

最新自助烤肉计划书(汇总5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

自助烤肉计划书篇一

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。

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。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

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，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：

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o□现时有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。

t□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三. 管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.

2互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解.

3营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性.

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

四. 产品介绍

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

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。

(2) 为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

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。

自助烤肉计划书篇二

一、厅面现场管。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求。。合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管。从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管。公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放。齐、无倾斜。 7、用餐时段由于客人到店比较。中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务。体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收。制度，减少顾客投诉几率，收。餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管。及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收。的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调。好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调。新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心。上作好充分的心理准备，缓解了因角色转变的.不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，

检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管。更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和解，在日常服务意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合。，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

四、工作计划

1、做好内部人员管。，在管。上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管。上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

五、对餐厅。体管。经营的策划

1、严格管。制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，

增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合。用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管。。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

自助烤肉计划书篇三

xx年度管理人员述职报告-前厅部

本人从事酒店工作近九年时间，并有五星级酒店前厅部经理工作经验，熟练掌握星级酒店前厅部操作流程，对于管理和培训都有较强的实战经验。于xx年9月6日入职，得到了酒店领导与同事的支持，现将本人任职期间工作情况向酒店领导进行汇报：

一、经营管理：

1、配合市场营销部制订前台散客销售政策及各络订房中心优惠政策，并通过

市场调查制订出可行性方案，开拓客源市场；

3、对前台员工进行散客销售技巧的培训，提高销售技能，向客人推荐20楼高级

楼层，突出新装修、有无线络等特色，提高散客平均房价。

二、服务管理：

1、前厅部分为客务经理、前台、服务中心、礼宾部组

成，入职后首先深入各部

2、督促各岗位管理人员加强现场管理与督导，做好现场培训
工作，发现员工服

3、做好礼宾部行李房长期寄存物品的管理工作，每日进行清
点、核实，避免发

生物品超期寄存现象，同时规范行李寄存卡的填写，完善操
作流程。

三、人员管理：

1、前厅部编制27人，现有人员24人（1人产假，1人产前假），
实际在岗22

人，其中：经理1人，副经理1人，客务经理4人，前台：6人
（主管1人+员工5人），服务中心7人（领班1人+商务中心1
人+服务中心5人），礼宾部3人（礼宾1人+门童2人）。

2、9月份至今入职7人，离职6人。

四、资产管理：

1、对部门固定资产管理进行盘点，关注固定资产使用

及保管情况，保证酒店固

定资产不产生流失；

2、对无法继续使用的固定资产及低值易耗品进行报损处理，

已报损办公椅一

五、能源管理：

- 1、对大堂灯光、空调的开关控制时间进行合理的调整与规划；
- 2、减少打印及用纸数量，回收利用二手纸进行内部文件传递；

六、安全管理：

- 2、加大对前台收入现金及备用金的管理力度，严禁为外来客人更换零钱、兑换外币等操作，以免发生现金丢失事故。

七、培训管理：

- 1、组织新员工参加酒店入职培训，提高员工对酒店的认知，更好的为客人

提供服务；

- 2、制订培训计划，由部门训导师对员工进行操作流程培训，提高员工业务能力；

- 3、对前台员工进行散客销售培训培训，提高散客销售能力。

八、对前厅部未来工作的设想：

- 1、关注顾客需求，配合销售部制订合理的销售策略；
- 2、继续加强培训，提高员工综合素质，提高服务质量；
- 3、关心员工，稳定员工队伍，减少员工流动性；

- 4、“硬件”老化“软件”补充，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 5、注意员工服务细节，服务从细处着手，对客提供周到满意的服务；
- 6、完善各工作标准及程序，推行质量标准化服务；
- 7、提高前台员工卖房技巧，提高散客入住率；
- 8、加强与酒店其他部门的协调与合作，提高整体工作效率。

在这四个月的工作中得到了酒店各位领导的支持及各部门同事的配合，在未来的工作中，我相信在我和前厅部所有同事的共同努力下，会为酒店的发展打好更坚实的基础。

前厅部经理述职报告

各位同事，各位领导：

晚上好！

本人xxx□毕业于广西师范大学外国语学院，喜欢旅游、音乐和古筝。有八年的服务业工作经验，曾于白金五星级——东莞嘉华大酒店工作近三年。非常熟悉星级酒店前厅部操作流程，在管理和培训方面有较强的实战经验。

本人对前厅工作充满了热情，丰富的工作阅历让本人对任职前厅部经理很有信心，也得到领导的信任与同事们的支持，并将“全力以赴，做到最好”付诸于实际行动中。本人就任职前厅部副经理期间的工作情况向酒店领导汇报一下。

二、酒店筹备开荒期间，本人根据酒店工程进度，1、制定开业筹备计划和培训计划。

2、跟进前厅部所需的设施设备、文件物品的回货和登记。

3、制定和修改印刷品、各类指示牌样稿中英文、房型房号及电话号码的分配等工作。

对员工进行业务知识和英语的培训；中午和晚上餐厅开餐时间，还要在中餐协助服务；

5、试业前与销售部同事外出到各单位拜访、认识领导，为今后前厅接待工作做铺垫。

7、其它临时分配的工作任务也如期认真完成。

三、酒店试营业期间：

1、全面抓好前厅部的日常管理。完善前厅部管理制度和前台每班工作内容；定期主持前厅部例会，布置工作任务，解决前厅工作中的问题；作好考勤管理、指导员工工作；巡查前厅区域的情况、保证卫生清洁和服务质量，发现问题及时纠正或解决。现前厅部工作已渐渐步入规范化操作。

2、营造团结、和谐、积极的工作氛围。尊重和关心员工，了解员工思想状态，帮助员工解决困难、组织培训增加员工自信心，激发员工工作热情和进取精神；不定期地组织部门聚餐□ktv或户外活动，增进友谊和团队凝聚力。

3、保持与酒店其它各部门的紧密合作，确保信息的沟通顺畅。

4、由于酒店宾客身份、地位和素质各有不同，要分别

灵活处理好与客人的关系，同时收集客人意见、建立客史档案。尤其是本地宾客不注意爱护客房内地板地毯等物品，常常要处理客人赔款，另外客房试业期间软件和硬件还不完善的情况下出现的投诉也要随时解决。即便是休息时期发生了

事件，本人也义不容辞赶到酒店来处理。

5、自酒店xx年12月31日部分客房试业至今，营业收入达到了369135元。

四、未来工作计划：

前厅部，是酒店对外的窗口，站在酒店服务的最前沿，形象、服务质量和效率都十分重要。本人深知作为前厅部经理责任重大，“业精于勤而荒于嬉”，在今后的工作中要倍加努力，以身作则，起到表率、模范作用。

1、以顾客为关注焦点，收集宾客意见，作好客史档案，制定个性化的服务程序，满足顾客并争取超越顾客期望，并持续改进服务质量。

2、开源节流。努力推销客房，设法完成董事会制定的营业任务；将酒店的利益最大化，将酒店的成本最小化。

3、造就人才。激励员工不断地充实自己，每天进步一点，在实践中不断提高专业操作和服务技能；提高主管级员工的督导能力、培训能力。勤于表扬员工好的工作表现，最终达到能够独立完成好每一项工作、为客人提供优质的服务水准。

我的工作态度是要么不做，要么做到最好，追求至善至美的我有耐心有恒心，会细心地将每一项工作做好。在酒店未来发展中，我有决心、有信心带领新前厅部员工，继续努力让我们酒店的效益蒸蒸日上！

我的座右铭是：是金子总会发光的！我正竭尽全力做好本职工作，按星级标准严格要求自己，希望领导能看到我的发光点并激励我。

谢谢各位领导和同事的支持！

述职人□xxx

酒店前厅部经理述职报告

各位同事，各位领导，大家好。在这国庆黄金周即将来临之际，我就前厅部xx年2月份至9月底的工作以及下一步工作的设想向酒店领导和同事们做一简短的汇报，不当之处，请大家提出宝贵意见。

首先请允许我做一下自我介绍□xx年9月，我以一名普通前台员工的身份进入广源丁山工作。刚开始的时候我并未接触过前台接待方面的工作，接待的语言及举止都显得很生涩。后来通过自己的学习和同事之间的交流逐渐的变得熟悉直至变得熟练。

1. 熟练掌握了每个营业点的操作流程和运作。

前厅部由前台，门厅，预订处，堂吧和精品屋五个部分组成。每个部分的操作程序各不相同，作为一名管理人员必须熟悉本部门各项操作流程和工作职能。我个人认为做好一个员工才能做好一个管理者。

2. 查找各个营业点存在的问题并予以解决。

由于前厅部系统的老化导致各种漏洞层出不穷，再加上各种制度的不健全产生了各种问题。诸如私开发票，倒票换票，私取税金等。通过财务部许经理的帮助及时遏制了这些现象的持续发生，帮酒店挽回了一些不必要的损失。

3. 监督和管理前厅部各个营业点的日常运作和账目问题。

这半年的时间里，前台人员的流动太大，急于让新员工单独顶岗，导致培训期缩短，细节性不够，往往在自己班上发生的问题，自己却不知如何会产生错误，更不知从何查起。而

这些细节性的东西并不是通过简单的培训就能“一劳永逸”，需要管理人员的监督和管理。

4. 开展前厅部新老员工的培训工作。

谨，更为简便的操作方案。

对前厅部未来工作的设想

1. 关注顾客需求，适时的调整销售策略
2. 继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量
3. 确实关心员工，稳定员工队伍，减少员工的流动性
4. “硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足
5. 注重员工的服务细节，服务从细处着手，对客提供满意周到的服
6. 完善各工作标准及程序，推行质量标准化服务
7. 提高前台员工的售房技巧，提高散客的入住率
8. 加强与酒店其他各部门的协调和合作

路遥知马力，日久见人心。我相信在我和前厅部所有同事的共同努力下，会为酒店的发展打好更坚实的桩基。

以上是我的述职报告，请各位领导批阅，指正。谢谢。

述职人：***

自助烤肉计划书篇四

我们提前了解下加入mcn的优点和缺点，然后再判断万一发生这种情况了，到底签还是不签。

你可以和公司其他达人互相抱团互助，融入圈子，能获得更多信息，更多机会；

mcn可以帮你做商业运作，接广告，或者参加活动，让你省心省力。

mcn会对内容的产出频次和时长有要求，达人创作压力会很大；

达人的创作自由会受到限制；

得到的分成肯定比自己单干要少；

几年签约期内，如果觉得不合适想违约，要付出高昂的违约金。

自助烤肉计划书篇五

我市本着“高起点规划、高标准建设”的方针，贯彻落实“一省两地”和“信息智能岛”的战略，经过近年来的发展建设，我市信息化建设取得了显著成效。现将有关情况汇报如下：

一、建设现状

（一）基础设施体系日趋完善

（二）建立了结构化程度较高的信息资源开发应用体系

我市在底完成公务电子邮箱系统与舆情监控系统的建设，目前运行良好；市政府投资的五块大型户外led全彩电子显示屏系统在4月份建成，收到较好的经济效益和社会效益。建成了具备了宽带交换和高速接入能力的三亚市电子政务核心机房，政府办公自动化系统、电子公文交换系统等一批跨部门的信息共享平台已投入建设。

明年我市将建设城市公共信息触摸屏查询系统等信息服务项目，为市民游客提供多元化的信息查询平台。为了积极发挥在公共基础建设中的主导作用，将“无线数字三亚纳入到政府重点建设项目中进行管理。同时，我市分别和中国电信海南分公司、中国移动海南分公司、中国联通海南分公司签署全面战略合作框架协议，重点推进三亚信息惠民、信息强政、信息服务体系建设。

1、积极推进电子政务工程建设