

2023年连锁工作总结与计划 连锁店厨师 年度工作总结(通用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。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分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

连锁工作总结与计划 连锁店厨师年度工作总结篇一

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据单位员工的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些具有农家特色的菜肴。

二、管理方面：以人为本，我结合实际情况，注重仪表、遵守厨房规章制度不断提高自己的厨艺，并开始尝试自己制作新菜肴。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是单位餐饮方面得以生存发展的核心竞争力。我以身作则，把关好菜肴出品的质量。我对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，我认真对自己的卫生区域负责，按时打扫。我利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止单位职工食物中毒，造成不必要的后果。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本

控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我也还存在不足，从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定不断改进作风，从我做起，接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20__年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20__年创造更好的经济效益和社会效益。

但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20__！

连锁工作总结与计划 连锁店厨师年度工作总结篇二

首先，做茶叶加盟有着较高的成功率。连锁经营在世界范围内的经营案例中被证明以较低的采购、销售、管理成本，借助加盟总部的品牌影响力和信誉，降低竞争风险，提高市场占有率，取得了较高的成功率。

二，是年轻人创业有着初生牛犊不怕虎的精神，做茶叶加盟需要这种敢闯敢拼的冲动和热情。

三，是做茶叶加盟只需要较短的学习曲线。最近几年茶行业渐渐进入了投资白热化时期，茶叶加盟的模式也越变越成熟。只要选择了正确的茶叶加盟企业，以年轻人的学习能力，可以在很短的时间以很少的代价学习到成功的企业经营管理理念与知识。为日后的经营提供基础。

四，是可以利用品牌优势开拓市场。只要资金筹备充足，加盟者可以花费很少的代价利用企业总部的良好的品牌影响力快速在消费者领域中占据一席之地。

五，专业的管理改进。加盟总部一般会对茶叶加盟商进行管

理支持，通过传授自己的成功的行业经验，帮助改进加盟者在经营过冲的管理缺陷。

六，统一培训和服务支持。茶叶加盟企业在产品理念、茶叶知识、销售技巧、营销知识、质量标准、售前售后服务等方面对加盟店管理者和员工进行统一培训。在物流配送和进货管理等方面也进行规模化、专业化的服务。

有些对茶叶加盟不了解的人也会开茶叶店，他们完全是独立的，独立去寻找货源，独立去进行其他一些日常经营活动。连赞茶业有着多年的茶叶经营经验，认为独立开茶叶店存在很多弊端，而相反，加盟才是最佳的方式。

集中资源用于广告促销，降低广告促销平均成本，还能提升连锁企业树立品牌形象，一举两得。

其次，加盟商通过加盟能够获得茶企的品牌优势，而独立茶叶店就没有该种“软实力”。独立开店看似比较灵活，但缺乏品牌效应，投资比较大，若要打造品牌，时间耗时就要很长，而且规模肯定无法与企业相比，多以其成功几率很小。茶叶加盟商，可以用较小的代价分享授权者经过长期经营努力形成的知名度和信誉，从而有力地促进销售，并极大地扩展自己的业务范围。

第三，加盟商从茶叶企业中获得了很多经营管理经验，这是独立茶叶店所不能得到的特殊待遇。独立开茶叶店，如果管理者拥有茶叶行业的管理经验的话，那茶叶店救恩能够成功。但是，据了解，多数独立的茶叶店店主都没有相关的茶叶经营经验，这决定了这些独立店在经营管理上还需要进行不断的学习和摸索，不断进行完善。而在这期间，如果经营不善，便可能导致茶叶店倒闭，这并不是耸人听闻。而茶叶加盟商，可以用很短的时间，很少的代价向总部学习茶叶知识和成功的经营管理经验，可以让自己少走很多弯路，而且相应能提供供给顾客更专业的服务。

第四，茶叶加盟商将接受总部一对一的培训，这也是独立茶叶店所不能企及的。独立茶叶店想要不断完善自己的管理能力，还得聘请给员工进行上岗培训的人才。而加盟商，将经常得到来自茶叶加盟总部的有针对性的培训和指导，能够不断提高自己的经营和管理能力。第五，茶叶加盟商在采购供应上的优势非常明显。独立开茶叶店，这方面还得寻求可靠的供应商，一旦茶叶质量出现问题，将影响茶叶店的整个运营和信誉。而茶叶加盟商可以进行统一采购，享受品牌总部给予的优惠，并提高支付和销售的速度，降低采购成本。开一个独立的茶叶店需要很大的资金，也需要有丰富的经营管理经验，同时还具备着很高的风险。而作为茶叶加盟商，相对独立茶叶店来说，具有众多的优势，既能减少资金要求，又能降低风险，无疑是那些想要进入茶行业，成为茶叶店老板的投资者的首选。

连赞茶业拥有一支专注于茶市场研究十多年的营销实战团队，具有丰富的茶行业连锁经营管理经验，建立了一整套成熟的连赞茶业专卖店运营管理体系，著名影星李子雄倾情代言。全年定期举行的涵盖店面销售管理各个板块内容的经销商培训大会和总部市场人员亲临专卖店一线的专业指导，全面帮助经销商打造一流的销售精英团队，为您加入连赞提供了可靠的保障。

连锁工作总结与计划 连锁店厨师年度工作总结篇三

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20xx年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20xx年9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急

速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20xx年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观

念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20xx年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行

“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

连锁工作总结与计划 连锁店厨师年度工作总结篇四

连锁超市经过二0xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，

为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后,发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%,门店与业务协商后,从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软),两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行,连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下,取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象,我们规范了各门店电脑操作流程,相应出台了各种管理制度,并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行,特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性,为使企业利润不得流失,我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》,通过用单据流程对各个环节的监管,业务部门操作不再存在随意性,如:1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入,不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后,收货组方可发货,否则一律不予出货,填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查,不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表,在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况,通过用堆码端头申报表近一年的管理,今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法,门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科,凡是违例者都作

了相应处罚;坚持每两月对门店销货款进行盘点,检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大,至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动,活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5:30参加业务部门召开的门店店长沟通会议,对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决,对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上,指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管,要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货,加强防损人员防损意识,做到严禁赊销,一经发现赊销严格按公司制度进行处罚;凡是团购挂帐者,在盘点前团购款未收回者,将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等,严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理,现在门店盘点工作大有改观,刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显,有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符,通过加强管理,现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘,对抽盘结果出入较大的,及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款,造成帐目不清、库存积压过大等现象;针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户,分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便,使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理;超市物料包装使用是超市一大头开销,如何管理好物料包装,就是如何节约了公司的费用,今年8月份在刘总的指导下,对超市物料包装使用微机管理,

视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润最大化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把好家。

1、深层次的挖掘软件功能;虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足;如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制;强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况(销售毛利过低，进货加价率达不到要求等)及时反映业务部门并检查落实情况。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□xx年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

1.连锁超市财务工作总结

2.连锁超市财务的工作总结

3.连锁超市财务经理的年中工作总结

4.连锁超市年度财务工作总结

5.2018年连锁超市财务工作总结范文

6.连锁超市实习总结

7.连锁超市实结

8.连锁超市租赁合同

连锁工作总结与计划 连锁店厨师年度工作总结篇五

回顾我们xx年只有一家连锁店□20xx年我们新开了10家连锁店□20xx年是xx的丰收年，发展年□xx不仅成为了恩施州竹纤维行业的领军者，在全国的竹纤维专卖行业也是独具特色的。

此时此刻，我们xx的全体同仁在这里欢聚一堂。回首这一年

的工作，我们是开心的！因为在这一年里，我们努力了，我们的项目选对了，我们收获了。我们得到了消费者的认可，我们有了一个很好的发展平台，我们对社会、对家人都尽到了一份责任，我们的事业也小有成就。

这一年，土桥坝店创造了单月销售超过8万多元、单日销售超过5000多元的好业绩；黄泥坝开业当天人山人海以及响彻云霄的竹纤维宣传片成为恩施城区的一道亮丽的风景。黄泥坝店开业当天刷新了前期开业的记录，销售超过了20xx年我们连锁店还走出了恩施，开到了十堰市区和仙桃市区。今后我们还要把xx开到湖北全省。我们每一个xx的同仁都在身体力行的去实现这个梦想！

这些业绩都是喜人的，与我们的共同努力是分不开的。回首过去的工作，我们有很多东西是值得好好总结的。

xx各位同仁都无比热爱生态环保的竹纤维，有丰富的销售经验。有梦想，有抱负。当今这个社会最重要的就是人才，因为我们有了人才，我们就有了事业发展的根基。

今年7月份土桥坝店冒着酷暑去浙江考察安希娅，拿了安希娅这个品牌的恩施州代理。这次航空路二巷店开业，仅安希娅文胸和服饰一天卖了6000多元，这个品牌在各个连锁店销售中做了很大的贡献。目前安希娅文胸品质和天源家纺毛巾、达字牌袜子、浩迪莎^v^和背心、贝蕾莎的女^v^以及芳菲的服装等得到了消费者高度认可。今年夏天，芳菲有款中老年的短袖衣服，几乎成了恩施城区的街服了。

目前还有十堰市和利川市这两个地区销售还不尽人意□xx年我们大家都要关注他们的发展，尽量安排时间到当地协助他们做好营销工作，也要相应投入广告宣传。相信他们也能在大环境小气候中摸索出一条适合当地发展的新路子。

市政府店子的装修提升了xx的档次，目前有三个店子按照市

政府店的装修风格设计。得到了大家一直认可。市政府店的装修设计、彩页设计以及商品的成列提升了xx的整体形象。

20xx年的计划：

第一、目前已经得到消费者高度认可的品牌天源家纺、达字、浩迪莎、贝蕾莎、芳菲、安希娅、知峰、竹护士，我们将坚定不移的做好。在服装方面还需要寻找更多好品质的品牌；寻找床品，预计明年床品将会有比较好的市场。对于已经认可服装品牌我们必须拿下恩施州的总代理权进行分销，保护好市场。同时我们要更多的了解消费者的需要，组织适销对路的产品。

第二、我们要继续做好贵宾的发展工作。加强与贵宾的互动，尤其要作好贵宾生日贺卡和生日礼物发放。

第三、我们各个连锁店在经营商品保持一致的前提下，根据店面大小，以及所处的位置，和经营情况。做出自己的特色来，除了基本的三大件外，在服装上做出自己的特色来。不追求大而全，而是追求更专业。

第四、在产品的成列上要更下工夫，最好的销售不是导购在说，而是清晰的分类成列。干净整洁、成列有重点、有特色，有自己的风格。比如去年国庆节市政府挂满店内店外的国旗，是一个非常好的创意，路人经过投去无数关注的目光。