

餐饮员工提成方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

餐饮员工提成方案篇一

为了促进餐饮销售，充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，从而提高餐饮营业收入、增强赢利能力，现对餐饮销售提成方案做出以下规定：

指酒店员工（管理人员）介绍客人来酒店预订或客人报服务员（管理人员）姓名预订宴席、在5桌以上8桌以下含8桌（每桌提成5元）。8桌以上15桌以下含15桌（每桌提成8元）。15桌以上30桌以下每桌提成10元。此提成方案执行范围：酒店所有员工。

提成比例参照酒水提成表，各包厢服务员每月上交酒水相关对奖物件交由部门核实后给予统一发放提成。

1、主要数据来源：由迎宾员登记每天上座包厢数、人数、时间、及预定人员姓名后交营业经理签名确认。

3、营业经理负责运行流程的监督和检查，有义务根据客户资料对销售人员的业绩登记进行抽查式电话回访，但是要注意措辞。

5、发放时间每月5号进行发放。

6、此制度严格执行。

餐饮员工提成方案篇二

为更好的做好餐饮销售，充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，从而提高餐饮营业收入、增强赢利能力，现对餐饮销售提成方案做出以下规定：

指桌数在四桌以上(含四桌)的宴会，提成比例为消费额的3%；

是指包括会议用餐等在内的所有在餐饮部产生的所有消费，提成比例为3%；

2、财务负责运行流程的监督和检查，有义务根据客户资料对销售人员的业绩登记进行抽查式电话回访，但是要注意措辞。

4、折扣范围为香烟酒水、特价菜品之外的所有产品，在没有另行通知之前餐饮部执行在所有区域消费均免收服务费之优惠。

5、执行时间□20xx年xx月xx日起；如有调整将提前一周以书面形式通知个相关部门、相关人员。

6、在收到此提成方案时，请个部门负责人在原稿上签字确认，以方便日后方案的顺利执行，谢谢！

以上制度望大家严格执行，餐饮部将一如既往的为宾客提供优质的菜品和服务，最终达成部门、提成比例3%3.5%4%4.5%5%备注折扣低于8.8不计业绩折扣低于8.8不计业绩折扣低于8.8不计业绩折扣低于8.8不计业绩折扣低于8.8不计业绩。

餐饮员工提成方案篇三

酒楼为完成董事会下达的15年下半年经营任务，经公司行政会议研究决定，将xx年经营指标分摊到各部门，为加强责任

管理，圆满完成年度任务，现就销售任务及提成方案做如下公布：总任务及完成指标：

1、菜品毛利58%（包括员工餐）

2、酒水毛利55%

3、茶水毛利85%

4、综合毛利57%

5、综合纯利18%-20%

1、全年完成目标任务，纯利润100万元，按30%纯利润奖励全体员工，超额完成纯利润按纯利润的50%奖励全体员工。

2、高层管理者全年每月扣发基本工资10%作为保证金，全年完成纯利润任务50万后，在年底将全额发放保证金，反之，将全部扣发其全部保证金。

3、中层管理者以下员工按《忆江南毛利考核规定》执行四、部门任务及提成方案。

5、每月计划任务为42万元，凡当月超出计划营业额按比例提成：

（1）超出计划营业额第一个5万元，按超出部分营业额8%进行分配；

（2）超出计划营业额第二个5万元，按超出部分营业额10%进行分配；

（3）超出计划营业额第三个5万元以上，按超出部分营业额12%进行分配；

(4) 超出部均以累加进行提成，原则上最高提成不超过12%；

6、每月营业超出基本任务按以下比例进行分配：

(1) 楼面服务人员（楼面服务员、传菜员、接待、保洁、收银、吧员、）提30%；

(2) 楼面中层管理（领班、主管）提18%；

(3) 出品部（厨房员工）提成40%；

(4) 行政后勤（会计、出纳、库管、采购）提成12%；

(5) 营销部提成（参照营销工资提成方案执行）。

餐饮员工提成方案篇四

为完成董事会下达的20xx年经营任务，经公司董事会会议研究决定，将20xx年经营指标分摊到各部门，为加强公司责任管理，圆满完成本年度任务，现就销售任务及提成方案做如下规划：

：本办法适用于新滇记各个部门

1. 通过目标逐级分解和考核，促进公司经营目标的实现；

2. 通过考核合理计酬，提高员工的主观能动性；

3. 通过经营任务考核及岗位考核促进上下级沟通和各部门间的相互协作；

4. 通过考核规范工作流程，提高公司的整体管理水平；

5. 通过评价员工的工作绩效、态度、能力和素质，帮助员工提升自身工作水平和综合素质水平，从而有效提升公司的整

体绩效和整体员工素质。

1. 以提高员工绩效为导向;
2. 定性考核与定量考核相结合;
3. 多角度考核
4. 公平、公正、公开原则。

一、全年经营基础任务204万元，平均每月完成17万元、每日平均完成5666元;

- 1、完成基础任务100%不奖不罚;
- 2、基础任务每完不成10%降工资100元，20%降200元以此类推;

二、毛利考核指标

1. 菜品毛利60%(包括员工餐);
2. 酒水毛利55%;
3. 综合毛利60%;
4. 综合纯利16%---20%;

三、基础任务分配

- 1、厨房占40%;
- 2、销售部占25%;
- 3、前厅占35%(厅面占10%;吧台占25%)

四、提成方式

五、提成分配

1、厨房分配40%(厨师长及副厨师长占45%;灶台师傅占30%;切配占20%;洗捡组占5%)

2、销售部分配30%(平均分配)

3、前厅分配35%(主管领班占10%;吧台占5%;服务人员占20%)

1、考核办法沿用271考核，具体考核内容见各岗位考核表；

2、考核参考标准:85分以上优秀，建议正式录用，60~84分良好，建议延长试用，低于60分，建议调岗或予以辞退。

2、计算方式日点击量乘以桌数等于日点击率；月点击率等于日点击率总和乘以当月天数

餐饮员工提成方案篇五

一、营销员每月基本任务分：4万元、6万元、8万元，10万元以上，新增业绩对应基本工资：1500元、1800元、2200元、2500元，新入职的员工和低于2万元的只发底薪1000元(其它奖项不参与)，连续2个月低于4万元的淘汰。(注：基本任务2万元以内无提成)管理岗位底薪1200元。

二、营销员基本任务中必须完成：会所10间房客房50间餐饮15间包厢。以上如未完成每项扣50元。如当月业绩中：会所带客超过15间客房超100间餐饮包厢超25间餐饮宴席超120桌。以上每超一项奖100元。

三、提成方案：餐饮均按营业额9.1折以上3%提成、8.8—9折提成2%、8.7折以下无提成，会所4%提成，宴席提成前3桌算

业绩，后面计5元/桌。(注：除破损、专职服务费、清洁费等营业外收入)。推销本店酒水或其它物品也可另计提成。

四、营销员每月需新增2个有效协议单位，(注：有效协议单位是指须在酒店内消费2次以上，或单次消费超过3000元)，完成奖励50元，每多增加1个有效单位奖励30元，如未完成每少1个罚30元。

五、回款：计算周期为2个月，即当月必须收回前2个月营销员业绩的85%，回款周期不超过3个月，总挂账金额不能超过5万，三项全部达标奖励200元，未达标每项罚100元。如营销员不能按时收回协议单位营业款，公司派其他人员收回款项后，酒店店所有项目均计1%提成(此提成按酒店相关方案计算)，半年后收回营业款不计提成。(注：其它特殊回款情况由总经理特批)

六、手机费和车费每月报销100元，超出自付。(注：其中必须短信超300条，凭发票报销，短信每少100条，减20元)

七、营销员签订的协议单位连续3个月未来酒店消费，视营销员自动放弃该单位的维护提成资格，公司将指定其他营销员来维护该协议单位。

此方案公布之日起立即执行。