

最新餐饮运营月度工作计划(汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

餐饮运营月度工作计划篇一

首先对上个月工作做个总结：

1. 银座人气的逐渐上升，本店的宣传力度较开业初有所下降，不管是从人力、物理还是财力支出方面都节省了很多。除了银座的品牌效应作用使得顾客增多外，本店的特色香锅应该是起到了主要作用。通过前几个月的试营业和最近所有员工努力，本店得到了很多新老顾客的认识，口碑不错，回头客不断增多。

3. 份月成本可能会很高，原因我想有以下几点：

a人员的补充，本月的服务员比以往多一些。

b菜品的销量大于以前，还有有些菜品季节原因可能高于以前。

c搞了一次团购，销售的不错，但不赚钱。

d气温高，菜品保质期降低，因变质扔掉的会比以前多点(个别卖的慢的丸子)。

e后厨的菜品加工，边角料切除的较多。

其次是对7月份的工作计划：

下个月的工作重点当然还是以销售为主，目标肯定要超越x月份。但除了销售外，还有其他的工作计划要落实：

1. 要健全完善本餐厅的多项制度，如奖罚制度，餐厅规章制度以及值班制度和招聘制度等，奖罚制度要落实到个人，奖罚分明。

2. 紧招聘并加强员工的培训，因大多员工是短期(又走了俩长期的)，所以前一段时间一直没有进行系统的培训。我想在不断补充人员的同时抽时间对员工进行几次系统的培训，主要针对对客服务！

3. 定完善一套针对本餐厅的奖罚制度，并在7月份实施，落实到人。

4. 议完善员工工资待遇制度。从开业至今，一直没有什么书面上的薪水制度表，纯凭口头协议，非常的不规范，并且所有员工都拿相同的工资。我建议恢复打分制度；对于长期的优秀员工应该每隔一段时间将薪水加一点。可以缩短加薪时间，也可以少加，但不能一直不加！否则很难留住那些优秀的员工，并影响正常招聘。

5. 着顾客的增多，来本店的老顾客会很多，办卡的顾客也会增多，我建议制定完善一套会员信息的制度，如将客人的信息资料录入电脑，客人假如遗失或忘记带卡，可以凭身份证、电话及卡号和密码找回；也方便我们自己对会员的管理查询，一举两得！

6. 客服务一直我们服务行业的重中之重，所以要约束店内所有员工并以身作则，严格按照餐厅对客服务流程中的制度去做，微笑服务，将与客人的之间的冲突降低为零。

7. 成一月一大总结，一周一小结的习惯。以1周为周期，来审视上一周的工作，总结出现的问题，及时调整或解决。不至

于与指定的计划偏差过大，有助于更好的完成本月的目标和计划！

一关于门店和公司

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在201x年x月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

二关于xx店

1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

4，了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价

6, 在x月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战, 我决心再接再厉, 努力打开一个工作新局面。

餐饮运营月度工作计划篇二

xx年教工团工作的总体要求是: 以党的*精神和“*”重要思想为指导, 发扬求真务实的作风, 紧紧围绕学校中心工作, 促进和提高青年教师素质的全面发展, 努力做到服务学校有新贡献、服务青年有新作为, 不断开创七宝中学教工团工作的新局面。

一、坚持理论学习武装青年, 加强青年教师的理想信念。

(一) 深入持久地开展“*”重要思想的学习。

要巩固新一轮“*”重要思想学习的成果, 把理论学习研讨活动引向深入。认真按照“学习形式多样化、学习成果有形化、学习机制长效化、学习组织社团化”的总体工作要求, 依托团支部组织生活、知识讲座、课题调研等多种途径, 广泛组织团员青年、青年教师开展形式多样、内容丰富的思想教育活动。

(二) 开展“学习型团支部”的创建活动。

开展“学习, 让生活更美好”青年教师读书活动。组织青年教师读一本好书、摘百句名言、写千字文章。制定切实可行的学习计划, 以读书活动为载体, 倡导读书与提高教育教学业务素质相结合, 努力构建学习型团支部。组织青年教师参加闵行区“内涵发展与青年教师的责任”青年论坛活动, 引导青年教师重点思考“青年教师为教育内涵发展做什么”。

团支部今年的调研课题确立为《七宝中学青年教师工作的现状、分析与对策》, 组织青年教师参与课题调研, 在调研过

程中，通过读书学习、讨论交流，帮助青年教师更好地认识自我、发现自我、提高自我、发展自我。

根据闵团字[20xx]9号文件《共青团闵行区委关于闵行区共青团干部三年培训规划的通知》的精神，组织教工团支委干部参加闵行区团干部培训，从思想素养、团务知识、专业技能、工作项目等多方面提高教工团干部从事团工作的实际操作能力，切实加强教工团干部队伍建设，全面提高教工团干部队伍素质。

（三）扎实工作，争做闵行区创“共青团号”集体。

组织青年教师以本职岗位为载体，以学校发展目标为内容，以岗位成才、全面发展为目的，引导广大青年教师立足岗位，在教育的内涵发展、二期课改的推进、信息技术的教育教学应用等方面作出新的贡献。

加强规范意识，认真扎实地组织各项活动。

二、坚持团建创新吸引青年，以有效的服务凝聚青年。

餐饮运营月度工作计划篇三

伴随着这个月的过去，在这工作过程中，自己学到了不少的东西，也有了一点收获！同时在工作中也遇到了不少的困难，目的在于吸取教训，总结经验，提高自己，以至于把工作做到最好。

1、餐厅内部管理方面：

（1）参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

（2）根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并

制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(3) 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

(4) 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

(5) 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(6) 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

(7) 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(8) 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，以及食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

(9) 抓好餐厅卫生工作和安全工作，定期检查餐厅清洁卫生，清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

2、营销方面：

(1) 利用各种渠道大力宣传，增加餐厅在本地的知名度，树

立良好形象，打造实力品牌，深入市场。

(2) 征求客人意见，处理客人投诉，最大程度满足客人要求。

3、经营战略：

我餐厅地理位置良好，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群比较乐观，与此同时，周边的各种快餐厅，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，只有做好我餐厅各项工作质量，尤其服务质量，才能处于优势地位。

(1) 我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，发扬自己的特点，要集中力量，把我餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

(2) 结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。

(3) 在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，在不同地方开分店，实行多店经营，实现是我们努力的目标。

培训的目就是通过通过对员工在心、声、仪、礼、形，专业知识和业务技能等方面的训练，提高员工的职业素质，提高餐厅企业的的管理水平与服务质量，从而实现餐厅经营管理的目标。因此针对新老员工，应该依次从以下几方面进行培训：

1、餐厅基础知识培训。

包括餐厅的创建背景、地理位置、建筑风格、经营理念、经营特色、客源状况、组织机构、规章制度、饭店产品知识等内容，使新员工对自己将要进入的“家”有一全面的认识和了解，老员工加强自己工作质量，照顾和帮助新员工。

2、餐厅礼节礼貌培训。

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的培训，掌握餐厅对从业者在上述方面的要求，以便在日后的工作服务中时时、处处体现出对客人的尊重，满足客人要求。

3、餐厅意识培训。

意识决定人的行为，行为养成习惯。因此在培训员工时还必须培养他们的饭店意识，如服务意识、角色意识、质量意识、团队意识、服从意识等。简单地讲，所谓服务意识就是“宾客意识”，即员工要做到心里有宾客、眼里有宾客，时时刻刻为客人着想，最大化满足客人需求。角色意识就是指员工要明白自己在不同时间、场合所扮演的“角色”及这一角色赋予的特定要求。

质量意识就是要员工明确餐厅服务质量的要求，了解餐厅服务的特点，树立起“零缺点”、“一次就要把工作做好”的决心。为宾客服务是餐厅工作人员的真正全部的工作内容，虽然餐厅划分为很多不同的部门和不同的岗位，其工作职责基本都不相同，但他们有一共同的目的：一切为了客人。因此员工要服从工作的需要，服从客人的需要，培养团队意识，做到“分工不分家”。

4、业务培训。

新员工业务培训可以从知识、技能等方面进行。知识以够用准则，不宜过多过深，目的是为了帮助新员工上岗后能顺利开展；技能则侧重本岗位的具体操作规程，尽量使员工掌握必要的服务技巧。另外应对员工进行基本应急能力的培训，以提高他们应对突发问题的能力。

餐厅产品具有生产、消费同步性的特点，服务的实施者及服务的受众都是人，人是形形色色多种多样的，因此餐厅服务

具有较强的随机性，难免会发生各种无法预料的问题，餐厅员工必须具备一定的'应变能力。

如遇到客人投诉时，能以正确的观念认真对待，并能按科学的程序、较为妥善的方法进行处理；对餐厅的安全管理工作有一定的认识，简单掌握常用安全设施的使用方法，遇到紧急情况能妥善、有效地进行处理，能尽量将损失减少到最低程度。

餐饮运营月度工作计划篇四

餐饮运营总监 职责描述：

- 1、全面负责公司全部运营管理工作,根据公司对各区域直营分店的近期和远期目标,结合公司财务预算,组织编写营销企划方案并实施。
- 2、组织制定各直营分店年度、季度、季节性营销计划,组织重要公关营销、品牌推广活动实施方案及预算提交总经理审批。
- 3、按公司要求并结合当地市场策划营销宣传活动,各直营分店个性化营销,在当地宣传公司理念,树立公司形象。
- 4、组织编写营销效果分析报告向公司董事长汇报。
- 5、每周主持市场营销动态分析会,根据公司各直营分店营业状况结合市场竞争发展状况等提出改进方案及实施;拟订下一步营销计划,调整方案上报总经理审批。
- 6、根据公司规模制定合理的线上与线下整体运营推广及营销策划方案,搭建公司线上与线下整体运营体系。
- 7、收集、分析和总结市场信息,结合文化产业与电子商务发

展趋势,策划开展各类推广活动。

8、根据公司发展方向与经营理念,制定整体运营策略与方案,带领运营团队完成公司下达的各项指标和任务(包括营收、利润、库存周转、会员发展、会员活跃度等),确保大部分门店与电商平台的经营目标的达成。

9、全面负责各区域店面的前厅及后厨管理工作;并制定相应的运营管理制度。

10、保持公司标准化体系、执行统一制度,发布和完善公司各类标准作业手册并组织监督、指导区域内各分店各项标准。

11、组织学习公司相关部门的编制,评审个分店营运的标准手册,并按照标准化体系要求统一管理;依据公司各类作业手册的要求,组织督导实现标准作业手册的动态完善;检查区内各店经营部门的各项作业流程及标准的执行,提供及时的咨询、收集反馈信息。

12、负责各分店下属经营部门的具体绩效管理工作,确保公司利益不受损失。

13、审批各分店店长的工作计划,对各分店店长进行监督、指导、培训;每周对下属部门主管进行两个小时以上的管理知识和专业知识的培训;审批下属部门主管的个人工作总结,并提出指导意见。积极辅助总经理对下属部门经理的挑选、任命。

14、组织汇报各分店问题的整改意见,下达分店整改意见并监督实行情况。

15、组织编写经营活动总结分析报告,参加公司月度经营活动总结会。

16、协助拓展部做好政府部门、合作伙伴、媒体、大客户的

接待与日常关系维护。

任职要求：

2、有新店开发经验,对选址、装修、员工培训有一定的经验;

4、有高度的事业心和责任感,有大局意识。

5、知名连锁餐饮企业优先录用

6、年龄40岁以内,接受创业平台 职责描述：

1、全面负责公司全部运营管理工作,根据公司对各区域直营分店的近期和远期目标,结合公司财务预算,组织编写营销企划方案并实施。

2、组织制定各直营分店年度、季度、季节性营销计划,组织重要公关营销、品牌推广活动实施方案及预算提交总经理审批。

3、按公司要求并结合当地市场策划营销宣传活动,各直营分店个性化营销,在当地宣传公司理念,树立公司形象。

4、组织编写营销效果分析报告向公司董事长汇报。

5、每周主持市场营销动态分析会,根据公司各直营分店营业状况结合市场竞争发展状况等提出改进方案及实施;拟订下一步营销计划,调整方案上报总经理审批。

6、根据公司规模制定合理的线上与线下整体运营推广及营销策划方案,搭建公司线上与线下整体运营体系。

7、收集、分析和总结市场信息,结合文化产业与电子商务发展趋势,策划开展各类推广活动。

- 8、根据公司发展方向与经营理念,制定整体运营策略与方案,带领运营团队完成公司下达的各项指标和任务(包括营收、利润、库存周转、会员发展、会员活跃度等),确保大部分门店与电商平台的经营目标的达成。
- 9、全面负责各区域店面的前厅及后厨管理工作;并制定相应的运营管理制度。
- 10、保持公司标准化体系、执行统一制度,发布和完善公司各类标准作业手册并组织监督、指导区域内各分店各项标准。
- 11、组织学习公司相关部门的编制,评审个分店营运的标准手册,并按照标准化体系要求统一管理;依据公司各类作业手册的要求,组织督导实现标准作业手册的动态完善;检查区内各店经营部门的各项作业流程及标准的执行,提供及时的咨询、收集反馈信息。
- 12、负责各分店下属经营部门的具体绩效管理工作,确保公司利益不受损失。
- 13、审批各分店店长的工作计划,对各分店店长进行监督、指导、培训;每周对下属部门主管进行两个小时以上的管理知识和专业知识的培训;审批下属部门主管的个人工作总结,并提出指导意见。积极辅助总经理对下属部门经理的挑选、任命。
- 14、组织汇报各分店问题的整改意见,下达分店整改意见并监督实行情况。
- 15、组织编写经营活动总结分析报告,参加公司月度经营活动总结会。
- 16、协助拓展部做好政府部门、合作伙伴、媒体、大客户的接待与日常关系维护。

任职要求：

- 2、有新店开发经验,对选址、装修、员工培训有一定的经验;
- 4、有高度的事业心和责任感,有大局意识。
- 5、知名连锁餐饮企业优先录用
- 6、年龄40岁以内,接受创业平台

餐饮运营月度工作计划篇五

2017年主要工作内容主要涉及以下各方面：

1、团队组成

前期基本组成：运营主管1名，页面设计1-2名(高级美工1名)，营销推广专员2名，刷单专员1名，客服2名。

中后期：根据店铺发展规模逐步增加岗位与人数。

2、产品定位

新产品：风格、面向人群、价位区间、产品卖点、产品编号与属性等。 库存产品：价格调整与寻找卖点重新整体包装促销。

运营主管带头，参考天猫同类目竞争对手产品并结合自身产品特点与团队研究一起决定产品定位。

店铺模板、首页、产品列表页、产品详情页、文案策划、产品拍摄等。

4、促销方案

日常促销方案与大型促销如聚划算促销方案。新品上市促销方案、库存产品促销方案。由运营主管、营销推广制定并与部门其他同事研讨，参考大家意见。

5、营销推广方案

主要营销推广以稳定刷单任务+活动营销推广。辅助以日常营销推广方案包含直通车营销推广、淘宝客。新品上市、销售旺季、大型促销节日如增加钻展营销推广、聚划算。

前期营销推广方式如果人员不足暂时由运营主管操作，后期招聘营销推广专员。淘宝客佣金比例由运营主管提交公司决定。

营销推广中用到的图片等由运营主管提出与页面设计完成。

6、营销推广费用

前期：每个月营销推广费用*均2到5万，包含直通车营销推广、钻石展位、其他营销推广费用。每年上聚划算两次，双十一1次，其他根据销售旺季、新品上市等择机上一次。

7、服务

售前服务、售后服务。

后期招聘资深客服人员，主要负责客服培训，天猫规则培训、日常客服团队工作等，客服主管直接对运营主管负责。

8、奖励制度

前期以奖为主，后期随着店铺销量增加，奖惩结合。由公司制定奖励制度并部门讨论参考意见，发挥每个人的优点和主动性，激励整个团队为了实现销售目标一起努力。

9、具体工作内容以及完成时间

10、运营全年工作规划