

2023年餐饮招商工作计划 餐饮部下半年 工作计划(精选9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

餐饮招商工作计划篇一

上半年已经过去了，迎来了下半年，为了更好的完成工作，为此为下半年作一工作总结，本文是关于餐饮部下半年工作计划，仅供大家阅读参考。

下半年工作计划

- 1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。
- 2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。
- 3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。
- 4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。
- 5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。
- 6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的

菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益最大化。

- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。
- 2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。
- 3、积极配合销售人员的工作。

1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七八九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。

2、为了更好的完成经营工作，加强对员工的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

(一)经营

(二)管理

(三)人员

(四)培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验员工的技能与应变能力，已达到培训的目的。

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客

人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案 6. 继续加强部门节能降耗的意识。

1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。

2、工作中多注意员工的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。

3、招聘挑选员工。

4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

以上为餐饮部20xx年下半年经营管理计划，有不当之处请领导予以指正。

餐饮招商工作计划篇二

第一1、搞好食堂的整体卫生，为广大就餐者创造良好的就餐环境。

- 2、搞好师生关系，了解他们的口味，为其送上可口的饭菜。
- 3、发现问题要做到及时地解决，不犹豫、不搪塞。
- 4、按卫生标准做好餐厅的清洁工作，经常保持个人良好的卫生。
- 5、得分管的使用设备做到经常检查，餐桌摆放整齐，桌布干净、无破损，餐具无污迹。
- 6、根据任务要求做好餐前准备工作。
- 7、对就餐者做到主动热情、文明礼貌、优质服务。
- 8、凡食堂工作人员务必提高服务意识，对待师生员工做到象对待宾客一样热情，不得带情绪工作，不准讲脏话，说别人坏话，如发现就范者立即停岗。

第二、厉行节约：节约是中华民族的传统美德，厉行节约是全体工作人员必须具备的一种工作观念。节约方面是食堂工作重点之一，如：从用油、用水、电、汽、洗洁净、消毒液、清洁球等都定时定量领用，专人保管。并合理利用下脚料与能够再次食用的剩菜剩饭充分加热后降价出售，坚决杜绝了不必要的浪费，从中提高了成本的效益。

- 1、精打细算，杜绝浪费，降低伙食成本，提高原材料的利用率。
- 2、要节约水电，爱护使用工具，用完后妥善保管。
- 3、严禁原材料外流，售饭时不讲私情、不送人情。

第三、规范化管理：规范化的管理对于食堂来讲是很好地控制食物中毒事故的发生、成本不会造成不必要的浪费、工作方向明确、人员工作情绪稳定等重要意义。

1、食堂主管要充分做到对各岗位工作分工明确，讲主次，抓重点。

2、餐厅工作人员九大禁令

(1) 凡餐厅工作人员严禁将食品带出餐厅或送给他人。

(2) 凡餐厅工作人员严禁随意处理食品，有留用价值的必须妥善保管，以备他用。如少量剩菜没有留用价值须报主管同意后方可处理。

(3) 每天上班必须提前5分钟到岗位，严禁中途脱岗或早退。

(4) 在岗期间必须着装整洁，严禁对着食品大声喧哗。

(5) 凡购进食品原料必须分类存放，严禁交叉污染。

(6) 食品制作过程必须认真执行“食品加工制作管理规定”。

(7) 对有疑问的食品原料、过期食品坚决杜绝加工，报主管同意后方可处理。

(8) 使用设备要定期清洁、保养、严禁借用、挪用、更不得占为己有。

(9) 工作人员下班后未经允许严禁再次进入操作间。

3、食堂员工工作须知：为加强食堂管理工作，强化安全措施，规范安全管理，有效地预防食品卫生安全事故的发生，使员工能够熟知食堂整体管理的要领，有助于正确、正常、积极有序的开展工作，根据有关规定结合我校实际，特制定“员工须知手册”望大家认真执行。

(1) 凡食堂工作人员必须无条件服从领导的合理工作安排，坚决杜绝“自由主义思想”的产生，认真完成每天的本职工作，

需要时必须协助他人工作，工作计划《后勤食堂工作计划》。

(2)、凡食堂工作人员必须持有健康证方可上岗，如发现本人携带有任何传染性疾病者，无条件离岗。

(3)、凡食堂工作人员必须穿戴整洁的工作服、佩带胸卡上岗。

(4)、凡食堂工作人员必须将头发制于工作帽内，不得留在外面，做到勤洗澡、勤理发、勤剪指甲、勤晒被褥。

(5)、凡食堂工作人员务必提高服务意思，对待师生员工做到象对待宾客一样热情，不得带情绪工作，不准讲脏话，说别人坏话，如发现就范者立即停岗。

(6)、凡食堂工作人员不得在未开饭时间吃拿任何食品，制作过程中不得对着食品大声喧哗、打喷嚏等不文明举动。

(7)、凡食堂工作人员不得将任何食品、食品原料、调料送人情;售饭人员严禁打人情饭;使用工具未经允许不得外借、挪用;公共财产不得占为己有。如有就范者严惩。

(8)、凡食堂工作人员严禁随意中途离岗、窜岗、无大事请假、无故旷工、电话请假。

(9)、凡属个人卫生责任区的卫生务必保持清洁，做到珍惜别人的劳动成果。

(10)、当日值班人员必须认真做好各项收尾工作的检查，发现问题要及时解决并上报主管，做好记录。关闭所有的门、窗、水、电、气，最后一个离开餐厅。

(12)、服务人员必须听从技术人员的工作要求，根据程序进行操作，不按规章程序操作者，一但出现事故责任自负。

(13)、勤杂人员(配菜工)必须根据食谱的安排，认真将每种

原料进行处理，对不明的原料要问清楚，对___变质的原料杜绝切配。

(14)、凡是因工作失误造成物品、食品等一切使用工具损坏及浪费的，必须造价赔赏。

(15)、凡食堂工作人员必须认真履行学校的各项规章制度，校园内不得大声喧哗，不得打架斗殴，不得传播非正常的小道消息扰乱他人正常工作，如有就范者，立即停岗。

(16)、凡食堂工作人员在会场上必须关闭手机，不得随意离开坐位走动，不得与他人小声说话、玩钥匙，如发现给予严肃处理。

(17)、凡食堂工作人员在岗工作期间严禁开过分的玩笑，严禁追逐打闹，挑起是非者重罚，造成事故者，责任自负，因玩闹受伤休假者每天扣除考核工职30元。

(18)、采购人员必须根据食谱计划单进行采购，坚决杜绝贪图便宜购买劣质原料，做到对市场各种原料物品的调查，进行合理采购，并上供货商索取三证做为采购依据，在原料运送过程中注意交叉污染，确保原料的质量。

(19)、库房保管员要对所购回的所有原料进行登记造册，做到先进先出，掌握入库时间，严格规范库房制度，杜绝其他人员随意进出库房，非领料时间不得发放，没经主管同意不准处理任何原料。若有登记不明，出库不详，帐目不清等事件发生，立即停止工作。非库房工作时间，必须配合协助服务员工作。

(20)、餐厅主管负责本部门的管理工作：

1、负责制定每大周的营养食谱，整体食堂工作计划，督促规章制度的实施。

2、负责召开伙食管理会议，督察食品的质量及卫生情况。

3、负责检查验收食品原料和食堂固定资产的管理工作。

4、负责食堂每月的成本核算及统计报表工作。

5、负责工作人员的考核。在管理过程中必须依照学校的各项制度灵活管理，不得人情化、帮派化，不得以权欺人，假公济私报复别人。必须了解每个员工的个性、业务能力，根据情况合理安排工作岗位，掌握每个班组工作情况，督促食品加工过程，有效地调节每个人员的工作情绪。带头参加学校的各项大型活动。组织召开意见、建议征求会，定期进行业务培训等各项工作。

餐饮招商工作计划篇三

1、配合市商务局做好“十佳餐饮企业”评选工作。根据市商务局关于在五个行业开展“十佳”商贸企业评选活动方案要求，凡符合条件的餐饮企业要积极参与评选活动，借“十佳”商贸企业评选活动的东风，全面推动我市餐饮企业的各项工作。

2、配合市食品药品监督管理局、市商务局做好放心油示范店工作(推荐华鼎粮油公司)。

3、配合市统计局、市商务局做好餐饮行业普查工作。

五、真心为会员服务。

商会会长和常务副会长要联系一家需要帮助企业，并经常到餐饮企业调查研究，了解会员单位需求、反映会员单位要求、解决会员单位困难。

商会办公室将经常搜集、整理会员单位的意见和建议，及时

向政府有关部门反映企业状况、意见和要求，维护会员单位的合法权益，及时向会员传达和反馈有关政策和信息。

六、开展“团购”工作。

商会要改变餐饮企业“单打独斗”的状况，紧密“抱团”，实行“团购”，降低成本。今年，要有50%的会员单位企业实行“团购”。配合衡阳餐饮协会做好美食品鉴活动。

七、组织培训交流。

上半年和下半年将分两期对餐饮企业的管理人员和专业技术人员实行上岗培训。聘请省内外专业名师、专家开展各类餐饮服务技能培训。利用我会名厨专业委员会这个平台，对厨师组织烹饪大赛和开展烹饪技术交流活动。同时做好湘菜名师、大师的培训、评选和推荐工作。

八、开展民间菜大赛活动。

九、组织参观学习外地经验。

积极组织会员单位参加全国、全省的有关会议和大赛活动。每个季度组织会员单位到省内或省外进行考察交流，在外出前做好考察计划，明确考察目标。除外出学习，还要借我市举办各种活动的契机，以商会名义邀请外地协(商)会组团来我市交流指导。

十、加大宣传工作力度。

以《xx餐饮》报和《xx餐饮网》为阵地，借助xx主流媒体和《郴商》之力，大力宣传我市餐饮行业形象，传播工作信息，推介先进典型，交流管理经验。拟在xx日报《xx电视台》分别开辟《生态美食之乡》和《食在xx》栏目。

十一、进一步搞好商会内部分工。

商会换届后将采取会长轮值制度，每年由一名常务副会长作轮值会长，有利于充分发挥大家的才干，增强商会的领导力量。同时，发挥“四部一室”（办公室、会员服务部、学习培训部、对外联络部、业务拓展部）领导的作用，全面做好商会工作。

餐饮招商工作计划篇四

下半年工程部要以强化基础管理为工作主线，全面加强现场管理、设备管理、能源管理、安全管理和物资管理，不断摸索和总结工作经验，使各项工作朝着更有序发展。

（一）、加强现场管理，继续搞好装潢装饰的日常维护保养，继续保持养老院原有风貌。

1、搞好石材日常保养，坚持每月对西大堂地面进行抛光；并拟在9月份对全院地面石材进行翻新，重新铺蜡，使石材地面永保光亮洁净；在此基础上研究解决主楼梯踏步石材的保养工作。

2、搞好地毯日常保养，坚持每日地毯吸尘，每月一次大面积清洗，并做好对局部污渍的及时处理。

3、做好装潢装饰的保养，对壁纸开裂、墙皮开裂和楼道顶部开裂等问题要及时进行修缮。

4、搞好客房设施维保，要变被动为主动特别在较大接待活动前和后，配合客房部对客房内的设施进行全方位的检查和维保。

（二）、加强设备管理，杜绝较大的设备或人身事故。

1、建立健全设备档案，设备台帐和卡片要齐全配套。下半年重点要抓紧完成消防、空调、中控等大型设备档案的建立和新增设备档案的建立，使设备档案成为加强日常设备管理的系统资料。

2、建立健全设备安全操作规程。下半年以洗衣设备和新增置设备为重点，不断完善各类设备安全操作规程，尽早形成一整套规范性操作的指导性文件。

3、建立健全大中型设备维保制度，明确设备管理部门和操作者之间的职责，不断提高设备完好率。

4、加强对设备的动态管理，特别是对消防和空调等大型设备认真做好日常运行记录，及时发现和解决安全隐患。

5、除上述工作外，下半年还要抓好以下具体工作：

(1) 抓紧时间配合和督促有线电视台完成电视信号改造，由目前模拟改造为数字传输形式，提高电视的节目容量和清晰度。

(2) 继续搞好喷泉水泵检修和空调机组水塔的防尘改造工作。

(3) 完成电话程控机的移址改造工作。

(三)、加强能源管理，努力降低费用成本。

1、继续推广使用节能光源，拟在04年使用350盏节能灯基础上，今年下半年完成餐厅、公厨、和八个客厅节能光源的推广，预计购买200支6w节能灯。

2、采取措施，抓好空调设备电耗。一是采取24小时连续供冷和分段供冷相结合降低电耗。二是适当提高供冷的出口温度，由设计下限7度提高到12度，理论上每提高1度可将电耗10%左

右。

3、及时解决自来水跑冒滴漏问题，特别是对部分抽水马桶要彻底解决长流水问题。

（四）、加强安全管理，杜绝火灾火险事故发生。

1、尽快修复备用光源，提高紧急状态下人员疏散的安全性。下半年要完成2部电梯轿厢内备用电源的修复。同时要完成各个公共区域备用电源的`修复。

2、以11月份消防年检为重点，开展消防器材和设施大检查，保证消防硬件设施齐全完好。

3、抓好中控设备的日常保养，保证监控安防设备良好运转提高安全监控能力。

4、及时消除人的不安全因素，继续贯彻本院禁烟规定；严格控制老人自带家用电器的范围；加强对重点部位夜间巡视力度；配合相关部门搞好老人突发病情的处理，确实为老人提供安全的居住环境。

餐饮招商工作计划篇五

对于客户来说用餐不只是一个吃饭的地方更是一个交流，谈心和聊天等的地方。为了满足客户的要求，决定在年初进行餐厅装修计划，把餐厅分为多个区，一个公共休闲去，一个是安静合适的地区，另一个就是高级隐私去，保证不被外人打扰影响，分成多个档次，满足不同的客户需要来吸引更多的客户。

同样对于整个餐厅的风格布局也做了调整，改变了以前那种单调的白色，添加了更多的其他元素，因为我们的餐厅面向的客户是高档的人群，就必须符合他们的品味，整个餐厅

的布局必须要有艺术感有足够的特殊有自己的独到之处，成为一个独一无二的地方，这样才能够更吸引客户来此用餐，休闲。对于这些详细的具体情节会请专门的室内设计师来代劳，专业的人做准也的事，我负责的就是把这个计划实施到底，不管有多大的阻碍都会做到。

二、菜品推陈出新

如果一个餐厅没有经常更新菜品，菜还是原来的才，味道还是原来的味道，虽然能够留住一部分客户，却不能很好的吸引更多的客户。为了展示出我们餐厅的蓬勃生机，我们会按月推出一个新菜品，并对这些菜品做调整，当人对于这些菜品的制作和调整都是按照客户的要求口味来执着的，比如我们在客户用餐之后有一个希望改变什么样的菜品出现，让客户选择，同是会在一个月内推出最少三到四个菜品来让客户免费品尝通过消费大众的选择来决定一个月的菜品最终生产。

同时对于一些不受欢迎的菜品我们餐厅都会做相应的调查，通过一个调查单来了解客户对那些菜品不够满意需要下架，对此我们会通过优惠活动比如客户填单可以给九点五折优惠，的方式让客户选择填单，这样了解客户的需要也明确我们那些菜品需要淘汰。

三、对于餐厅的人员管理

餐厅变好了，提供的餐饮也更加出色需要的就是执行的人能够做好基本的工作，尤其是服务人员好的他们代表的是餐厅的形象，为了让所有的餐厅人员都做好工作，我们会对新入职的人员做简单的礼仪和服务培训，避免因为在招待客户的时候出现服务人员与客户发生矛盾。

对于餐厅内部人员我们不能寒了他们的心，所以对于受到了委屈经过调查清楚之后会给予补偿，但是对于已经犯了错的员工我们却会严厉惩罚，也就是所说的有过必罚，有功必将，

不会让有能力的人埋没，不会让努力的人没有回报，对于餐厅只要进行尽力得到了大家认可的人都会做更好的培养，成为餐厅的精英。

当然对于自身的约束也不会减少，如果在管理员工时严厉但是对自己犯错却不加惩罚不能服众，需要我们自己做好工作。

餐饮招商工作计划篇六

身为酒店餐饮部经理，也为今年下半年的工作安排设定了相应的工作计划。

（配合酒店销售部总经办）

1. 本店的客户群定位。

2. 年度竞争对手分析。

3. 广告宣传力度。

1. 培养客户群，减少酒店营业成本。

2. 有效控制员工流失，培养具有忠诚度的员工队伍。

1. 优质服务

2. 严格纪律树形象

管理的执行力度，督察力度加强。落实是个大问题尤其是长期执行。纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。

组织纪律要常抓不懈，部门管理人员要带头，从自己管起，

彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将餐饮部打造成酒店的一个文明窗口。

1. 美化酒店环境，营造“温馨家园”。严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周一的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强员工的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。

2. 创新宿舍管理，打造员工“舒适家园” 宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。

为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

1. 加强宿舍水、电、气的管理要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空

调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2. 加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

总之，在下半年里，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

餐饮招商工作计划篇七

新的一年，新动态，在二xxx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满xx[]舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作作工作计划如下：

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。

6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产

品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品，我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

餐饮招商工作计划篇八

20xx年下半年xx公司各部门工作计划如下：

- 1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。
 - 2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘职员的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的职员重点培养。
 - 3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。
 - 4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的职员根据消费比例提奖。
 - 5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。
 - 6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体职员培训，是餐厅的收入利益最大化。
- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。

2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。

3、积极配合销售人员的工作。

1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七八九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。

2、为了更好的完成经营工作，加强对职员的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

(一)经营

(二)管理

(三)人员

(四)培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验职员的技能与应变能力，已达到培训的目的。

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案

6. 继续加强部门节能降耗的意识。

1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。

2、工作中多注意职员的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。

3、招聘挑选职员。

4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

餐饮招商工作计划篇九

“时逢年半汇胜果，玉兔再跃迎丰年”20xx年上半年在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，克服种种困难取得如下成绩：

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11:15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检

成果才得以稳步提高。

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分职员工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体职员无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。