

最新火锅店工作总结(汇总7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

火锅店工作总结篇一

回顾以往让我发现自己已经在火锅店工作一年多的时间了，这段时间里我作为火锅店的员工能够认真遵从领导的指示并做好服务接待工作，而且在客户用餐过程中也能够提供良好的服务从而获得对方的好感，这样的话也能够为火锅店的发展积累更多的客户资源，现对我在这一年来完成的火锅店工作进行简要总结。

重视宣传工作的展开从而让更多的顾客前来火锅店用餐，我明白餐饮行业的竞争压力很大从而需要严格要求自己才行，因此我在对附近的市场进行分析以后积极开展了宣传方面的工作，主要是趁着火锅店打折期间通过发传单的方式来让顾客了解这方面的信息，虽然销售方式比较老套却能够通过这项工作的完成起到不错的宣传效果，能够通过传单的发放提升火锅店的知名度自然是再好不过的事情，而且这方面的努力也能体现出我对工作的重视自然要认真对待。

认真做好店内的清扫工作并营造干净卫生的用餐环境，食材的安全性以及用餐环境的干净整洁是大多数顾客重视的问题，所以我能够积极做好店内的清扫工作并让前来用餐的顾客感受到这里的干净整洁，另外我也有按照领导的部署做好餐具的清洁以及消毒方面的工作，毕竟火锅店产生的餐饮垃圾也要及时进行处理且存在着油污比较多的问题，而我能够按照

垃圾分类的原则将其处理掉从而确保店内不会产生异味，在清洗餐具的过程中能够进行反复擦拭从而确保能够清洗干净，对我来说重视这项工作的完成也能够让自己在职场中积累不少的经验。

虽然能够认真完成火锅店的工作却在效率方面还有待提升，看似能够处理好店内的各项工作却存在着效率不高的问题，尤其是顾客数量较多的时候常常会出现忙不过来的状况，无论是桌面没有收拾好还是没有重视顾客点单的问题都是不太好的，所幸的是有着同事的配合导致我在工作中的犯错情况少了很多，但我依旧需要正视工作中的问题并争取将其完成得更好些才行，面对能力的不足也让我明白自己在职场中还存在着不少上升空间，但需要自己积极对待商场的工作才能够拥有取得成就的契机。

在认真对待火锅店工作的情况下能够感觉到时间过得很快，至少我在这一年的工作中积累了不少经验且能够熟练运用工作技巧，但面对明年的规划让我明白自己需要积极改正工作中存在的不足，总之会牢记领导的教诲并认真做好火锅店内的每项工作。

对于火锅店的经营而言保洁工作的完成往往具备着十分重要的意义，而我在今年的保洁工作中维护了火锅店的干净整洁从而营造出良好的环境，尽管顾客较多的时候处理得没有想象中那般仔细却也通过自身的努力有所收获，但是考虑到后续的职业发展自然需要对现有的火锅店保洁工作进行突破才行，针对这项目标自然需要对已经完成的保洁工作进行总结才能够为火锅店创造出良好的环境。

参与到火锅店后厨区域的碗筷清洗与洗菜之类的工作中去，由于我所在的火锅店经营状况较为不错的缘故往往需要提前准备好相应的餐具才行，这也意味着后厨的清洗需要保证快速与整洁才不会影响到顾客的正常用餐，所以今年火锅店人手不够的时候我便参与到后厨区域的碗筷清洗工作中去，尤

其是清洗之后的消毒工作需要达到餐饮的标准才能够提供给顾客使用，另外对于采购回来的食材要集中进行清理从而满足火锅店经营的日常消耗，只不过由于店面较小的缘故导致看似简单的清洗工作往往很容易让人感到疲惫。

处理好餐桌的擦拭以及地面的清洁工作从而确保火锅店的干净，只不过由于下雨天部分顾客雨伞乱放的缘故常常会导致清洁过的区域再次变得脏乱，所以在我看来做好火锅店的保洁工作还需要具备良好的心态才能够处理好这类事务，另外在店内人手不够的时候也会兼任服务员工作并负责端菜，实际上即便是保洁员也有义务需要引导顾客在火锅店内进行消费，只不过处理这类工作的时候不太专业往往很难在顾客内心留下较好的印象。

收拾好店内的前台区域从而令进入的顾客产生较好的感觉，尽管由于店面较小的缘故导致需要打扫的地方不多却也要对脏乱的区域进行收拾才行，尤其是前台事务较多的时候往往导致部分商品存在乱摆乱放的情况，所以我在做好保洁工作的基础上也会对前台区域进行清理并处理好店内的垃圾，尤其是是火锅剩余的残羹冷饭会将其倒入制定的地点从而等待他人进行处理，而且为了防止个人卫生问题影响到顾客的食欲从而在保洁工作中养成勤清理的习惯。

对于今后的火锅店保洁工作也要提前做好规划才能完成得更好一些，毕竟今年的工作中在店内顾客较多的时候往往会感到手足无措，因此我在确保店内的干净整洁以外还要做事有条理性才能够对明年的火锅店保洁工作有所规划。

尽管今年完成的火锅店采购工作没有太多新意却也让自己颇有所得，无论是食材的采购还是供货商的选取都能够让自己对价格方面的因素变得更加敏感，也得益于店长的信任让我在拥有较大自主权的同时也能实现采购工作的价值，虽然自己在采购工作中的成就略显平淡却也在不断的积累中进行提升，因此我在总结今年完成的火锅店采购工作的同时也希望

能够有着较好的发展。

处理火锅店的食材采购工作之时仍不忘做好相应的记账留作备份，尽管在前期的时候因为各项数据变化不大从而可以借鉴以往的记录进行采购，可是等到后半段时间的时候由于肉价增加从而带动了采购花费整天了许多，尤其是肉质食材让我在增加采购经费和减少采购数量的选项中纠结了比较长的斯将会，所幸的是店长的支持让我在对比多加进货商以后找到了自己需求的摊位，考虑到夏天吃火锅的人数较少以及保质期较短的问题导致自己采购的数量少了不少，但也正因为在不浪费的是能够况下可以提前储备从而合理地避免了浪费状况的产生。

当店中人数较多的时候充当临时服务员并做好相应的上菜工作，鉴于店面较小的缘故即便有时违规将餐桌摆放至外面也难以容纳太多的顾客，这也导致了火锅店中长期处于拥堵的状况从而影响了服务工作的开展，因此在店长的领导下开展了顾客自己取食材的方法并获得了较好的成功，并现阶段顾客的素质普遍较高导致他们在用餐完毕以后往往不会因为贪图便宜而故意谎报数量，虽然自己处理服务工作仅仅只算是兼职行为却让自己在忙碌的过程中感到比较充实。

参与到火锅底料的中去并将采购的食材存放在指定的区域，由于要做好大批量顾客到来的准备需要提前准备好足够数量的火锅底料才行，而且为了防止有员工为了偷懒而导致火锅店口碑下降导致我在工作过程中进行监督，至于火锅的菜品也要提前进行处理并摆盘才能够及时端至顾客餐桌上，处理好这部分事务以后便可以根据采购的信息进行分析并保管好相应的收据，当财务进行统计的时候便可以根据这方面的数据分析出今年火锅店的收益大概是多少。

时光流逝却阻挡不住自己对火锅店采购工作的满腔热情，所以我要积极应对采购工作中出现的挑战并在明年继续秉承这股良好的作风，相信自己能够凭借这方面的天赋从而在火锅

店领导与同事们的帮助下解决采购工作中出现的难题。

尽管火锅店的经营没有想象中那般简单却也通过今年的努力做出了些许成就，但是我也明白在这之中除了自己管理店面的功劳以外还有火锅店员工们的美好配合，可即便如此也应该带着不轻易服输的信念管理好工作才能成为值得员工信赖的火锅店店长，也许正是这样的目的才让我根据今年火锅店的经营状况进行了工作总结。

通过日常生活中火锅店的经营积累自身在管理方面的经验，虽然自己在火锅店的经营之中主要还是通过摸索的方式积累经验，但这并不意味着火锅店出现亏损状况的时候身为店长的自己不需要担负责任，因此我在今年的火锅店管理工作中比较注重实践经验的积累以及员工们的培训，纵使遇到火锅店效益不好的时候也能够通过良好的心态调整好自身的工作状态，所幸的是火锅并不存在淡季的说法以至于炎热的夏天都会有顾客选择到火锅店进行消费，以至于自己只需在后方做好调控就能够很好地解决火锅店经营中遇到的任何问题，而且对于身为店长的自己而言的确应该多在工作中进行锻炼才能意识到自身的不足。

店内清洁以及服务等方面的工作进行了良好的管理，为了让顾客对火锅店内的卫生状况感到放心往往会在清洁方面花费许多心思，尤其是桌面的油污以及厨具的消毒工作要勤快一些才能够打造出属于火锅店的优势，所以在今年的管理工作中自己对这方面的事务比较用心并对店内的员工进行了强调。除此之外则是做好属于火锅店的服务工作从而获得往来客户的良好评价，毕竟对于这类服务性工作而言无论花费多少精力都是情有可原的事情。

监督好店内食材的采购以及火锅底料的制作流程，其中食材的采购除了涉及火锅店的利润以外还与良好信誉的营造有关，所以除了建立固定可信的采购渠道以外还要让火锅店内的食品安全令消费者感到放心，而且对于火锅底料的制作流程也

要监督好才能够确保不会出现任何失误的状况，为了打造出属于火锅店的特色菜品还设计了一系列比较优惠的套餐，另外冷饮的搭配也使得原本的火锅菜品变得更能吸引顾客的注意力。

虽然自己作为火锅店的店长还存在着许多不称职的地方却也在今年的工作中获得了员工们的认可，因此对于目前的自己而言只需秉承以往火锅店管理工作中的良好作风以待厚积薄发的那一天，我相信通过自己的有效管理以及员工们的努力可以将火锅店经营得越来越好。

火锅店工作总结篇二

首先感谢李总对我工作一如既往的信任和支持，并且让我全面负责前厅的一系列工作！很荣幸获得这次宝贵的机会！我会再接再厉，不辜负您的期望。回顾近几个月来的店里的生意大不如从前，做为金海捞的一名管理人员，我有不可推脱的责任！为了改变这种现象，提高本店的营业额。我认为把人员和营销做为突破口是最佳手段，所以针对以上两点做了如下规划！

3. 制定严格的培训计划，包括菜品知识培训及服务流程培训；

4. 明文规定每一岗位的工资收入情况及相应的激励机制；

5. 要员工充分理解80与20理论对餐饮行业的意义。即80%的盈利是从20%的产品中产生的；80%的问题是从20%的员工中产生的；80%的管理（经营）建议是从20%的管理人员中产生的。因此要经营好餐厅取决于20%的管理人员和20%的好产品。

二，营销。

1. 树立知名度，提高本餐厅在当地餐饮市场的影响力及信誉度。如：教师节、儿童节、护士节等节日时举办一些让利性

的大促销。以此活动的名义邀请当地媒介给予新闻报道，以起到软性广告宣传及餐厅正面形象的树立之作用。

2. 建立和收集客源人事档案，建立客源档案主要是记录客人的喜好、忌讳、出生年月、公司店庆等内容。

3. 以专精俘虏顾客，餐饮业同样面临市场细分，要做到大而全，结果可能“四不像”，餐饮业投资者应考虑建立自己的菜系特色。

4. 做好售后服务，积累忠诚顾客，顾客永远是衣食父母，尤其是忠诚顾客，这不仅在于后续消费，更为重要的是他们能为你带来口碑传播，使忠诚顾客的数量越滚越大，市场也就越来越大。

那么如何把这两点有效的结合起来呢？也就是人员营销（服务推销）。服务人员与顾客接触的机会是最多的，就意味着将产品推销出去的机会最多。服务中的首要目的就是做增强消费的“催化剂”，也就是说提高推销效率。餐厅人员的推销不是一种简单的推销，而是对产品的一种认可及销售。推销相当于对顾客的一种“引导消费”，引导消费者消费本餐厅的产品和服务的一个过程。

销售分为内销售和外销售，像服务员和厨师就是内销售。从迎宾员对着川流不息的客人说“欢迎光临金海捞”开始，推销就贯穿在了整个服务过程之中。在推销一个产品之前，首先要将自己推销出去。该如何把自己培养成一名优秀的推销员，给企业带来好的经济效益呢？通常我们都是用最简单、最容易让顾客接受的方式，如：“您好，我是服务员，真诚为您服务！”不过还有其他的基本要求：1. 有良好的自我形象。2. 熟悉餐厅的产品和服务。3. 了解客人的需要和心理。只有做好这些才有利于我们在服务中去推销。

通常我们强调的推销内容有：1. 本店最有特色、最有质量保

障的菜肴。2. 每日需要沽清的菜肴。3. 创新的菜肴。4. 每日的特价菜。5. 记住老顾客的姓名、职业、特殊需求，做出金牌服务。6. 在服务中推销我们也可以根据不同的顾客采取不同的策略。根据顾客的不同身份，宴请对象、不同层次、顾客就餐的心理去给顾客引荐适当的产品。

服务推销是一门艺术，也是一门学问，是我们用心与顾客交流的一种技巧。相信只要我们用心，服务推销无处不在。但我们最终的目的还是让顾客高高兴兴而来，满意快乐而归，早日成为餐饮界中的重中之重。

以上拙见，愿领导加以批评指教。希望在我们大家的共同努力下，金海捞愈办愈好！

火锅店工作总结篇三

今天下午，我刚回到家就看见爸爸买了一只鸡正在杀呢，那场面非常血腥，而且有一股味道，我赶紧朝一边躲着了。

我们开始吃了，衣服给我拿了一大块鸡腿，看着里嫩外鲜的鸡肉，我都馋的直流口水了，然后就狼吞虎咽的吃了起来，还挺好吃的。我爸爸就会做这种鸡，他说叫辣子鸡，只要爸爸一做鸡，他就会做这种辣子鸡，非常的好吃。

接着我们把土豆，红萝卜、豆皮都放了进去，不一会儿，就都熟了，我赶紧捞了出来，胡萝卜吃起来有股甜甜的味道，那黄瓢的土豆吃起来软绵绵的，非常的苏。豆皮吃起来非常有弹性，吃着也很香。我又开始吃生的红萝卜，吃起来带有一丝丝甜味，非常脆，我嘎嘣脆嘎嘣脆的吃了起来。

大家说说笑笑的，就吃的差不多了，就开始聊起天了，你说说，我说说，他说说，热闹极了，此时此刻，我们就在家里吃火锅，真是太好吃了！

我爸爸的手艺还是不错的！能做出来这么好吃的火锅。

火锅店工作总结篇四

伴随着公司六周岁生日之际[]20xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

20xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达x元，同比20xx年增加x元，增幅x[]

xx店有所下滑才达到x,同比增长x[]需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色

食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文鸡、温鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要店推出了店新出的产品有海白豆角、菠菜煲店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面xx店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了x个点，涨幅比较大xx店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在x月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年x月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和售卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

火锅店工作总结篇五

爸爸先往电磁炉里倒水，然后往里面放各种东西。现在一直在着急吃饭。我妈吃螃蟹津津有味，我爸吃菠菜，我妈喝加多宝，我爸喝葡萄酒，我喝橙汁。

我今天太饱了！

今天中午阿姨带我和弟弟去她家吃火锅，然后我们去市场买材料。当我们到达市场时，我们开始购买材料，包括蘑菇、肉丸、生菜和肉圆面包。

今天好开心！我们期待着下一次家庭团聚。

晚上全家人出去吃饭，我问妈妈我们要吃什么。妈妈说：“我们吃自助餐火锅吧。”

我们开车去了商店，在那里我们可以吃火锅或烧烤。这是自助，我们可以吃里面的任何东西。里面有很多食物，包括水果、蛋糕、虾、螃蟹，还有其他我叫不出名字的。

我妈带了好多吃的，都是我喜欢的，我很享受！

等了大概五分钟，终于到了。

冬天吃火锅特别好，特别暖和。昨天爸爸带了一桌专门准备吃火锅的。

今天早上，我妈妈去市场买了我最喜欢的虾，牛肉，蘑菇球，鱼丸等等。

经过一个忙碌的上午和中午，我终于准备了丰富的食材。晚上5点，奶奶把骨头汤拿出来，往两边倒。一边辣，一边不辣。哦，我差点忘了调味。我拿出川崎海鲜酱倒进碗里，然后放

了点酱油，最后撒了点大葱。我的肚子饿了。我在不辣的一面放了一些金针菇。我看见一些虾。我迫不及待地去接他们。“虾”“我把虾放在热的一边。”

过了一会儿，我把虾拿出来。嗯，很好吃。哦，别忘了我的金针菇。这金针菇味道真好。我又把虾捡起来扔进岩浆里。“岩浆”炽热，全部冒起泡沫。过了一会我拿出来吃了。很好吃！

又该吃饭了。我妈不知道怎么办，吃不好，我提议去银泰市吃火锅。

一进银泰，就有一股香水味。我看见几个穿着得体的阿姨来了。估计香水就是从那里来的。

我和我妈去了四楼，直接去了西花花。虽然现在夏天，但我们仍然不理解人们对吃饭的热情。里面已经有很多人。

我们很快付了钱，一共110元。我们在一个服务员和阿姨的带领下到了那个位置。哦，忘了告诉你，吃好玩的刷锅是自助餐。

我们吃吧。我先去买冰淇淋。很好吃！

我们一个接一个地去买螃蟹、虾、金百合刨花等等。。。我把它们放在锅里，一起煮，一分钟就好了。

我笑了，心想，妈真逗！

今天和爸爸妈妈，景刚叔叔，石元阿姨，乐乐一起去海底捞吃火锅。到了海底捞，我和乐乐一起去海底捞的操场玩，一起看电视。我们看电视：星田和奥特曼穿盔甲，太好了！

最后爸妈让我们回家，然后我和乐乐，爸爸，妈妈，景刚叔

叔，石元阿姨一起回家了。

火锅店工作总结篇六

- 1、祝福包裹甜蜜，问候包裹快乐。祝福一串串：端午节到了，祝快快乐乐，开开心心；健健康康，轻轻松松；团团圆圆，恩恩爱爱；和和美美，红红火火。
- 2、除夕大年将来临，好运滚滚向你行；爆竹声声响翻天，愿你们一生一世安康、幸福！
- 3、一碗排骨汤，强筋健骨身体壮。经典春节祝福语大全选取了大量经典的新年祝福，每一片都将快乐送到你心房；漂亮的烟火灿烂绽放，每一朵都将好运放到你身旁；悠扬的钟声随风荡漾，每一声都将成功传到你手上；真诚的思念悄悄流淌，每一缕都将温暖感觉延长。
- 4、子孙满堂爷孙闹，守岁祝愿福寿康。新春快乐，我的朋友！一碗狗肉汤，营养滋补更健康。
- 5、平安夜，愿我的祝福带给你最大的平安，最多的幸福！粽子粒粒美味，短信条条美意。
- 6、冬至，雪花把美丽编织，编织成童话讲给你听，冬至，温暖把问候编织，编织成真挚送给你看，冬至，幸福将至，希望你可以将我的孤独终止，爱你。
- 7、除夕之夜包饺子儿，用甜蜜和面，用幸福拌馅儿，用快乐擀皮儿，包入和美，煮出吉祥，捞出福气，咀嚼如意，欢声笑语满桌绽放，祝你20xx年天天开心，万事顺畅！
- 8、愿你天天开心，好事连连降临。送上暖暖的冬至祝福语，冬至快乐！

9、☆ 把眷恋你的心折成星星点缀在你的天空，把关怀你的心串成歌谣回荡在你的世界，把牵挂你的心融成甜蜜的芳香飘荡在你的生活，把祝福你的心铸成响在平安夜的钟声，给你最真诚的祝福，愿你平平安安每一天。

10、思念中我千万次地问鸿雁问明月问春风，愿鸿雁将我的眷恋捎给你；愿明月将我的问候带给你；愿春风将我的关切送给你！

5、一碗幸运汤，幸福如意添吉祥！端午节将到，提前祝你愉快！端午快快乐乐，合家欢欢喜喜。

6、一碗羊肉汤，洋洋得意喜洋洋。思念如风，轻抚着牵挂，情谊如雨，滋润着心田，白云远逝，在我心中永恒的是友情，祝新年快乐，万事如意。

7、（结婚贺词）愿你们真诚的相爱之火，如初升的太阳，越久越旺；让众水也不能熄灭，大水也不能淹没！

8、端午节快乐！（结婚贺词）愿你们的人生，像花朵一样优美，像先贤那般的智慧，像对圣人那般的虔诚，像家人一般地和睦！

9、请你把这最诚挚的祝福带在身边，让幸福永远伴随你。千万里程回故土，只为团圆拜爹娘。

10、愿你们一生一世安康、幸福！千家万户欢声唱，举杯美酒敬爹娘。

1、粽子好甜怡人醉，共诉人情酒一杯，道上一句祝福语，端午生色星光辉，道路平稳无妨碍，万事齐备除夕晚。

2、春节天气预报：除夕前后欢声笑语席卷全球，大面积会下钞票，局部有金条，你的手机将装满祝福，欢乐热度不断提

升，此天气将持续到十五！

3、☆ 今夜，平安又来到你的窗前，将过去一年的美好结算，愿你笑开颜；薪水“粽”是上涨，干活“粽”是不忙，前途“粽”是辉煌，爱情“粽”是如糖，身体“粽”是健康！

4、（结婚贺词）愿你们的家园如同伊甸园般地美好和谐，在地如同在天！

5、如果你在梦中也会高兴地笑起来，那是我吩咐过月亮，某年某月的某一夜，给你捎去我的祝福：新年快乐，我的朋友！

火锅店工作总结篇七

伴随着公司六周岁生日之际，2021年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

2021年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

一、全年厨房营业数据情况说明

在2021年前11个月中三店厨房营业额达x元，同比2020年增加x元，增幅x%

xx店有所下滑才达到x,同比增长x%需要在下一年里及时作出

调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文鸡、温鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要店推出了x粉、店新出的产品有海白豆角、菠菜煲x店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面xx店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了x个点，涨

幅比较大□xx店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在x月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年x月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

三、我们存在的不足之处

- 1、对产品的把握不足。
- 2、对市场不够敏感。
- 3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

四、2022年工作计划

- 1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。
- 2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。
- 3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。
- 4、用好盘点表，让南沙□xx毛利稳中有升的同时努力把xx的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

2021年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的2020年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对2021年工作的一些总结，如有不妥之处敬请斧正。

谢谢！