

# 2023年浴场水吧工作计划和目标(优质5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 浴场水吧工作计划和目标篇一

一. 人员配置：

定岗：人

礼宾：轮流值班

二. 人员基本要求：

1、仪容仪表符合标准

工服干净整洁手指干净，操作时带干净的白手套不得吃异味食品

2、岗位用语

你好！欢迎光临；

请问你喝xx还是xx(酌情推荐库存充足的)；

请稍等。

三. 工作内容：

客户回答：好的或不需要。

水吧服务员：很荣幸能为您服务（面带微笑）。

2、（男）左手不需要戴手套，右手必须戴干净手套。（女孩不需要戴手套）

3、早8:30—9:00准备物料，清洁水吧卫生，摆放休息区物品，准备接待客户。

4、水吧人员非工作原因（除吃饭）不得离开水吧区域。

5、水吧区，9:00以后保洁员不得进入，礼宾岗有权阻止入内。

6、中午吃饭倒班，客人多时必须保证最少1人在岗。

7、统计水杯计量，冲咖啡时间，冲泡茶时间，杯内饮料量的标准等。全部毛巾都改用白色。保证干净无污。

8、当感觉水吧厅温度较高及时通知负责人与上级联系开启空调。

9、每晚下班前填写当天各种物品用量，消耗，清点物品，整理收集用具，并清洗消毒，仔细清洁吧内区域。

10、下班临走时检查电源是否关闭。

11、冰箱物品每天做清点（认真仔细）记录清楚，第二天做交接。

作无关的事情。

涉及表单明细：

物品报损表

物品消耗登记表

物品领用表

物品清单

其他：每日的交接记录本

确认：

## 浴场水吧工作计划和目标篇二

感谢酒店领导提供了这次公开竞聘的机会。

我叫xx今年二十五岁，来自洛阳。这次要竞聘的岗位是男宾区主管。我自二零零三年开始先后在xx国贸酒店，纯水岸度假酒店xx首家韩式洗浴工作过。曾经作过服务员，领班，主管等职位。这几年的酒店工作经历，我有一些心得想跟大家分享一下。

现在社会在讲以人为本，我们酒店也在讲以人为本，我的理解是这里的人可以分为两个人，一个是员工一个是顾客。

员工的方面：我们总监曾经讲过员工第一，没有员工就不存在我们酒店，我们也可以看到，我们酒店为员工提供了全方位的带薪培训，正是因为作好的员工的工作，我们酒店一定能够成功。

顾客的方面，有三句话是这样说的：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客一切。一切为了顾客是说酒店的一切人，物，硬件，软件都是以顾客为核心展开工作的，为了顾客一切是说我们作为服务人员不能带有色眼镜看人，我们要为所有来店的顾客提供最好的服务，为了顾客一切是说只要顾客的要求合理合法，我们就要尽一切可能满足顾客的需求。

男宾区主管的工作我认为重要的有三点：1 维护男宾区的日常营业及对客服务。2 保证区域客人人身及财产安全。3 做好区域卫生。最后请大家相信我，凭我的工作能力和工作经验，一定能够作好男宾区主管的工作。

谢谢大家。

## 浴场水吧工作计划和目标篇三

一、开业前的工作计划：

1、物质资源准备工作：

如：电视、沙发、沐足、灯光以及其它各种设施设备等；

b□煲药房的运作（包括培训煲药师、药水制作等）；

2、人力资源：

a□根据本沐足部的规模进行人员配置、招聘、培训；

b□人事架构图：

经 理

主 任 主 任

水吧和服务员 pa员 前台和咨客 部 长 师 傅

技师和技工

b□由专业按摩师傅对本部技师进行按摩手法培训；

二、开业后，正常运作的初步工作计划；

1、物质资源的管理；

2、人力资源的管理；

a□根据实际工作情况，增加或删改有关管理服务制度；

如：根据月总报表，修改或增加管理制度；

c□员工的培训；

b□技师的按摩手法培训；

（上述工作计划可根据实际需要作适当调整）

三、与其它部门和客人关系的协调（即对内与对外）

1、加强与本店其它各部门的联系、沟通、协调、互助等；

2、培养员工竞争意识、集体意识，共同进步；

3、根据市场的变化和客人的新需求，适时调整服务项目和服务方式；

## 浴场水吧工作计划和目标篇四

在20xx年中公司的用户发展将进一步结合省公司品牌战略，实现^v^用户规模化发展，规模效益化延伸^v^的目标。加大品牌区隔力度并辅以相应服务标准进行用户发展与维护，工作重点仍集中于^v^全球通^v^□^v^动感地带^v^用户的快速发展□^v^神州行^v^用户的规模扩大，同时，在三大品牌发展过程中将采取具体措施避免品牌互吃。

(二)扩大增值业务用户数及其收入占比

20xx年公司增值业务工作围绕三个业务发展目标开展，量质并重实现增值业务新发展。继续扩大增值业务用户的规模和提高增值业务收入占比是明年增值业务发展的首要目标；提高短信、彩信和彩铃的用户规模和使用量是明年增收的重点。

借鉴20xx年增值业务推广营销的经验，20xx年的增值业务的各项工作将实行重点推广、均匀分配的形式进行，即有节奏、有目的、有效果地制定并执行增值业务营销案加以推广。推广方面结合体验营销平台开展用户体验式营销，加大业务宣传力度。

### (三)合理配置资源制定促销方案，提高业务渗透率

20xx年公司将在深入对市场调研、分析的基础上制定各类行之有效的营销方案，进一步加大对城镇及农村市场的业务渗透；加强成本费用的规划和使用管理，合理配置资源，寻找提升客户和收入市场份额的空间。分公司也将对于所有营销案的实施加强监督、控制力度，对营销方案的执行将进行数据化跟踪和总结，特别落实营销案执行的闭环管理，使营销案的效果真正落到实处。

进一步加大欠费收缴的监管力度，将用户欠费的管理与日常生产经营活动有机结合，实施全员、全面、全过程的管理。不断完善用户欠费管理机制，做好用户欠费管理的基础工作，主要措施包括：落实有信用度用户管理实施细则，严格审定用户信用度，积极稳妥地推行预交话费。依据《欠费考核管理办法》加强营业部欠费管理，多渠道、多手段对欠费进行收缴，同时加大欠费收缴的奖励力度，提高欠费收缴人员的积极性。此外，进一步完善各渠道、代办点欠费的管理制度。

(一)进一步加大渠道营销服务能力，优化已有渠道建设，确保渠道效益，使农村渠道和电子渠道成为优势。通过对渠道业务量的分析，进行渠道价值评估；同时严格执行《黄南分公司社会渠道管理办法》加强社会渠道管理力度，加快渠道的

建设和整合。

(二)按照省公司统一安排完成第二期，第三期农村渠道建设，切实做到“一乡(镇)一店，一村一人，一村一点”的方式实现村级渠道覆盖，进一步加大农村营销服务渠道建设，完善农村市场发展模式。

(三)加强与各代办商的沟通，充分提高代办商积极性。20xx年分公司渠道管理员计划将每季度与代办商进行直接交流，采取电话沟通、定期业务培训等方式提高代办商服务水平。制定社会渠道考核办法，提高代办商积极性。

20xx年公司将以“”推进集团信息化建设，提升集团客户发展能力“”为目标，数量与质量并重，发展与延续结合，扎实推进以移动终端为载体的移动信息化和行业应用解决方案两类信息化模式。

集团客户“”vip客户及拍照客户的分层化发展和维护仍

是20xx年的客户工作重点。以品牌区隔的资费契机为基础，以行业信息化解决方案的推广实施为亮点，以探索区隔于竞争对手的个性化服务为手段，维护客户、吸引客户、发展客户。

## 浴场水吧工作计划和目标篇五

重要依据，每个员工必须认真细心的完成，盘点表必须签名，签名即负责。

2、每日开吧必须盘点（盘查酒水数目是否与昨日盘点留底相同，有出入及时汇报，超过九点不予承认），收吧必须盘点，做好盘点表，有出入及时找出原因，找不出原因的当作弊处理。

3、盘点表必须仔细认真，反复检查，财务如下单纠错，必追究填表人的责任，并扣分处罚。

4、主管有权随时盘查每个吧的酒水库存，吧员必须无条件配合盘查，有任何特殊原因及时汇报主管。

5、领料和盘点是紧密相关的。

1) 每日营业结束后，酒吧必须做好酒水的领料数量，销售数量、结存数量，统计在酒吧盘点表上。2) 各吧台应根据吧台当日营业额，吧台的自身情况、精确合理的开具领料单，不要多领货，导致无位存放，也不能少领，导致供应不足。

3) 每天开档前必须拿搬货组发下的领料单底联核对货品，有问题及时汇报，核对无误后作上盘点表。4) 搬货组必须合理安排领料步骤，和仓库良好的协调，搬完货后检查核对各吧领料数量准确无误后将领料单派还各吧核对。

6、强调：库存与盘点表必须相符。

六、注意成本控制，杜绝浪费。

七、八片等。 3) 出洋酒或鸡尾酒必须使用量酒器，不要凭感觉量酒。

2、用过的洋酒、柠檬汁等配料要及时抹干净，归类存放好，防止变质，每天开吧补充酒水应把里面的酒水拿出来补新酒进去。如因人为导致酒水变质、过期、冻坏，应自行负责并接受处罚。

3、当天的柠檬、橙角、生果、奶粉等未用完配料饰品应用保鲜膜封好，第二日用掉，严禁随手乱扔。

4、生果房切制生果要特别注意节约，各类生果应按照其不同



习性贮存，各类小食也应密封贮存好，如因人为导致霉烂、变质，自行负责并接受处罚。

5、搬运、使用杯具、器具应特别小心，防止人为损坏，用水、用纸应节约，尽可能节约公司每一样用品。

6、良好的节约意识是作为一个合格的酒吧员的基本要素。

七、严格执行遵守公司的各项规章制度。

1、认真阅读员工培训手册，加以理解、消化。

2、公司各项规章制度是为确保公司经营、确保娱乐服务行业的公共性形象，确保公司所有职工平等的享有权利和履行义务而制定的，本公司员工应自觉遵守本规定并忠实的履行各自的义务。

3、酒吧员工必须有良好的自身素质与修养，在工作中仔细、认真、沉着、冷静、礼貌、热情并坚守公司原则，勇于揭发坏人坏事，不做有损公司利益之事，耐心解答他人咨询，敢于承认错误找出问题根源并即时解决。严格要求自己，不断提高自己的业务水平，精益求精，这也将成为大家今后晋升、加薪的重要考虑因素。