

餐馆工作总结 餐馆店长年终个人工作总结 (大全9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

餐馆工作总结篇一

20__年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、培训方面

托盘要领，房间送餐流程。大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。餐厅相关制度培训与督导。出菜途径相关安全意识。对本班组进行学习酱料制作。

二、管理方面

上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

三、传菜工作

负责厅面的酱料运转。传菜出菜相应输出与控制。传菜人手

的协调。

四、在操作方面的不足

人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了餐厅的精华。餐厅招不进人是需要及时解决的最大问题。需尽快了解其它同行业传菜人手配制。

五、本班组在本年度做的不到位

部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。、有时没按相关标准操作。由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之，20__年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，祝愿我们餐厅生意兴隆、财源广进!祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌!

餐馆工作总结篇二

甲方：

乙方：

丙方：

三方合伙人按照《中华人民共和国合同法》的规定，本着公平、平等、互利的原则订立合伙协议如下：

第一条：甲乙丙三方自愿合伙经营_____餐厅总投资为_____元，（其中_____元为原餐厅转让总额，_____元作为甲乙丙三方开始经营餐厅的预备资金，

计入餐厅专门设定的银行账户)。

第二条：暂定三方出资比例：甲方_____元，占总投资比例____%，乙方_____元，占总投资比例____%，丙方_____元，占总投资比例____%（注：投资比例应以实际到账金额来计算，所出资金须在签署合同生效开始起计___日之内汇入餐厅设定的银行账户里）。

第三条：三方共同出资、共同经营、共担风险、共负盈亏（按照实际出资比例分配盈亏）。如经营亏损，需要再次注入资金的由三方商议，按照出资比例按时到账，如有盈利自合同生效开始第一期分红时间为半年（按照出资比例分配盈利），第二期开始以一季度为标准定为分红时间。

第四条：合同期内各方不得退股，转让。如果有实际需要变更的，需由三方共同协商同意方可退股、转让，但是优先甲乙丙三方。

第五条：三方共同劳动。乙方负责财务，包括每天的营业数据的统计，报表，现金收入和支出的管理，做账。丙方负责餐厅吧台的出品和管理，协助楼面人员的服务，处理客户的意见和建议，餐厅的营销推广以及其他餐厅内部的事务。其它餐厅行政，维修，采购，接送客人，外卖等事务由甲方全面安排领导。甲乙丙三方工资暂定为甲方：_____元/月，乙方：_____元/月，丙方：_____元/月，另住宿补贴_____元，如果住公司集体宿舍则无补贴。

第六条：公司资金使用范围，只允许使用在餐厅经营支出，不允许任何一方因私人因素挪用公司资金。

第七条：餐厅涉及到房屋租赁，经营证照资料和其它所有收支凭证由乙方（出纳方）保管。

第八条：出现纠纷事项的解决办法：三方共同协商处理。必

要时可以起诉到法院。

第九条：本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。

第十条：本协议一式三份，合伙人各一份。本协议自合伙人签字（或盖章）之日起生效。

甲方：

乙方：

丙方：

餐馆工作总结篇三

甲方：

乙方：

丙方：

甲、乙、丙三方本着互利共赢，团结合作的精神，经友好协商，就共同投资经营餐馆事宜达成如下合伙协议：

1、合伙企业（餐馆）的名称由合伙人共同商定为“_____”。

2、合伙投资的餐馆位于_____门面，由甲方负责装修、注册、经营，其他合伙人只出资，不参与经营管理。

1、出资方式 and 数额：合伙人均以现金出资，暂定总投资_____元。

(1) 甲方出资_____元，乙方出资_____元，丙方出资_____元。

(2) 为确保正常经营，不足的再按股份补足出资。

2、缴付期限：前期出资额在签订协议后_____天内全部到位，补足出资在开业前到位。

3、合伙期限：本次合伙期限暂定_____年，以餐馆租赁合同期限为准。自_____年_____月_____日起，至_____年_____月_____日止。合同到期，合伙人同意合伙续租，没有另签合伙协议时，按本协议继续执行。

1、本合伙企业以甲方名字注册，由甲方全权经营管理，对合伙债务承担无限连带责任。其他合伙人只出资不具名，不参与经营管理，以其出资额承担有限责任。

2、甲方应完整记录核算所有收支，对前期投资使用在正式开业后两周内报告结算情况，每年度向合伙人报告全年经营情况，办理结算，兑现分红。

3、合伙人有权了解合伙企业经营情况，确有必要时可以查看账目。

4、合伙人有义务尽自己能力为合伙企业提供一切帮助。

5、为了招揽业务，甲方可以向相关客户说明合伙人情况，但不得提供任何依据。

6、合伙期间，涉及企业经营发展的重大决策和涉及合伙人利益的重要事情由合伙人全体会议决定，共同承担。

1、甲方工资奖金按底薪加提成，每月底薪_____元，年终结算按利润_____ %提成，不另计奖金，如亏损则保底。

2、年终如有重大开支，需经合伙人一致同意，在利润中列支。

3、正常情况按年度结算，利润按股份平等分配，直接现金支付。亏损按股份共同分担，如有必要，合伙人统一补足股份。

1、原则上不再接受新的入伙。如果接收新合伙人入伙时，必须经全体合伙人同意，并订立书面入伙协议。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，对入伙前合伙企业的债务承担连带责任。

2、合同期内，合伙人不得退伙。合同到期，合伙人自愿退伙的允许退伙，不愿意退伙的，其他合伙人不得强行要求退伙。

3、合伙期间，未经全体合伙人书面同意，合伙人不得随意转让其合伙份额。如合伙人私下转让部分份额，甲方只认可原合伙人权利义务。

4、如果合伙人一致同意增资扩股购买所租赁房产，可以适当增加一、两个合伙人。新入伙人需经其他合伙人同意，并遵守合伙协议。否则放弃增资扩股。

1、合同到期，合伙人不愿意继续合伙时，合伙解散。合伙人一致同意时，合伙解散。因特殊情况无法继续合伙时，合伙解散。

2、合伙解散时应该及时进行清算，并处置所有资产。如果甲方愿意继续经营，清算不能影响正常经营，资产未处置前，退伙人不得故意干扰甲方经营。

1、合伙人未经其他合伙人一致书面同意而转让其财产份额的，如果其他合伙人不愿接纳受让人为新的合伙人，可按退伙处理，转让的合伙人应赔偿其他合伙人因此而造成的全部损失。

2、合伙人私自以其在合伙企业中的财产份额出质的，其行为

无效，由此给其他合伙人造成损失的，该合伙人承担全部赔偿责任。

3、合伙人严重违反本协议或因重大过失导致合伙企业解散的，应当对其他合伙人承担赔偿责任。

甲乙双方因在履行合同过程中产生的任何争议应本着友好合作的态度协商解决；若协商不成，双方同意提交_____仲裁委员会进行处理。

1、经协商一致，合伙人可以修改本协议或对未尽事宜进行补充约定，补充、修改内容与本协议相冲突的，以补充、修改后的内容为准。

2、本协议一式_____份，甲乙丙各执_____份，经全体合伙人签名生效。

甲方：

乙方：

丙方：

日期：

餐馆工作总结篇四

甲方：

乙方：

甲方经营的_____餐厅，各种证件手续齐全，甲方因业务转型有意转让该餐厅，乙方有意受让该餐厅，甲乙双方经平等协商，就餐厅转让达成如下条款，

共同遵守：

一、甲方自愿将位于_____餐厅
(法人代表：_____)转让给乙方。

二、转让的范围

餐厅的内外装修、餐厅内全部的设备及经营用品、餐厅使用的空调、办公室及办公用品、库存货物，并保证其完好性、可用性。

三、转让价格

在甲方完全履行本转让协议中条款的前提下，经双方协商转让价格为人民币_____元，此转让金包括甲方交给房屋出租方的租房保证金_____元。

四、甲乙双方的权利和义务

1、甲方保证在该地点经营快餐厅的合法性，并出具该餐厅相关证明文件。

2、甲方负责为乙方办理完卫生、工商、税务等证照变更手续，乙方协助办理。

3、未完成交接前，甲方有义务协助乙方协调跟出租方关系。

4、乙方在_____年_____月_____日正式接手餐厅的经营管理，交接日之前的租赁合同相关费用（租金、卫生费、水电气费等）、工商管理费用、电话费、员工工资、供货货款等由甲方承担，乙方不承担任何责任。若因甲方债务影响乙方正常经营和收益，乙方有权停止支付转让金并保留追究甲方法律责任的权利。

5、餐厅_____年_____月_____日以前的债务均由甲

方承担。

6、甲方负责与出租房协调办理户外广告位事宜。

7、甲方转让的范围为餐厅的内外装修、餐厅内全部的设备 & 经营用品、办公室及办公用品、库存货物、各种证照、消防合格证书、交给出租方的保证金等。甲方保证办公室、库房、大门门锁的完好，不存在事故安全隐患，对有问题的设备甲方应在转让前进行修复，厨房达到消防、卫生标准。同时移交该餐厅完整的装修工程、水电安装工程等相关的图纸和资料。

8、甲方在清偿债务时，应将清偿债务单交乙方审核，并由乙方派员监督支付。

五、转让费的付款方式

1、本协议由甲乙双方签订生效后，乙方向甲方支付_____元，若因甲方未履行协议约定或其它原因转让不能顺利完成时，应立即退还给乙方。

2、乙方有义务在_____年_____月_____日前支付甲方_____元，其余部分在_____年_____月_____日之前，按照双方核定的实际数额结清剩余的转让费。在乙方按合同付清转让费的同时，甲乙双方按出租方的要求办理退、入场手续完成租赁转换手续。

六、违约责任

1、甲乙双方应遵守本协议规定，因甲方不遵守协议给乙方造成损失的，应给予乙方_____元的赔偿，造成重大损失的，要退还全部转让款。

2、因为乙方的原因造成甲方权利受到损害的，乙方应该支付

甲方_____元的赔偿金。

七、从_____年_____月_____日起至甲乙双方办理完与出租方过户手续时止。乙方在办餐厅的一切债权、债务、工商等全部由乙方负责。乙方在经营期间必须按时向出租方缴纳水电气、房租费。如未按时缴纳造成停业由乙方自行承担。乙方在此时间内不能无故停业。如停业超过3天，甲方有权单方面解除合同，并重新接手经营，期间乙方所缴纳的费用概不退还。

八、本协议的未尽事宜由双方协商解决并做出补充。因本协议执行中发生纠纷双方不能协商解决时，应提交_____人
民法院裁决。

九、本协议自签订之日起生效。本协议壹式_____份。

甲方：

乙方：

日期：

餐馆工作总结篇五

你准备办个体户营业执照还是公司营业执照？

前者方便很多，后者手续繁复。个人建议你办个体户营业执照。

1、首先去工商部门领取《名称预先核准通知书》（确定快餐店的名字），同时咨询一下工商部门，告诉他们你快餐店的经营面积，看看是否需要办理消防。（我这里200平方米以上的要去办）

如果需要办消防的，同时去当地消防局申报办理《消防检查合格意见书》

这就是大概的流程

办《餐饮经营许可证》和《消防检查合格意见书》的费用各地 都不同

餐馆工作总结篇六

开一家小餐馆，每天和吃打交道，很多人都有这样的心愿。表面上看起来，开餐馆就是找个店面支起炉灶，把菜炒了端给客人。实际上，即使开一家很小的餐馆，都有很多环节、很多琐碎的事情。原料如何采购最省钱省心？设备怎样配置最合理，有时候，一些环节是否做到位，直接影响着这个餐馆的成败。本期创业调查对开一家特色小餐馆的各大步骤进行解剖，同时介绍行业内的一些经营诀窍。

第一步：选店面

两种地方是最好的选择

一是公司写字楼比较多的地方，二是居民居住密集的地方。选择在公司写字楼比较多的地方，可以保证中午生意。杭州的一些餐馆经常出现中午空位太多、晚上却不够坐的情况。老餐饮很在意中午生意能不能做好。这样可以保证一天的良性运行。在杭州城西商住区，大的酒店往往都开不好，做得好的都是一些特色小餐饮店。

选择店面的渠道有很多种。可以通过媒体广告、门店前的转手广告，也可以直接找新开发的房子，和房东谈。还有一种方式是选择好大致地段后，直接找上门和店面业主联系，不管对方现在做什么。这种方式虽然比较累，但是效果比较好。

可以利用店多隆市的效应

不要以为店多的地方就不宜进入。一条街上如果特色小饭店多了，会造成店多隆市的效应，生意反而比单枪匹马更容易做。关键是在这么多的店之间，要和别的店做出差异来。

杭州市区的特色小饭店聚集地粗略搜索：（开业前的细致考察，对于一个饭店的成功会有很大的帮助。创业者最好根据自己的创业定位，到这些店一一考察。）青芝坞麻辣一条街：最先是在浙大玉泉校区附近的玉古路出名的，拆迁后，麻辣馆迁到附近的青芝坞，已经有十七八家麻辣馆。

保仁叔路上的特色小饭店群：小饭店原来只有一两家，生意比较冷清。自从2001年片儿川面馆进入后，刘家香辣馆、张大厨、大娘水饺、九百碗、渔家乐等特色店也先后进入，由于各自特色鲜明，这里反而成了热闹的餐饮一条街。

古墩路上文新路和文苑路之间的特色小饭店群：至少有十三家特色小饭店，既有面积五六百平方米大小的店，也有不到100平方米的店。菜馆包括了桐庐家乡菜、满地乐鸡味窝、一席地鸡味窝、湘缘饭店、花溪王记、老陕面馆、乡村楼、荣记面馆、绿谷人家、川中川、维妙轩等等。

新华路一带：臻宇便当、桐山农家菜、临记老厨、绍兴农家菜等七八家特色小餐馆，以做土菜见长，生意都还不错。

华侨饭店背后：因为有菲乐酒家、大富豪酒家等做得很不错的小饭店，这里是杭州厨师们安排自己胃口的常去地方。

中山北路上体育场路和凤起路之间的小餐馆群：有一品砂锅、鸿顺水饺、九百碗骨头煲、温州面馆、兰州拉面等。

转租店面要慎重

借转租的时候赚取一部分转租费，这几乎是餐饮业内公开的秘密。所以，初入行的人在转租别人店面时一定要小心。

转租店面要注意一些陷阱：一是因为转租方遇到道路拆迁工程，本身已经开不下去了，只想借转租收回一些初期投入的。所以找店面时必须先向附近店家仔细打听，最好是到规划、房管或工商等部门询问一下。如果一个地方即将拆迁，当地工商所一般会接到通知。第二，原先的餐馆在排污、消防等问题上受到限制，已经被有关部门要求不能再开下去的，但是承租方并不知道内情，等到转租费全都交了以后，却发现这里根本不能开店。这种情况最多见于居民住宅楼下。第三，租下来后，对方却提供不了房产证的，这种情况工商所也不会给营业执照。第四种情况是，对方把门店生意炒旺后就转租，目的只在于赚取转租的费用。杭州市区有个别餐饮老板喜欢这样操作。接手后，却发现这家店已经走向衰退期了，再想做旺，难度已是非常大。

如果一个店面在一个不长的时间里接二连三地被转租，也必须非常小心。杭州餐饮界有句话：“做瘫的饭店，风水不好”，主要是指那种已经多次转手的店面，再想把它做好很困难。有时候，这一店面看上去符合地段好的许多特征，但是一些隐性的弱点很难被看出。比如，它虽然位于市中心、车流量大，边上商务楼也不少。但是，它可能存在停车不便、进出不便等问题，结果可能是生意怎么也做不好。

第二步：产品定位

选好门面后，就要开始进行产品定位了。以开一家300平方米的特色饭店为例。

馆的生意一片红火。一些老板看到这个消费市场，专做衢州、江山、龙游等省内地方特色的辣菜，比如文晖路口上有一家“衢州家常菜”，做的就是衢州的“三头一掌”，既迎合众多辣味爱好者，又有自己的地方特色。

目前杭城特色小餐饮店比较流行的做法是，把浙江省内的地方菜直接引进来开店。比如金华砂锅店、石浦海鲜店、桐庐菜馆、东阳菜馆、温岭酒家,,,这些特色小饭店所以比较受欢迎。有的干脆以“土家菜”命名。一是因为目前杭州的外来人口很多，从省内各地来杭州的人尤其多，地方特色小饭店开出来后，首先可以吸引大批老乡。比如位于体育场路51号的映山红浙西风味餐馆，主做龙游等地的浙西风味菜，老板介绍，来自衢州、金华等地的家乡客人占了三分之二。古墩路上的绿谷人家也是许多在杭丽水人聚餐的地方。如果做的是省外的特色餐饮，采购上有一定困难，难以做到原材料的完全正宗。而目前省内交通便捷，采购方便，很多浙江各地的风味小饭店连常见的蔬菜也是由当地运过来的。

有了定位，就可以确定店名和订制菜单了。直接用特色主打菜或地名来定店名，简单明了且效果明显。比如“烧鸡公”、“沸腾鱼”、“桐庐家乡菜”，或者直接以地名来定店名，这两个效果都不错。

第三步：装修

在确定了店面和定位后，就可以进行装修了。顾客的消费需求在上升，店面环境在餐馆中的地位已经越来越高，一个好的环境，有时候可以成为开店成败的关键因素。三四年前，杭州一些大型餐馆以平价和豪华的环境，一举取胜。从去年底开始，杭州许多有特色的中小型餐馆也开始在环境上大做文章。

店面环境如何，并不等于投入越多就越好，更多地在于设计。有时候，花不多的钱设计出一堵泥巴墙，来体现自己的土家菜定位，反倒很能吸引顾客。去年以来，杭州出现了一些高档精致装修的餐馆，生意做得不错，很大程度上是环境胜人一筹。

装修是一个很复杂的过程，餐馆的装修和一般的家庭装修不

一样，还会涉及到环保、消防等专业问题，装修的过程中请到专业人士，最好在装修开始前就能找到厨师长或有餐馆管理经验的人一起来负责，他们能提供很多建议。

第四步：招人

餐馆开得好不好，人才也是关键一环。餐馆里的员工分两块，一是厨师，一是服务员，分别负责厨房出品和前厅服务。

300平方米的特色餐馆，厨房的员工数量要看菜品的多少来定，一般十多个人就可以了，包括了掌勺、墩头（配菜）、打荷（做杂活）、洗菜各种工种。但也有的厨房用了30个人，比如中山中路上的一家中式酒店，因为它的定位比较高档，菜肴品种从中式的菜肴到各种西点都有，出品要求也很高，人员自然就需成倍增长了，但在这里，菜价却会比普通餐馆高出六七成。

找厨师的四种常见途径：一是老板直接点将。这种方式主要适用于面积很小的餐馆。老板到和自己定位差不多的餐馆去吃，如果觉得菜肴比较好，想办法直接在这个店里挖人。点将的优点是：老板可以了解每个厨师的技术，最大限度地发挥各自的价值。在杭州，餐馆的大厨师工资一般在3000元左右，一般厨师则在1000多元。

在杭州，还有一个方式是通过杭州市饮食旅店业同业公会，这里可以提供免费的厨师介绍服务。公会也会对新开店的厨房需要多少人做简单指导，咨询电话：87216673、87216674。

另一种方式是承包给别人做。找到一个厨师长后，厨师长负责招人。300平方米的饭店，看菜肴品类多少、档次定位如何，每个月给厨师长的承包费在1万元至4万元，这些钱用于开支厨房员工的工资。老板会和厨师长签订一个合同，保证菜肴的出品、毛利率，同时还要保证主管部门的卫生检查、消防检查都要过关。这种方式，对老板来说比较省心，只要管住

一个厨师长就可以了。缺点在于：如果老板没有管好厨师长，一旦有一天和厨师长的合作结束了，厨房的全班人马都得换，给整个餐馆运行影响比较大。而且请个人来承包厨房，厨师长只有从厨房员工身上克扣更多的工钱，才能使自己赚取更多的钱。

营了自己的直营店后，也开始托管外面的餐饮店。这些公司的老板大都是厨师长出身，对厨房管理有一套很好的经验。餐饮管理公司一般都有自己投资的连锁直营店，下面有一支比较稳定的厨师队伍。请他们来管理厨房，表面上看起来和个人厨房承包差不多，所负的职责也差不多。好处在于：个人承包厨房给下面员工的工资随意性较大，经常会有些变动，影响到厨师队伍的稳定。公司化管理后，这一块操作比较透明，管理公司经常会把一些新菜带进来。

第五步：定制设备

厨房设备包括厨房三大件和小件物品：电器（主要是电冰箱）、炉灶、打荷台。资深厨师推荐的购买地点：杭州陶瓷品市场、秋涛路上的专业店。

小件物品主要指小五金：不锈钢碗盆、砧板、锅铲等。购买地点在陶瓷品市场、专业店，如果想找更便宜的地方，可以到杭州的东关小商品市场、义乌小商品市场或永康市的小五金市场，同样的东西，只要还价到位，这些地方的货品价格能便宜三分之一还不止。

顾客用的碗筷：到陶瓷品市场和专业店去都可以。如果餐馆定位较高，且以特色见长，可以定做和特色相配的碗筷。如果是排档式的餐馆，为了尽量节约初期投入，有的人会买二手货。一些大酒店经常会更换碗筷，这些更换下来的碗筷拿到一些餐馆，货色仍然显得不错。有的店主会事先和这些酒店联系好，只要花很低的价格就可以买下。

没有做过餐饮行业的人，一般是在找到厨师长后，由厨师长负责指导设备采购。这一点非常重要，因为市面上的厨房设备很多，有一些厨房设备看起来有用，实际却没多少用处，有经验的厨师长最明白应该用什么设备。

另外还有注意一点，有些店面，在造的时候就把厨房设备配套好了，这样的设备并不是按照你要开的餐馆来设计配备的，租用下来，往往是白付好多钱。

转租过来的饭店，有时可以省却这一购置程序，但很多情况下，真正运行起来时，会发现一些设备没法用，所以也要请专业人士来看过才可以决定。否则只有把旧设备扔掉，白付一大笔转租费。

如果想在购置三大件上更省钱，一个途径是去杭州绍兴路上的旧货市场淘淘，这要看运气，有时候这里有成套的厨房设备，有的是库存品，也有一些是二手货。另一种途径是直接找到厨房设备厂家，目前有不少厨房设备厂家在卖新货的同时，还回收一些酒店的旧设备，通过他们买这些二手货，比买全新的设备要节约三分之二的钱。

第六步：原料采购

小店开出来后，采购这环是老板抓得最牢的，在很多餐馆，老板兼任采购员、收银员，也就管牢了钱的一出一进。即使自己不能亲任，也要找一个亲信做这两项工作才对。

饮料、调料：

方式一：自己去食品市场、超市购买。选择自由度比较大，因为现款结算，有时候可以挑选到一些比较便宜的价格。

方式二：直接让专业公司承包，这种做法最为普遍。所有的饮料和调料都由一家公司承包供应，负责随时送货。老板们

看中这种方式的一个最主要原因是可以挂账，一般行业内的做法是供货后一至两个月后结一次账。专业公司还有一定的销售返利，这要看销售量的不同。如果加上销售返利，采购成本不会比去市场和超市贵。返利的比例，少则是销售额的5%，高则可达12%，这要看你自己去和供货商谈了。有的餐馆不接受返利，而是向供应商要进场费，业内一些人士认为这种做法弊端比较多，供应商和餐馆之间的利益不能捆在一起，合作不会像返利销售那样紧密。

服务员很乐意接受专业公司的配送，因为她们可以得到开瓶费，工商部门规定收取开瓶费是商业贿赂。四五个营业员的餐馆，如果生意好，一个服务员每月的开瓶费可以收到七八百元。一些大饭店的服务员不能自己收取开瓶费，但在这样的小饭店里，老板都会把开瓶费直接让服务员自己去领取，目的在于激励服务员的工作热情。

菜肴原料：

冰冻的虾仁、鱼等水产品，如果要选择品质好的水产品，可以去大型超市，比如麦德龙、好又多等。鲜活水产品采购大都去近江农副产品市场和农都水产品市场。对于小店来说，每天的蔬菜消耗量不大，店主会直接到就近的农贸市场进货。时间做久了，摊主比较固定，可以让供货方送货上门。一些店主图的是和固定摊主做生意，送货上门，可以挂账。但是老板们最好经常亲自去市场，一来是为了补货，二来也是看看市场上的新原料，了解价格。

适用于排档式的餐馆的采购小窍门：在市场落市的时候去采购，可以用很便宜的价格统货拿下一些菜，拿回去进行整理一番，仍然是一堆好原料。

原料采购得好不好，价格是否便宜，对一个餐馆的运营非常关键。具备专业知识非常重要，有些老板一开始不懂原料好坏区别，带个厨师做助手很有必要。特别是海鲜的采购，经

验非常重要。比如，同样的基围虾，不同的人去买，每公斤价格可能相差一二十元。在行的人能看出来这些基围虾买回去还能养几天。很多餐馆的采购老手采购海鲜时，会购买一小部分接近生命尾声的海鲜，因为这样的海鲜价格比正常的价格低三分之二甚至更多。买回去后作为促销品，用很便宜的价格卖给顾客，结果往往是皆大欢喜，这也算是一个经营诀窍。

杭州的各种风味特色饭店其实很多，怎么样做得地道？大家都开始在原料上打开竞争，不仅看谁的做法正宗，更关键的是看原料是否正宗。做得好的店，大部分原料直接从当地进货，这在一些专做浙江各地风味的餐馆内尤其多见，不仅因为交通方便，而且，这样的采购成本比在杭州采购还便宜！每天原料用量不是很大的小饭店不妨参照下面一位老板的做法。

在映山红浙西风味餐馆，李老板这样算了一笔账：除了一些生姜、猪肉、普通调味品从杭州采购外，店里的原料从萝卜、莴笋、白菜、葱、大蒜、菠菜、青菜、毛芋等普通的蔬菜都是从当地农村购买的。这些菜都是土肥种出来的菜，本味浓，品质可以保证。直接向农家购买至少要比在杭州便宜近三分之一。比如青菜，这几天的采购价是每公斤1元至1.2元，杭州市场上起码2元以上。莴笋每公斤1.4至1.6元，杭州的菜场现在卖每公斤2.4元。店里做的野菜也都是向农家收购来的，而这些菜的收购价更便宜，蕨菜每公斤1元，地衣每公斤1元，如果在杭州采购，蕨菜至少得2元多，地衣3元1公斤。据李老板介绍，这些菜每两天从老家送一次，由早上7点40分的来杭客车捎过来，一般一次两大编织袋，一袋付10元的交通费，有一人专门负责采购。即使加上交通费用和采购员的工资费用，每个月原料采购成本能节约3000多元。店内卖的龙游特产阿四发糕，也是由家里父母亲做的，所以成本比较低，一个发糕平均能赚3.5元，平均一个月能卖出3500个，其中一半是外卖。

开店审批手续

以上所说的几大步骤仅仅是经营上的基本操作步骤，必须记住的是，在这些操作过程中，向职能部门的审批手续是同时进行的！而且，一些审批手续最好提前申请、咨询，这样才不会在开店的时候走冤枉路、花冤枉钱。

申请开餐馆需要前置审批，即在工商部门拿到营业执照前，必须先得到卫生许可证和环保部门的排污许可证。以个体工商户开一家餐馆为例，具体程序是这样的：先拿身份证原件及复印件到当地工商所登记名称，记住这只是登记一个名称，还没到申领工商营业执照的时候。因为在领取工商执照之前，必须先到辖区内的环保部门和卫生监督所申领排污许可证和卫生许可证。

排污许可证的申领：先到辖区环保局办证处申请，受理后，工作人员会上门去检查指导。领取排污许可证的两个必须条件是：楼上不能有居民住宅；污水要能纳入市政污水管道。上门检查的工作人员会根据营业面积的大小来决定装何种抽油烟机。自己买了家用的抽油烟机或者环保没有认可过的抽油烟机都不行。办证处的工作人员提醒：在决定租下一个店面或是装修之前，最好向环保部门咨询一下。比如，有的店主在开店装修时，排烟口或厨房的窗口正好对准了后面的住户，即使管理部门一时不知，后面的居民还是会去投诉，最后往往得再花钱调整。

卫生许可证的申领：找到辖区内的卫生监督所申请受理，接着要让餐馆从业人员进行健康检查、接受食品卫生知识培训。在检查和培训合格的前提下，主要看以下几方面：一是卫生设施是否完备，主要指消毒、清洗设施；二是加工场所和营业场所面积比例是否达到。不同地段的餐馆，比例要求会不一样，事先咨询还是必要的。

工商营业执照：拿到这两个证后，就可以凭这两个证及相应

的房屋租赁证明、身份证，去工商所申请领取工商营业执照了。

按照规定，在开业之前，还需要向消防部门进行消防审批，这需要在装修的时候就向所在辖区申请。

税务登记：自领取营业执照之日起30日内，要向当地税务局申请领取地税税务登记号。带上营业执照的副本及复印件，还有经营者的身份证。个体工商户开的餐馆，要交5%的营业税。另外需交城建税、教育附加税，税额是营业税的11%，还有一部分其他的税额，所占份额非常小。

菜肴利润分析

每个店都会给自己定一个菜肴毛利，毛利高低看定位，在制作菜单时，就应该对毛利有一个基本的控制方向了。

一个店里，每个菜的毛利都不一样，有的菜可能根本没有利润，只是为了招徕客人，而有的菜的利润却可能非常高。目前在杭州，几百平方米的餐馆综合毛利大多达到40%至50%。店开出后，得有一套好的财务管理，每天最好要有一个财务报表，以便跟踪了解每天的毛利变化，及时调整菜肴价格和别的措施。

下面是一位小老板给本栏目写的定价经验：大小饭店都有的“钱江肉丝”这道菜，你得便宜且实料；老少都明白的“糖排”，你千万不要比旁边的同行贵一分；那种看菜名不知道是什么东西的，不太常见的菜，你可以把毛利提高；有独门配方，只有你的厨师一人会烧的特色菜，你可以把价格再往上翻。总之，错落有致，印刷（或书写）漂亮的菜单是开张前的大事。至于顾客买单的时候，你给不给打折扣，就看你什么时候对什么顾客，临时决定就是了。小店开张时期，让利促销还是很有必要。

上面说的当然是一位经营者的经验之谈。也有的人认为，特色招牌菜往往就是主打菜，主打菜不能定位太高，价位要定得便宜，这要看你自己的想法了。

家常菜的毛利率是最高的，特别是蔬菜类，因为它的单位成本和零售价格都低，1元钱的原料成本，卖出10元，客人也不会有意见。比如说，现在流行土菜，一个“肉丝炒蕨菜”，原料成本只需要1元，在杭州的一些小饭店里，零售价普遍定在10—15元。一个毛毛菜炒芋艿，定价8—12元，原料成本只需2元左右。

主做家常菜有个缺点：营业额做不高，最后得到的净利不多。所以，很多餐馆老板在菜单里都会推出一些档次较高的，价位在二三十元以上的菜，比如特色煲类、海鲜类。

中等档次的餐馆海鲜毛利可以做到50%至80%。一般来说，常见的海鲜，价格高不上去，比如龙虾，别人卖98元/斤，你卖120元，顾客马上就不接受了。稀有的海鲜，价格打得很高，仍然会有不少顾客会接受。曾经有一个老板进了一整条小鲨鱼，开始时，整条放在大堂海鲜池，标了38元/斤的价格，结果没一个顾客来点。经营者想了个办法，把鲨鱼去头去尾，切成一块一块卖，标价抬高到98元，结果很快就卖完了。这里可以总结出一个消费心理：稀有的东西，卖得太便宜，反而让人怀疑东西的真假；一条大鱼，整条地放着，也会使一些人不敢下手，因为顾客这时候不能确认自己点了后，切下的部位是不是最好的，分块出卖，更合理。

经营者经验之谈

老板一人打三份工

一家180平方米的特色土菜馆，餐位120个。餐馆位置离武林广场两站路程。

初期投入：转让费8万元、装潢费（包括购置厨房设备、餐桌餐椅和碗筷等用具）15.3万元、房租10万元，总投入23.3万元。

生意状况：每天平均上座率在八成。去年每天营业额3580元，所以一年下来，不仅收回成本，而且有所盈余。今年生意有所下降，一至三月份，每天平均营业额约3200元，人均消费30元左右。小店每天运转保本费用为2200元。

老板自评：一个小店能经营成这样，靠的是精打细算。每天坚守在这个餐馆，采购员、收银员、餐厅经理都是自己扛着的。有很多琐碎的事情，比如厨房里的菜肴原料有没有被浪费，自己得盯着点。客人吃完后，什么菜剩下最多，都得自己亲历观察，以便及时作出调整。服务过程中，客人的要求各种各样，服务员如果经验不足，引起顾客的不愉快，下一次的生意就不一定有了，自己出面来办，让利打折立马决定，顾客觉得老板爽快，下次肯定还会想着再来。

八大要素一个都不能少

杭州宝善村餐饮管理公司总经理刘建巨认为，要使一个餐馆成功地运转起来，八大要素一个都不能少：地段、定位、价格、环境、服务、广告、营销、财务控制。其中的服务是指综合服务，包括了提供怎么样的菜肴服务，不仅要讲究菜肴本身的质量，还要借助菜肴本身来向顾客提供一种文化内涵等等。

从杭州的餐饮消费来看，两三个人出外就餐的情况越来越多，一些环境好、菜肴好的特色餐馆特别受这个消费群的青睐。开餐馆绝不是端出几个好吃的菜就可以了，要从各个细部都做得非常人性化，这样才会让顾客真正感到舒服，觉得进到这个店里是一种享受。比如老板在试菜时，就不能只吃一口来定这个菜的好坏，因为顾客在餐桌前坐很长时间，老板要注意到这道菜到冷的时候是不是会让客人觉得很不好吃？一

桌菜吃好后，如果送的水果不太好，就会坏了前面所有的好印象。又比如，装修时，桌子订好了，觉得很好看、椅子试着坐坐也很舒服，可是顾客坐下来吃饭时，却还是觉得坐得不舒服。为什么？因为桌椅之间的高度搭配不合理，顾客时间坐长了，就会觉得累。这些细节，哪怕在一个很小的餐馆也有很多。开店就要多站在顾客的角度想想。

可以借鉴广东餐馆常用经营方法

代表方法一：合法传销式经营(口碑营销)。有一家广东餐馆的老板突发奇想，匠心独运，采用了传销式的经营策略，而且效果很好。他的具体做法是：当a顾客第一次到该餐馆用餐时，他收取全部餐馆费，而当a第二次带别人来时，他便只收九折餐馆费，另外的一折交给a顾客，当a顾客第三次带别人来时，他又只收八折餐饮费，其余的全部归还给a.这样□a顾客来的次数越多，所带的人越多□a所得的回扣便越多。当然，这种回扣也是有一定限度的，一般到五折为止，而不可能把全部餐饮费都交给a.同样道理，对于b顾客□c顾客——他也都采取这种方式。如此一来，这家餐馆的生意就越来越兴旺发达，把其他餐馆的顾客也都陆续地吸引过来了。由此可以看出，经营餐馆的具体方法的确是多种多样的。只要肯动脑筋，就会想出许许多多生财之道。

代表方法

二、双管齐下(软，硬件)就餐馆而言，都是有两个部分组成的，即：看得见的部分和看不见的部分 所谓看得见的部分，就是指餐馆的硬件，所谓看不见的部分，就是指餐馆的软件。大凡赚钱的餐馆，其软件部分和硬件部分都有一些相同的特点。具体说来，有如下几个方面□ a)软件——看不见的部分的特点主要是：

1、给人一个好的印象 必须使客人在用餐时和用餐后，都能

对餐馆产生深刻的好印象。

2、给人一个好感觉 感觉是难以说清的东西，却非常重要。因此，必须在餐馆的陈设，布局，色调等方面多下功夫，让人感觉好。

3、让人有种好心情。餐馆人员的服务态度应当温和、细致、不要惹客人厌烦。

4、让人在进餐馆后，会由衷地感到一种特有的温柔和快乐。餐馆与别处不同，客人在吃饭时应该快乐才对

硬件——看得见的部分的主要特点是：

1、店的选址要合理，尽量占地利之便，有人光顾。

2、便宜的价格；

3、清洁的店面，尽量用柳橙和象牙色，给人一种清洁的印象；

4、食品要丰富；

5、上菜的速度要适度，不可过快，也不能太慢；

6、好吃的味道；

7、只用女店员，雇佣女店员的餐馆，会使客人有一种好感觉；

代表方法四：生猛海鲜不生猛 生猛海鲜几呼成了粤菜的代名词，然而南方人的服务却一点也不生猛，采取温柔的正规服务（不断加强员工素质与培训，并建立服务级制）

并预祝你开店成功

餐馆工作总结篇七

或许你有过这样的心愿：开间餐馆，每天为顾客提供美味可口的食物，看着顾客满意地走出你的餐馆，无比满足。你知道如何开一间餐馆吗？希望以下资料能帮助到你，同时也希望和大家一起交流！

介绍行业内的一些经营诀窍。

第一步：选店面

两种地方是最好的选择

小餐饮店。

比较好。

可以利用店多隆市的效应

和别的店做出差异来。

察。)

青芝坞麻辣一条街：最先是在浙大玉泉校区附近的玉古路出名的，拆迁后，麻辣馆迁到附近的青芝坞，已经有十七八家麻辣馆。

保仁叔路上的特色小饭店群：小饭店原来只有一两家，生意比较冷清。自从2001年片儿川面馆进入后，刘家香辣馆、张大厨、大娘水饺、九百碗、渔家乐等特色店也先后进入，由于各自特色鲜明，这里反而成了热闹的餐饮一条街。

古墩路上文新路和文苑路之间的特色小饭店群：至少有十三家特色小饭店，既有面积五六百平方米大小的店，也有不

到100平方米的店。菜馆包括了桐庐家乡菜、满地乐鸡味窝、一席地鸡味窝、湘缘饭店、花溪王记、老陕面馆、乡村楼、荣记面馆、绿谷人家、川中川、维妙轩等等。

华路一带：臻宇便当、桐山农家菜、临记老厨、绍兴农家菜等七八家特色小餐馆，以做土菜见长，生意都还不错。

华侨饭店背后：因为有菲乐酒家、大富豪酒家等做得很不错的小饭店，这里是杭州厨师们安排自己胃口的常去地方。

中山北路上体育场路和凤起路之间的小餐馆群：有一品砂锅、鸿顺水饺、九百碗骨头煲、温州面馆、兰州拉面等。

转租店面要慎重

借转租的时候赚取一部分转租费，这几乎是餐饮业内公开的秘密。所以，初入行的人在转租别人店面时一定要小心。

想做旺，难度已是非常大。

么也做不好。

第二步：产品定位

选好门面后，就要开始进行产品定位了。以开一家300平方米的特色饭店

为例。

一种比较保险的做法是跟牢一个城市的美食流行大趋势。比如三年前金华砂锅十分流行，一家300多平方米的砂锅店，一天可以做1万元的生意。毛利可达到50%，净利也有30%—35%。从去年开始，杭城餐饮川菜馆的生意一片红火。一些老板看到这个消费市场，专做衢州、江山、龙游等省内地方特色的辣菜，比如文晖路口上有一家“衢州家乡菜”，做

的就是衢州的“三头一掌”，既迎合众多辣味爱好者，又有自己的地方特色。

目前杭城特色小餐饮店比较流行的做法是，把浙江省内的地方菜直接引进来开店。比如金华砂锅店、石浦海鲜店、桐庐菜馆、东阳菜馆、温岭酒家,,,这些特色小饭店所以比较受欢迎。有的干脆以“土家菜”命名。一是因为目前杭州的外来人口很多，从省内各地来杭州的人尤其多，地方特色小饭店开出来后，首先可以吸引大批老乡。比如位于体育场路51号的映山红浙西风味餐馆，主做龙游等地的浙西风味菜，老板介绍，来自衢州、金华等地的家乡客人占了三分之二。古墩路上的绿谷人家也是许多在杭丽水人聚餐的地方。

菜也是由当地运过来的。

有了定位，就可以确定店名和订制菜单了。直接用特色主打菜或地名来定店名，简单明了且效果明显。比如“烧鸡公”、“沸腾鱼”、“桐庐家乡菜”，或者直接以地名来定店名，这两个效果都不错。

第三步：装修

在确定了店面和定位后，就可以进行装修了。顾客的消费需求在上升，店面环境在餐馆中的地位已经越来越高，一个好的环境，有时候可以成为开店成败的关键因素。三四年前，杭州一些大型餐馆以平价和豪华的环境，一举取胜。从去年底开始，杭州许多有特色的中小型餐馆也开始在环境上大做文章。

环境胜人一筹。

装修是一个很复杂的过程，餐馆的装修和一般的家庭装修不一样，还会涉及到环保、消防等专业问题，装修的过程中请到专业人士，最好在装修开始前就能找到厨师长或有餐馆管

理经验的人一起来负责，他们能提供很多建议。

第四步：招人

餐馆开得好不好，人才也是关键一环。小餐馆里的员工分两块，一是厨师，一是服务员，分别负责厨房出品和前厅服务。

300平方米的特色餐馆，厨房的员工数量要看菜品的多少来定，一般十多个人就可以了，包括了掌勺、墩头（配菜）、打荷（做杂活）、洗菜各种工种。但也有的厨房用了30个人，比如中山中路上的一家中式酒店，因为它的定位比较高档，菜肴品种从中式的菜肴到各种西点都有，出品要求也很高，人员自然就需成倍增长了，但在这里，菜价却会比普通餐馆高出六七成。

师则在1000多元。

另一种方式是承包给别人做。找到一个厨师长后，厨师长负责招人。300平方米的饭店，看菜肴品类多少、档次定位如何，每个月给厨师长的承包费在1万元至4万元，这些钱用于开支厨房员工的工资。老板会和厨师长签订一个合同，保证菜肴的出品、毛利率，同时还要保证主管部门的卫生检查、消防检查都要过关。这种方式，对老板来说比较省心，只要管住一个厨师长就可以了。缺点在于：如果老板没有管好厨师长，一旦有一天和厨师长的合作结束了，厨房的全班人马都得换，给整个餐馆运行影响比较大。而且请个人来承包厨房，厨师长只有从厨房员工身上克扣更多的工钱，才能使自己赚取更多的钱。

第三种方式是请餐饮管理公司来做。随着杭州的餐饮市场日渐成熟，出现了一批专业的餐饮管理公司，这些公司的老板大都是厨师长出身，对厨房管理有一套很好的经验。餐饮管理公司一般都有自己投资的连锁直营店，下面有一支比较稳定的厨师队伍。请他们来管理厨房，表面上看起来和个人厨

房承包差不多，所负的职责也差不多。好处在于：个人承包厨房给下面员工的工资随意性较大，经常会有些变动，影响到厨师队伍的稳定。公司化管理后，这一块操作比较透明，管理公司经常会把一些新菜带进来。

第五步：定制设备

厨房设备包括厨房三大件和小件物品：电器（主要是电冰箱）、炉灶、打荷台。资深厨师推荐的购买地点：杭州陶瓷品市场、秋涛路上的专业店。

便宜三分之一还不止。

很低的价格就可以买下。

没有做过餐饮行业的人，一般是在找到厨师长后，由厨师长负责指导设备采购。这一点非常重要，因为市面上的厨房设备很多，有一些厨房设备看起来有用，实际却没多少用处，有经验的厨师长最明白应该用什么设备。

另外还有注意一点，有些店面，在造的时候就把厨房设备配套好了，这样的设备并不是按照你要开的餐馆来设计配备的，租用下来，往往是白付好多钱。

设备扔掉，白付一大笔转租费。

三分之二的钱。

第六步：原料采购

项工作才对。

饮料、调料：

方式一：自己去食品市场、超市购买。选择自由度比较大，

因为现款结算，有时候可以挑选到一些比较便宜的价格。

售那样紧密。

服务员很乐意接受专业公司的配送，因为她们可以得到开瓶费，工商部门规定收取开瓶费是商业贿赂。四五个营业员的小餐馆，如果生意好，一个服务员每月的开瓶费可以收到七八百元。一些大饭店的服务员不能自己收取开瓶费，但在这样的小饭店里，老板都会把开瓶费直接让服务员自己去领取，目的在于激励服务员的工作热情。

菜肴原料：

冰冻的虾仁、鱼等水产品，如果要选择品质好的水产品，可以去大型超市，比如麦德龙、好又多等。鲜活水产品采购大都去近江农副产品市场和农都水产品市场。对于小店来说，每天的蔬菜消耗量不大，店主会直接到就近的农贸市场进货。时间做久了，摊主比较固定，可以让供货方送货上门。一些店主图的是和固定摊主做生意，送货上门，可以挂账。但是老板们最好经常亲自去市场，一来是为了补货，二来也是看看市场上的新原料，了解价格。

适用于排档式的小餐馆的采购小窍门：在市场落市的时候去采购，可以用很便宜的价格统货拿下一些菜，拿回去进行整理一番，仍然是一堆好原料。

原料采购得好不好，价格是否便宜，对一个餐馆的运营非常关键。具备专业知识非常重要，有些老板一开始不懂原料好坏区别，带个厨师做助手很有必要。特别是海鲜的采购，经验非常重要。比如，同样的基围虾，不同的人去买，每公斤价格可能相差一二十元。在行的人能看出来这些基围虾买回去还能养几天。很多餐馆的采购老手采购海鲜时，会购买一

小部分接近生命尾声的海鲜，因为这样的海鲜价格比正常的价格低三分之二甚至更多。买回去后作为促销品，用很便宜的价格卖给顾客，结果往往是皆大欢喜，这也算是一个经营诀窍。

杭州的各种风味特色饭店其实很多，怎么样做得地道？大家都开始在原料上打开竞争，不仅看谁的做法正宗，更关键的是看原料是否正宗。做得好的店，大部分原料直接从当地进货，这在一些专做浙江各地风味的餐馆内尤其多见，不仅因为交通方便，而且，这样的采购成本比在杭州采购还便宜！每天原料用量不是很大的小饭店不妨参照下面一位老板的做法。

能卖出3500个，其中一半是外卖。

菜肴利润分析

每个店都会给自己定一个菜肴毛利，毛利高低看定位，在制作菜单时，就应

该对毛利有一个基本的控制方向了。

毛利大多达到40%至50%。店开出后，得有一套好的财务管理，每天最好要有一个财务报表，以便跟踪了解每天的毛利变化，及时调整菜肴价格和别的措施。

利促销还是很有必要。

上面说的当然是一位经营者的经验之谈。也有的人认为，特色招牌菜往往就是主打菜，主打菜不能定位太高，价位要定得便宜，这要看你自己的想法了。

左右。

煲类、海鲜类。

块出卖，更合理

开店审批手续

枉钱。

申请开餐馆需要前置审批，即在工商部门拿到营业执照前，必须先得到卫生许可证和环保部门的排污许可证。

以个体工商户开一家小餐馆为例，具体程序是这样的：先拿身份证原件及复印件到当地工商所登记名称，记住这只是登记一个名称，还没到申领工商营业执照的时候。因为在领取工商执照之前，必须先到辖区内的环保部门和卫生监督所申领排污许可证和卫生许可证。

排污许可证的申领：先到辖区环保局办证处申请，受理后，工作人员会上门去检查指导。领取排污许可证的两个必须条件是：楼上不能有居民住宅；污水要能纳入市政污水管道。上门检查的工作人员会根据营业面积的大小来决定装何种抽油烟机。自己买了家用的抽油烟机或者环保没有认可过的抽油烟机都不行。办证处的工作人员提醒：在决定租下一个店面或是装修之前，最好向环保部门咨询一下。比如，有的店主在开店装修时，排烟口或厨房的窗口正好对准了后面的住户，即使管理部门一时不知，后面的居民还是会去投诉，最后往往得再花钱调整。

洗设施；二是加工场所和营业场所面积比例是否达到。不同地段的餐馆，比例要求会不一样，事先咨询还是必要的。

工商营业执照：拿到这两个证后，就可以凭这两个证及相应的房屋租赁证明、身份证，去工商所申请领取工商营业执照了。

按照规定，在开业之前，还需要向消防部门进行消防审批，这需要在装修的时候就向所在辖区申请。

税务登记：自领取营业执照之日起30日内，要向当地税务局申请领取地税税务登记号。带上营业执照的副本及复印件，还有经营者的身份证。个体工商户开的小餐馆，要交5%的营业税。另外需交城建税、教育附加税，税额是营业税的11%，还有一部分其他的税额，所占份额非常小。

餐馆工作总结篇八

甲方： 乙方：

甲乙双方根据司法部《基层法律工作者管理办法》，经平等协商，自愿订立如下协议：

五、依照约定，甲方每年应向乙方支付聘金 元，付款方式为：
；

七、本合同自双方签字盖章之日起生效，有效期限为_____年；

八、补充事项：

九、本合同书一式二份，双方各执，具有同等的法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

法人代表： 法人代表：

餐馆工作总结篇九

甲方：

注册地址：

经营地址：

乙方：

性别：

居民身份证号码：

或者其他有效证件名称：

证件号码：

在甲方工作起始时间：____年____月____日

家庭住址：

编码：

在临居住地址：

编码：

户口所在地____省(市)____区(县)____街道(乡镇)

签订日期：____年____月____日

根据《中华人民共和国劳动合同法》及有关法律法规规定，甲乙双方本着平等自愿、协商一致、合法公平、诚实信用的原则，签订劳动合同，并承诺共同遵守：

第一条 合同期限

甲、乙双方选择以下形式确定本合同期限：

一、固定期限，自____年____月____日起至____年____月____日止，共____个月。

第二条 工作内容和规章制度

一、根据甲方工作需要，乙方同意从事____岗位工作，____根据甲方的工作需要，经甲乙双方协商同意，可以变更工作岗位。

二、乙方应按甲方的要求，入职后交____元的押金(离职时见押金单退还)

第三条 工作时间和休息休假

一、实行不定时工作制的，工作时间和休息休假以本店规章制度执行。

第四条 劳动报酬

一、乙方试用期的基本(固定)工资标准为____元/月。

二、乙方试用期满后，甲方应根据本单位的工资制度，确定乙方实行以下第____种工资形式：

1. 固定工工资。乙方的工资由基本(固定)工资和绩效工资组成。基本(固定)工资为____元/月，绩效工资根据乙方的业绩考核情况核定。如甲方的工资制度发生变化或乙方的工作岗位变动，按新的工资标准确定。

三、甲方应以货币形式按月支付乙方工资。

四、合同期内，甲方视乙方的工作表现情况，给予乙方提高工资待遇的机会。

第五条 社会保险

甲方应按国家和地方有关社会保险的法律、法规和政策规定为乙方缴纳基本养老、基本医疗、失业、工伤、生育保险费用;社会保险费个人缴纳部分,甲方可从乙方工资中代扣代缴。具体缴纳比例和方式为:

四、工伤保险由甲方按单位缴费基数____%的比例缴纳,乙方不缴纳;

五、生育保险由甲方按单位缴费基数____%的比例缴纳,乙方不缴纳。

第六条 劳动合同的变更、解除、终止、续订

一、有下列情形之一的,甲、乙双方可以变更本合同:

1. 在不损害国家、集体和他人利益的情况下,双方协商一致的;
2. 劳动合同订立时所依据的客观情况发生了重大变化,经与乙方协商一致的;
3. 由于不可抗力的因素致使劳动合同无法完全履行的;
4. 劳动合同订立时所依据的法律、法规已修改的;
5. 法律、法规规定的其他情形。

二、乙方有下列情形之一的,甲方可以解除本合同

1. 在试用期间,被证明不符合录用条件的;
2. 严重违反劳动纪律及甲方规章制度的;
3. 严重失职,营私舞弊,给甲方利益造成重大损害的;

5. 被依法追究刑事责任的。

三、有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但是应当提前三十日以书面形式通知乙方：

2. 乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

四、有下列情形之一的，乙方可以解除此合同：

1. 甲方不能按时按量提供乙方合理报酬的；

第七条 其他约定条款

一、乙方未按照本合同第一条规定的到岗日到岗的，本合同自到岗日满后自动失效，但甲方认可的除外。由此给甲方造成的损失，应由乙方全额承担。

二、本合同履行过程中，若甲方变更名称、法定代表人或者主要负责人、投资人等事项，不影响本合同履行；若甲方发生合并或分立等情况，本合同继续有效，由承继单位继续履行。

三、双方签订本合同后，乙方不得在合同期内再受聘其他任何单位从事与甲方相同或类似或有竞争冲突的业务。

四、乙方对在合同期间得到的有关甲方及其关联公司的情报、信息等商业秘密进行保密，不得将其泄露给任何第三者（亦包括无工作上需要的甲方雇员）乙方违反保密义务则被视为严重违反本合同，并认为有足够的理由被辞退。此种保密义务在本合同终止或期满后的任何时间对乙方仍有约束力。

五、双方签订本合同后，因个人原因操作不当造成本店的损失及不按本店的规章制度执行造成人员伤亡由肇事者负全责。

第八条 本合同一式____份，自双方签字盖章之日起生效；双

方至少各执一份。

甲方：

法定代表人、负责人：

或委托代理人(签名)

_____年____月____日

乙方：

_____年____月____日