学生一律穿校服进出校门。

〈2〉上课期间，学生有事外出，必须凭学生科统一印发的有班主任或学生科领导以及年级长鉴定的准假条、并刷卡方可放行。

〈3〉正常上课期间，学校大门实行封闭式管理，严格出入登记制度，对来校人员进行礼节性的询问、一律要做好登记，经允许后方可进校。

3、放学期间，保卫人员时刻巡视校门外的情况，及时疏散门口车辆和社会闲杂人员。

4、规范校园秩序管理与车辆停放，及时疏通门前道路、保持车辆畅通。

5、做好重大节日、以及暑假，学校大型活动的护校值班及安全保卫工作。

6、完善校园监控系统，做好学校安全防范工作。

7、配合学生科，做好学生安全教育工作。

8、完成各级领导交办的有关工作。

本学期保卫科工作要广泛听取、采纳好的建议，对不足、不

完善的地方加以整改落实，真正把保卫科各项工作建立起来。

## 火锅店工作计划篇七

新的时期也已到来，新年的钟声敲响了。学生会的工作也将面临新的挑战。这新的一年里我务必将我学生会的.工作和成果推向新的境界。

有其型而神不足，校学生会现在已具备团队的具体框架。各部门之间的协同合作的机会太少，虽各司其职但不能团一致，齐头并进。

更应充分发挥秘书处的衔接作用，所以新的一年里。更好的让各部门联系起来，加大各部门信息收集整理工作。思考各部门的合作发展方式。各例会上不仅要总自身工作。更要来探讨如何与其他部门协作，如何使团队的力量全部发展起来。

进行队伍建设的培训，普及团队知识教育。校学生会例会上进行团队理念的阐述，计划性的进行队伍建设的培训。真正让学生会的每个成员领略带队伍建设的重要和团队合作产生的巨大效应。秘书处可以策划，安排，总每次培训的过程。

1负责好学生会内部的制度化建设、协调好内部关系

2组织好全校学生干部的素质培训

3以保证学生会工作的正规化与系统化。做好各项活动的策划工作。

4建立表格制度，继续负责社团管理工作。社团管理更加制度化。

## 火锅店工作计划篇八

转眼之间又进入新的一年xxxx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年制定一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要进一步的学习，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

- 1、 按要求及时准确提供各种地质资料及说明书。
  - 2、 充实地质及水文地质预报内容并按时发放。
  - 3、 认真排查隐患，解决问题。
  - 4、 继续做好地面物探、钻探工作，为生产设计提供第一手资料。
  - 5、 继续做好地面裂隙调查工作。
  - 6、 对周边相邻矿井情况进行调查，并制定水文地质报告及安全措施。
  - 7、 加大学习力度，提高个人素质。
- 1、 认真贯彻执行《煤矿防治水工作条例》、《煤矿安全质量标准标准及考核评级办法》、《煤矿防治水工作规定》及有关下发的防治水文件、会议精神，加强矿井水害隐患排查和水情预测预报工作，及时消除矿井水害隐患。
  - 2、 为每个新开口的掘进工作面编制探放水设计及安全技术措施，并下发至掘进队组进行学习和执行。
  - 3、 每月水情水害预报及时更新。
  - 4、 每月水情水害总结表的填写。

5、 隐患排查分析记录的填写。

6、 雨季三防巡检与落实情况记录表

7、 在每月初组织召开的防治水专项会议中，学习协调和解决防治水工作方面出现的难点和问题，总结上个月全矿涌水量变化及防治水所取得的成绩和不足，并对本月的防治水工作做好计划。

以上，是我对xxxx年的计划，可能还很不成熟，希望公司领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导及同事的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待工作。让工作充满生机和活力！

## 火锅店工作计划篇九

以莘庄镇0—3岁婴幼儿早期教养中心的指导为工作依据，根据幼儿园园务计划的总体要求，整合多方资源，充分发挥幼儿园早教指导队伍的作用，坚持以服务于家长的主导思想，以促进婴幼儿发展为本，通过形式多样的活动，切实提高家长科学养育能力，有序推进我园婴幼儿早期教育指导服务工作，使0—3岁散居婴幼儿受教育的普及率不断提高。

1、加强师资队伍建设，提升教师设计、组织、开展早教指导工作的能力。

2、深入了解家长需求，运用正确的教育理念，提供科学的服务内容，有效地开展早教推广及服务活动。

3、积极筹备、设计、组织早教亲子活动，丰富亲子游戏的内容和形式。

（一）加强师资队伍建设，提高教师早期教育指导能力

1、继续加强对教师的培训，学习婴幼儿知识，掌握与婴幼儿家长沟通的技巧，提高教养水平，提升工作的责任感，把工作做到细、做到位、做扎实。

充分发挥现有育婴师的资源，进行针对性的指导，组织年轻教师进行理论学习和研讨，丰富年轻教师的早教指导理论和提高有经验老师的指导能力。

2、提供外出培训机会，让从事早教服务的老师参加各项早教培训，学习先进的早教理念和经验，使我园早教的师资培训更加深入。

关注教师培训，充分利用片、区级开放活动进行观摩学习，并注重将他人经验带回进行园内共享。

## （二）深入了解家长需求，提供科学服务内容

1、利用多种渠道和途径听取家长的建议和意见，并做出适当的调整，提高早教工作的有效性，使早教工作更科学化、合理化，以适合家长的需要。

2、了解周边家长的教育需求，用科学理念指导亲子教育活动。深入有效地开展早教推广及服务活动，如网上亲子互动、早教咨询等。

## （三）开展亲子游戏设计的学习与征集，丰富游戏内容和形式。

1、加强对亲子游戏设计方面的理论学习，提高教师的设计能力。

2、丰富游戏内容与形式，对于小月龄的孩子我们更多创设机会让家长的互动游戏，而大月龄的孩子则以丰富的游戏形式使其进一步感受幼儿园的游戏活动。