

黄金业务开展情况报告(通用10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

黄金业务开展情况报告篇一

转眼之间又要进入新的一年[]20xx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，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识和认真学习公司规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

黄金业务开展情况报告篇二

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，

包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发工作计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度工作计划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

以上是我新年里的工作计划，按照计划行事然后结合具体情况需要时会有所变更。

黄金业务开展情况报告篇三

2011年两个季度已经过去了，同时我来到新天地这个新的团队也已经有5个月了，我通过5个月的学习工作，也有了一点收获与感想，我对近期的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在今后的工作做的更好。下面我对前期工作进行简要的总结。

我是今年一月份到公司工作的，在来公司之前我一直从事餐饮财务的工作，但是在以前也在本公司从事过财务工作，对公司的营运体系有一定的了解。为了迅速融入到这个行业中来，初到公司之后，我一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的业务技能有所提高，但对现有市场营销的掌握有所不足，没有大幅度的提高公司效益，在今后的工作中会在市场客户方面加大力度。

一、跟进的工程总结：

想，但却为扩展客户做好了一定的基础。（目前新美国际欠款额达到43万元，10年前已欠款40万元）对于新美国际的回款问题我也在积极的与其沟通，争取尽快回款。

2、酒店：负责土建的是原赤峰市张经理，我店与其沟通一直很好，酒店土建基本完毕但内部装修一直未有消息开工，甲方人员说工程内装还未选定装修承建商。

3、图书馆：此工程为今年大庆市比较大的工程项目，设计由美图设计承办，但又由哈市国光公司进行修稿，对原用的铝单板材料更改为外墙砖。我一直与美图公司进行沟通上报。据了解铝单板面积使用约2万平方米、木质吸音板4500平方米、地材约1万平方米。此工程与其沟通联系的是图书馆土建及部分装修负责人宿伟。

5、设计大厦:目前样板间产品确定中,对于工程实际销售价格还未上报.

二、设计室工作总结

关于设计室方面,与美图公司家装部签订供货协议,确定供货价格及结款时间.走访金天盛、业之峰、江苏顺通、嘉亿等设计公司,与材料采购负责人沟通,确保相应工程项目材料的供应权,与其达到良好的合作。

三、分销工作总结

在下年度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做:

二、人员培训,店内员工的产品知识及销售技巧培训,做到互相学习互相督促.使员工有一个新的精神面貌。

三、及时与新潮李姐沟通,避免销售业务发生碰撞,做到有效配合.为了一个共同的目标,那就把销售搞上去,增加卖钱额。

四、继续跟进现有工程项目,对欠款回款工作加大力度.

六、随时了解掌握库存情况,做到心中有数,合理进货加快周转.加强进货质量、价格、全方位管理,降低成本,实现利润最大化。

七、把我们的主打品牌产品(可耐福、博为、阿姆斯特壮、杰豪)加大知名度的推广,努力介绍成功案例,从而增加市场占有率,使新天地的知名度再提高。

关于我公司目前所发现的问题

2、货物运输周期比较长,例如:博为生态木联成天花

4、内部调货问题龙骨.石膏板.

黄金业务开展情况报告篇四

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利

用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新。

黄金业务开展情况报告篇五

对于一名销售人员，工作的压力是很大的，每天要接触各种各样的人，还要达到每个月的业绩目标。但是也要化压力为动力，特制定20xx年工作计划。

二、在拥有老客人的. 同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息

四、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加5个以上的新客人，还要有2到3个潜在客人。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客人之前要多了解客人的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客人。
- 4、对客人不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客人。在有些问题上你和客人是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客人的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客人一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客人遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客人相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

黄金业务开展情况报告篇六

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在 50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

一是优化农村地区金融机构服务网点布局，进一步增加金融机构数量。

二是出台政策措施，建立信贷资金向农村倾斜的体制机制。

三是在涉农金融产品服务创新方面实现突破，抓住农村土地经营权、林权流转制度改革契机，引导银行机构增加土地经营权、林权、海域使用权以及农业生产资料抵、质押贷款规模，建立农业保险和小额贷款互动机制，努力扩大涉农贷款规模。

四是深入推进农村信用工程建设，增加#from end#信用评级农户数量，推行联户联保，从根本上解决抵押物缺乏难题，方便农民贷款，到##年底新增农村信用用户 10 万户，新增授信 20 亿元。

五是提升保险为“三农”服务能力，扩大政策性农业保险覆盖面，增加农业保险业务品种，推动设立巨灾保障基金，增强农民抗风险能力，发展农村小额保险，发挥保险业在农村医疗、养老等社会保障体系建设中的积极作用。

4、加大金融对蓝色经济服务力度。

深入研究金融对蓝色经济发展的支持方式和途径，努力提升服务能力。制定金融业支持高端产业发展的政策措施，鼓励金融机构进一步将资金投向我市重点产业。督促金融机构采取“区别对待，有保有压”措施，促进经济结构调整和产业优化升级，在“转方式，调结构”中发挥服务引导作用。

二、完善我市金融组织体系建设

1、促进地方法人金融机构做强做大。

2、面向金融机构加大定向招商力度。

3、增强驻青金融机构辐射能力。

4、加强服务农村和中小企业新型金融机构建设。推动新一批新型农村金融机构试点工作，年内再设立 3 家村镇银行，实现村镇银行在五市全面覆盖。争取再设立 3 家小额贷款公司，扩大其对中小企业贷款规模。

三、推进金融集聚发展和创新试点

1、落实金融业发展总体规划。

2、加快区域性财富管理中心建设。举办私人银行业务发展论坛，建立私人银行业务人才培养基地，初步形成私人银行业务聚集发展的品牌效应。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币结算试点业务。

四、优化金融业发展环境

1、形成合力推动金融业发展的机制。

2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。

3、完善全社会信用体系建设。

五、维护金融安全稳定

1、完善维护金融稳定工作体系。

2、重点关注和防范潜在金融风险。

3、妥善处理金融风险案件。

六、加强协调配合，全力推进金融工作

- 1、推动企业上市工作。
- 2、推进产权交易市场建设。
- 3、推进担保体系建设。
- 4、搞好金融创新试点。结合开发区新一轮综合改革，积极协调金融监管部门和金融机构总部赋予相应权限，推进金融创新先行先试，打造金融创新服务示范区。

黄金业务开展情况报告篇七

- 1、加强宣传力度，并根据具体情况做好4次拟上市企业的培训，每季度举办一次培训，为有上市需要的企业进行上市辅导，编制并印发《企业上市简明知识手册》宣传读本，选取企业在上市过程中关心的热点问题进行了解答。
- 2、充分利用中小企业板和创业板市场促进中小企业和科技型企业的发展，坚持境内与境外并举，推进企业多渠道融资，实现产业升级，争取按照“上报一批、辅导一批、储备一批”的原则，争取年内过会企业2家、上报材料4家、辅导报备8家，将成长性好，科技含量高，自主创新型成长企业列入培育对象，并给予拟上市企业一定的政策及资金扶持。
- 3、建立拟上市企业动态住处储备库，及时收集和掌握企业发展动态和相关信息，根据企业存在的困难和问题进行协调和帮助，为领导决策提供参考材料。
- 4、制定“上市培育工程”工作计划，启动开发区上市培训工程，加强上市培育工作，提高“北京亦庄”品牌，即北京开发区在资本市场的影响力，争取在未来五年内形成“北京亦庄”板块。

做好政策宣传工作，加强各类金融机构的引进力度，鼓励各

类金融机构在开发区发展，力争引进1-2家优质城市商业银行或政策性银行在开发区设立分支机构。

4、引导商业银行等金融机构改善资金供给，加大信贷支持，探索形成有利于开发区经济发展的信贷支持模式。

2、研究产业金融试验区的相关政策，积极推进产业金融实验区试点工作，并争取市有关部门的支持。

做好金融“xxxx”发展规划的完善工作，征求工委、管委领导及相关部门意见，并及时充实到规划当中，争取在第一季度完成规划制定工作。

编制小额贷款公司设立指引，积极稳妥推进和扩大小额贷款公司试点工作，争取年内设立2-4家小额贷款公司，注册资本金额达到5-10亿元以上。

黄金业务开展情况报告篇八

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式，以团队合作精神作为团队建设基础，以及时快速沟通作为团队建设合作观念的培养，带头树立良好的工作作风，积极营造精诚团结的合作氛围，坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态度，彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记‘客人永远是对的’观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的`关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时

将客人意见反馈，并积极采取，适时整改。

黄金业务开展情况报告篇九

1、负责店铺货品的进、销、调（表格）存，避免出错。

2、时刻监督店面货品摆放，不得出现道具空缺、货品摆放不正、摆放位置混乱、污损。

3、组织员工熟悉货品，详细了解每件货品情况。包括种水、工艺、题材含义，找出每件货品的销售亮点。

4、根据季节性、流行性，每月由店长在月末最后一周，作出下个月的主攻方向，并安排货品组织、货品摆放、重点介绍等。报请营销策划部门作出合适的dm单，协助拍摄图片，设计文案。组织员工对客户进行发送。（达到多少发送量、客户是否产生抗拒心理、进一步了解人数）

5、管理销售小票。

1、主持早会，10分钟左右。提升员工一天工作情绪，总结上季工作，提出表扬和批评。

2、管理员工考勤，除特殊情况报上级审批同意外，不允许调班。表格

3、留意同事关系，及时寻找根据并作出相应调解。

4、安排员工轮岗负责销售展区，接待客户，在无法留住客户或者无法促使成交的时候由店长或者店长安排资深员工予以协助。

5、留意员工工作进度及表现。

6、在闲时组织员工游戏，可包含歌曲、微型演讲、销售演练、分享销售等。

7、闲时组织员工互相交流电商部分成果，包括每日加进新好友，重复率不允许超过10%，如果出现重复，由店长协调客户管理人员。督促是否对好友发送货品信息、企业文化、玉器知识等。汇总每日意向新客户老客户专攻，邀约进店。

8、员工仪容仪表，互相督促，不允许衣服污损、服装穿着不整齐、穿着拖鞋上岗。

9、监督每个员工妆容简洁大方，不允许出现花妆。

10、每日进店率总结。客户信息表格

1、早会后带领员工打扫卫生，以值日形式安排好具体事项。

2、以从上到下，由外到内顺序进行打扫。

3、制定轮班制到后勤领取洗涤用品，并对品牌型号提出建议。

4、地面不允许有黑色印记。柜台必须清洁、明亮。

5、日常工具，包括线、剪刀、钳子、选货盘、笔、单据，需要各归各位，禁止胡乱摆放在柜台上。

6、客人触目之处，不允许有无关销售的任何物品。

7、以两天为一单位，检查灯盏是否损坏，如有损坏，10小时内报后勤部门维修。

黄金业务开展情况报告篇十

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，安排专人负责食品原料、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 and 安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住企业餐饮，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。