

# 最新研发部年度计划书 研发部门工作计划 (汇总8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 研发部年度计划书篇一

过去的一年，某公司在部门设立、硬件配路、制度建设、人力资源等诸多方面都得到了必要的增补和加强。就在去年底也确定了某的批量定单，同时某不断有批量定单的利好消息。总体看来，某公司正进入一个全新发展的时期，一个需要保量既保质的时期。

研发部将致力于各项相关工作的规范化及确保核心技术的领先地位和成熟应用。因此本部门今年的关键词是：基础研究规范化和新技术的研发应用。本部门将配合公司本年度的全局发展规划极力做好以下工作。

1) 进一步完善制图标准化工作；(时间：四月底前；责任人：某) 去年年末推行制图标准化以来，封面、图框□bom格式及制图标识基本得到了统一，今天四月底前完成升级方案并正式全面推行新方案。

2) 结构标准化工作；(时间：四月到十二月完成所列部分；责任人：某) 为了提高生产作业人员的劳动效率，研发部从制作施工图开始将展柜常用结构归纳和总结，优化并推行标准化结构。如抽屉或门的扼手行位统一；抽屉部件结构和制作方法统一；抽侧长度根据最优化开料分级设定；150w光源器通风结构标准方案；35w光源器通风结构标准方案；不同跨度或长度的门

和层板标准厚度及安路结构;统一玻璃开槽尺寸;统一玻璃罩粘贴结构;包装结构标准化等等。

3) 工艺标准化工作;(时间: 四月到十二月完成所列部分;责任人: 待定) 推行工艺标准化, 有利于稳定产品质量, 减少劳动适应周期, 提高生产率, 降低生产成本。尤其批量生产效果显著。例如玻璃磨边工艺标准名称、标准尺寸;mdf做白哑/白亮/珠光漆, 天然木皮或实木做开放/封闭效果的标准工艺流程、标准油漆配比、标准单位用量;冷压加厚板胶水标准用量;贴防火板标准工艺;贴木皮标准工艺等等。

4) 四月底前制定物料编码规则;(时间: 四月底前;责任人: 某)

5) 标准五金件资料库;(时间: 五月底前;责任人: 某)

6) 统一bom制作标准。(时间: 五月底前;责任人: 某)

时间飞逝, 转眼间20\_年离我们而去, 来公司将近8年, 这些年里公司经历过不少波折和坎坷, 在各部门的努力和公司的支持下20\_年终于看到了希望, 在过去的一年里开发部积累不少经验, 也学到很多知识, 新产品开发有所进步, 但开发速度还是比较缓慢, 将开发部在20\_年的工作做一回顾, 以便弥补不足, 更新观念, 为20\_年里能取得更大的成绩, 使开发部的工作在新的一年里能够有所突破。在各部门的互相支持和帮助下, 研发部在本年度产品完成状况总结如下:

一、完成新开发产品共5项36款:

1. 导热塑料p56灯杯1项共13款:

二、完成优化更新产品共2项12款:

1. 投光灯产品1项共7款:

三、完成电源优化共8款：

四、配合外界控制电源优化共3款：

3.p56rgb同上控制电源更新二代1款；

研发部20\_年计划

回顾过去一年的工作，与公司的要求还是有一定的差距，特别现在科技发展，知识更新，研发部在新的一年里必须加强对外技术交流，巩固专业知识，要有新观点、新理念、新方向，新产品开发加快步伐，走得更快一些，开发部在新的一年里做好如下工作计划：

一、强化技术管理

降低生产成本，要求全体技术人员熟悉公司管理制度和各项体系文件，做好和各部门的接口工作，交流思想，统一对过程控制的认识，为生产一线做好服务，实现优质、高产、低耗、高效益的生产目标，使公司获得更好的经济效益。

二、加强产品开发管理

严格按ts\_949体系程序执行产品开发管理，通过过去一年的体系加强建设，开发部每位人员都能积极参与到产品开发过程中的评审，对设计的结构，工艺，电路，通过会议的形式共同讨论方案的可行性，选择设计机构合理，安全可靠，生产效率高，最低成本的设计方案，设计图纸和文件通过自审，互审，专审后发放，保证图纸和资料的准确无误，以免造成不必要的损失。

三、开发目标

以户外水底灯产品为开发目标□par56产品延伸开发为支撑，

多品种，多层次化开发，光源选择中小功率新品种led为重点，电源驱动部分需要不断创新，降低成本提高效率，保持led灯具工作的稳定性，耐久性□rgb控制方面多为智能化入手创新改善。

#### 四、开发计划

1. 以客户需求产品为开发开始，以客户满足要求为结束，提供给客户满意的产品，

4. 根据客户要求及业务提供的相关质量信息，对现有的产品结构资料、技术资料及参数进行完善、修订。

5. 开发供应渠道，改变某些原材料只有单一供应商的现状，建立多渠道、多点备选的供应机制，以备在供应渠道中的各项突发事件，目的就是要多建立几家合格供应商作为储备一确保供货的安全性及时性与及时性：

6. 对市场新产品的可行性开发计划，根据产品特性及客户需求运用结合，适时对以市场调研比较为主导的开发理念，开展新产品开发计划：

## 研发部年度计划书篇二

时光荏苒，20\_年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢\_餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对明年即将

开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

## 一、关于门店和公司

- 1、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 2、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 3、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于\_次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。
- 4、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。
- 5、\_下市前准备好20\_年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加相应的新品种。

## 二、关于\_店

\_店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于\_路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以\_\_\_x--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排。

- 1、通过对一些和\_x路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！
- 3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！
- 4、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。
- 5、针对\_x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。
- 6、在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 研发部年度计划书篇三

20xx年研发部工作计划主要以公司目标、产品开发、产品突破与改进、生产效益、生产任务、工作势气为纲，即结合团队建设、公司管理理念、制度实施方针、保证生产持续发展，探索调整产品新结构、新模式、新工艺。鉴于20xx年中国生产电缆行业有了新的起色□20xx年必将进入新的挑战期，面对诸多新困难、新挑战，本年度研发部工作要落到实处，全面监控产品研发与一致性，正确引导，坚定信心，大胆尝试，坚持自己的一些技术验证观点，技术验证真理，工作讲效率，为xx科技有限公司的持续发展创造良好的环境。

样品合格率必须达到100%。

样品计划完成率必须达到100%。

每月电缆改进项目必须两项以上。

每月电缆突破项目必须两项以上。

完成75欧姆与50欧姆编织系列电缆的开发并批量生产。

在更改现有机器的基础上完成3/8超柔电缆、1/4超柔电缆的开发并批量生产。

生产现场出现问题第一时间必须感到现场解决。

1、加强部门内部信息的准确性，做到技术员区域岗位专人负责，各种工艺及异常数据层级把关审核，确保管理的及时性、规范性、系统性、合理性。

2、做好管理团队建设，分工不分家。做好人才储备，提升并培养优秀人才，并进行合理搭配，使研发部门工作顺畅有序，保障生产的顺利进行。

1. 陷于本部门职位的特殊性，企业结构还不完善的情况，我部门必须进行角色技术转变，增加技术力量；应该是公司新时期技术组织者，公司的技术建设者，信息产品的开发者，技术辅导的教师者。

2. 要大胆创新与尝试，掌握细节，技术管理更需要有潜意识加强，但也要虚心学习同行业的技术知识。

3. 不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于公司技术的发展与创新。

4. 加强技术知识与操作注意事项的培训力度，足进生产顺利进行，减少公司整体的维护成本。

5. 对公司的现有的机器、现有的产品进行结构开发，降低生产成本和制造成本。

6. 维护公司团队建设，保密公司技术知识。

1、我要不论境况如何，都会对自己的行为以及团队的业绩负责。

2、我要让要事真的成为要事。

3、我要与上司建立积极的关系。

4、我要逃离官僚式管理，与员工保持和谐一致。

5、我要表扬并奖励出色的员工。

6、我要以积极的态度解决问题。

7、我要即使没人看着，也会坚持正确的做法。

8、我要意识到，自己做的每件事都会影响到员工对我领导能力的评价。

9、我要精挑细选合适的技术人员。

10、我要做一名优秀的时间管理专家。

11、我要成为装满别人意见的桶。

12、我要驻留在学习进步地带。

13、我要成为别人的工作的榜样。

鉴于此：我们有了这些，有了优秀的团队。我们相信，我们是完全有信心、完全有能力做好20xx年的各项工作，以回报xx科技有限公司对我们的期望。



## 研发部年度计划书篇四

### 1.1 研发目标

a) 创新为基础；

b) 真正了解客户的需求，做调研问卷；

### 1.2 研发理念

### 1.3 研发创新

### 1.4 目标制定

### 2.1 资金预算

### 3.1 每月情况

### 3.2 组织架构

建立培训体系，提前做好人员的技能培训建立人才储备，并长期进行跟进

提倡创新意识，为公司可持续发展做好坚实的基础

以国内一流的`互联网内容+产品在线教育解决方案供应商为奋斗目标以标准化的软件研发流程为工作第一要务，在开发前进行可行性分析，开发的过程中进行系统的会审，尽量把有限的力量用到实处。

## 研发部年度计划书篇五

主要以公司目标、产品开发、产品突破与改进、生产效益、生产任务、工作势气为纲，即结合团队建设、公司管理理念、

制度实施方针、保证生产持续发展，探索调整产品新结构、新模式、新工艺。鉴于20xx年中国生产电缆行业有了新的起色□20xx年必将进入新的挑战期，面对诸多新困难、新挑战，本年度研发部工作要落到实处，全面监控产品研发与一致性，正确引导，坚定信心，大胆尝试，坚持自己的一些技术验证观点，技术验证真理，工作讲效率，为xx科技有限公司的持续发展创造良好的环境。

样品合格率必须达到100%。

样品计划完成率必须达到100%。

每月电缆改进项目必须两项以上。

每月电缆突破项目必须两项以上。

完成75欧姆与50欧姆编织系列电缆的开发并批量生产。

在更改现有机器的基础上完成3/8超柔电缆、1/4超柔电缆的开发并批量生产。

生产现场出现问题第一时间必须感到现场解决。

1、加强部门内部信息的准确性，做到技术员区域岗位专人负责，各种工艺及异常数据层级把关审核，确保管理的及时性、规范性、系统性、合理性。

2、做好管理团队建设，分工不分家。做好人才储备，提升并培养优秀人才，并进行合理搭配，使研发部门工作顺畅有序，保障生产的顺利进行。

1. 陷于本部门职位的特殊性，企业结构还不完善的情况，我部门必须进行角色技术转变，增加技术力量；应该是公司新时期技术组织者，公司的技术建设者，信息产品的开发者，

技术辅导的教师者。

2. 要大胆创新与尝试，掌握细节，技术管理更需要有潜意识加强，但也要虚心学习同行业的技术知识。

3. 不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于公司技术的发展与创新。

4. 加强技术知识与操作注意事项的培训力度，足进生产顺利进行，减少公司整体的维护成本。

5. 对公司的现有的机器、现有的产品进行结构开发，降低生产成本和制造成本。

6. 维护公司团队建设，保密公司技术知识。

1、我要不论境况如何，都会对自己的行为以及团队的业绩负责。

2、我要让要事真的成为要事。

3、我要与上司建立积极的关系。

4、我要逃离官僚式管理，与员工保持和谐一致。

5、我要表扬并奖励出色的员工。

6、我要以积极的态度解决问题。

7、我要即使没人看着，也会坚持正确的做法。

8、我要意识到，自己做的每件事都会影响到员工对我领导能力的评价。

9、我要精挑细选合适的技术人员。

10、我要做一名优秀的时间管理专家。

11、我要成为装满别人意见的桶。

12、我要驻留在学习进步地带。

13、我要成为别人的工作的榜样。

鉴于此：我们有了这些，有了优秀的团队。我们相信，我们是完全有信心、完全有能力做好20xx年的各项工作，以回报xx科技有限公司对我们的期望。

## 研发部年度计划书篇六

时间飞逝，转眼间20xx年离我们而去，来公司将近8年，这些年里公司经历过不少波折和坎坷，在各部门的努力和公司的支持下20xx年终于看到了希望，在过去的一年里开发部积累不少经验，也学到很多知识，新产品开发有所进步，但开发速度还是比较缓慢，将开发部在20xx年的工作做一回顾，以便弥补不足，更新观念，为20xx能取得更大的成绩，使开发部的工作在新的一年里能够有所突破。在各部门的互相支持和帮助下，研发部在本年度产品完成状况总结如下：

一、完成新开发产品共5项36款：

导热塑料p56灯杯1项共13款：

二、完成优化更新产品共2项12款：

1、投光灯产品1项共7款：

三、完成电源优化共8款：

四、配合外界控制电源优化共3款：

1□p56—220v—18wrgb开关控制电源1款；

2、地埋灯p20—220v—3wrgb内控制电源1款；

3□p56rgb同上控制电源更新二代1款；

## 研发部20xx年计划

业知识，要有新观点、新理念、新方向，新产品开发加快步伐，走得更快一些，开发部在新的一年里做好如下工作计划：

### 一、强化技术管理

降低生产成本，要求全体技术人员熟悉公司管理制度和各项体系文件，做好和各部门的接口工作，交流思想，统一对过程控制的认识，为生产一线做好服务，实现优质、高产、低耗、高效益的生产目标，使公司获得更好的经济效益。

### 二、加强产品开发管理

严格按ts16949体系程序执行产品开发管理，通过过去一年的体系加强建设，开发部每位人员都能积极参与到产品开发过程中的评审，对设计的结构，工艺，电路，通过会议的形式共同讨论方案的可行性，选择设计机构合理，安全可靠，生产效率高，最低成本的设计方案，设计图纸和文件通过自审，互审，专审后发放，保证图纸和资料的准确无误，以免造成不必要的损失。

### 三、开发目标

以户外水底灯产品为开发目标□par56产品延伸开发为支撑，多品种，多层次化开发，光源选择中小功率新品种led为重点，电源驱动部分需要不断创新，降低成本提高效率，保持led灯具工作的稳定性，耐久性□rgb控制方面多为智能化入手创新

改善。

#### 四、开发计划

1、以客户需求产品为开发开始，以客户满足要求为结束，提供给客户满意的产品，

4、根据客户要求及业务提供的相关质量信息，对现有的产品结构资料、技术资料及参数进行完善、修订。

5、开发供应渠道，改变某些原材料只有单一供应商的现状，建立多渠道、多点备选的供应机制，以备在供应渠道中的各项突发事件，目的就是要多建立几家合格供应商作为储备一确保供货的安全性与及时性：

6、对市场新产品的可行性开发计划，根据产品特性及客户需求运用结合，适时对以市场调研比较为主导的开发理念，开展新产品开发计划：

#### 五、新产品开发计划表

XXXXXXXXXX有限公司

### 研发部年度计划书篇七

过去的一年，才展公司在部门设立、硬件配路、制度建设、人力资源等诸多方面都得到了必要的增补和加强。就在去年底也确定了carlton的批量定单，同时guess tower fi\_ture不断有批量定单的利好消息。总体看来，才展公司正进入一个全新发展的时期，一个需要保量既保质的时期。

\_\_\_\_年是才展公司发展关键的一年，通过几年来的参展及推广，光纤展示柜产品的优越性正被越来越多的高端客户所认识，预计将有越来越多的生产需求。基于公司发展的现状，

研发部将致力于各项相关工作的规范化及确保核心技术的领先地位和成熟应用。因此本部门今年的关键词是：基础研究规范化和新技术的研发应用。本部门将配合公司本年度的全局发展规划极力做好以下工作。

## 一、 标准化工作；

1) 进一步完善制图标准化工作；(时间：四月底前；责任人□fangking)

去年年末推行制图标准化以来，封面、图框□bom格式及制图标识基本得到了统一，今天四月底前完成升级方案并正式全面推行新方案。

2) 结构标准化工作；(时间：四月到十二月；责任人□fangking)

为了提高生产作业人员的劳动效率，研发部从制作施工图开始将展柜常用结构归纳和总结，优化并推行标准化结构。如抽屉或门的扼手行位统一；抽屉部件结构和制作方法统一；抽侧长度根据最优化开料分级设定；150w光源器通风结构标准方案；35w光源器通风结构标准方案；不同跨度或长度的门和层板标准厚度及安路结构；统一玻璃开槽尺寸；统一玻璃罩粘贴结构；包装结构标准化等等。

推行工艺标准化，有利于稳定产品质量，减少劳动适应周期，提高生产率，降低生产成本。尤其批量生产效果显著。例如玻璃磨边工艺标准名称、标准尺寸；mdf做白哑/白亮/珠光漆，天然木皮或实木做开放/封闭效果的标准工艺流程、标准油漆配比、标准单位用量；冷压加厚板胶水标准用量；贴防火板标准工艺；贴木皮标准工艺等等。

4) 标准五金件资料库；(时间：五月底前；责任人□jesse)

5) 统一bom制作标准。(时间:五月底前;责任人□fangking)

## 二、 部门管理工作;

### 1) 团队建设;

i. 每月与部属单独沟通,倾听部属心声,及时作出有效调整,与部属步

调一致,工作上严格要求,生活中相扶相助。(每月与部属个别谈话至少一次)

ii. 成立部门全员活动项目,每月一次聚会。加强同事间的融洽关系。(每月一次,具体由merry和小徐安排策划,活动经费为共同出资)

v. 鼓励设计员全面负责跟进项目。做好思想教育及公司方针政策的传达工作。营造一个开放型、学习型、轻松愉快型的工作氛围。

### 2) 优化作业流程;

i. 部门间作业流程:(报公司领导审阅,须与相关部门沟通并确认;完成时间:

四月底,负责人□fangking)

1. 常规计划样品:业务部下达正式的设计任务书(包括数量、完成时间、设计要求或方向)——研发部制定开发计划——设计师出方案——方案评审——设计员出效果图/三视图/结构图——打样——样品评审——资料升级定稿。

3. 报价流程:业务部门下达报价任务并提供相关资料——研



发部出详细的bom分发至采购部、生产一部、生产二部——采购部汇总成表——研发部审核提交。快速估算可由研发部代替生产一、二部完成。研发部负责报价工作的组织、协调。

ii. 部门内作业流程：（时间：四月初开始执行；责任人□fangking）

研发部收到相关设计任务后由部门经理组织设计师和相关设计

员以会议的形式共同讨论设计或技术方案——设计员完成设计资料交设计师校对并签名确认——再交部门经理二次校对无误后签名下发——相关设计员跟进产品生产并实时整理技术资料——首样完成后由研发部组织各相关部门就图纸、工艺、结构、油漆、包装等进行首样总结——资料升级定稿。部门经理统筹工作进度确保各项工作按时保质达成。

3) 加强业务知识培训，提高工作效率；

对常用五金、木材、装饰面料、生产设备、木工工艺、油漆工艺、照明电子电器等请专业人员分专题进行讲解学习以增进设计员的业务知识；对常用设计手法、造型艺术、颜色搭配、材质运用、灯光处理等予以介绍了解，以提高设计员的设计和审美能力。（计划分专题每月组织一次业务知识培训）

4) 例会制度；（由原每周一上午9：10分改为每周一上午10：10分，要求研发部全员参与。每次会议严格控制在30分钟以内，主要检查上周工作进度、对本周工作做计划安排、一周工作点评、工作交流等）

三、 成本精益核算工作；（组织相关部门在年底前提交初步方案，责任人□fangking）

1) 板材/实木/皮或绒布损耗定额指标；

- 2) 各种辅料耗材单位用量定额指标;
- 3) 不同工艺油漆单位用量定额指标;
- 4) 光缆成本核算指标;
- 5) 外发、外购加工件报价指标(费用构成、收费标准);
- 6) 人工工时成本指标;
- 7) 其它间接成本指标。

#### 四、 产品开发设计;

1) 功能方面, 开发动态展示和特种功能的展柜一到二款;  
(设计完成时间: 六、七月份)

2) 风格方面, 补充全实木新古典或古典风格的展柜tower  
和counter各一到二款;(设计完成时间: 八月份)

4) 配合业务部门的年度计划完成相应新产品开发设计。

(根据设计任务书出一份详细的样品开发计划表, 责任人□fangking)

5) 每月定量开发两款新型灯头。(每月两款, 责任人: 赵懋斌)

6) 光纤照明或光纤广告牌\光纤显示产品的研发。

7) 开发特种光效的光源产品。(见毕工工作提案)

8) 搜集整理老产品生产改良信息, 完善老产品图纸资料。(每月完成一款)

五、 设计成本管理。(新方案设计时遵守以下三个原则)

- 1) 优化设计方案，降低工艺制造成本。
- 2) 合理选择原材料，降低材料成本。

研发部 工作计划

- 3) 长期搜集各种材料、配件价格信息，合理选择采用。

六、 新工艺、新材料及行业竞争资讯的搜集应用;(长期进行，年底前完成公司目前所用到的部分，责任人[]fangking)

- 1) 建立各种应用材料产品知识库，分门别类存放管理。
- 2) 各种材质表面处理色板实物对照挂板。
- 3) 各种加工工艺、油漆流程实例对照样板。
- 4) 搜集行业最新应用资讯，学以致用。

七、 加强部门间的沟通协作;(07年部门间的沟通工作坚守以下五个原则)

- 1) 严格按工作流程办事。(服从公司管理，认清职责和权限，不搞个人主义)
- 2) 主动沟通，及时回应。(有疑问主动沟通，有要求及时回应)
- 3) 提前知会，配合协作。(需要部门配合的，要提供尽可能清晰可操作的资料)
- 4) 信守承诺，确保时效。(正确评估工作能力，一旦答应，要一定保时保质)

5) 相互理解，严格要求。(即要基于现实，也要严格要求)

八、 整改方案 对外交流合作。

1) 配合采购部考查和学习供应商的生产加工能力与工艺技术。

2) 积极参加相关展览会，不定期进行走访。学习行业先进的生产加工技能;学习行业先进的设计理念，把握最新设计趋势。

研 发 部

## 研发部年度计划书篇八

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xxxx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4，每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于2次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6□xx下市前准备好xxxx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

- 1, 通过对一些和xxx路店地理位置, 周边主要消费群体, 经营模式大概一致的店的考察, 根据营运部领导给出的大致方针, 结合我们的实际情况, 在一月中旬将完成整个菜单的组成, 包括午市套餐的搭配, 到时候上报公司领导审核!
- 2, 在20xx年2月底进行厨房人员组建, 本着节约人员成本的角度, 厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成!外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。
- 3, 菜单确定后, 完成菜单所有菜品的标准化和规范化, 并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训!
- 4, 了解原材料, 调料的市场价格, 根据对菜品毛利的要求核算, 做出单个菜品的市场售价。
- 5, 针对xxx店, 每月进行菜品试做, 最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料, 并做好培训工作。
- 6, 在0月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战, 我决心再接再厉, 努力打开一个工作新局面。