

最新餐厅策划演讲稿(实用6篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

餐厅策划演讲稿篇一

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、打折消费：
- 3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

餐厅策划演讲稿篇二

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可

以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。
2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。
3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节

约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银 1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营模式

经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

weakness〔劣势〕分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假

期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

l汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

l严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

l项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

l进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

餐厅策划演讲稿篇三

大家好!

非常感谢酒店各级领导的信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫xx×文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于xx×大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于xxxx×宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中

级证书□20xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖—《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

餐厅策划演讲稿篇四

本快餐店的创业计划书主要是围绕如何创建一个学生营养快餐厅而展开的调查分析和计划，阐述了在学校开办此餐厅的具体内容，属创业计划类。

本店位于株洲职业技术学院，主要针对的客户群是大学生和学校工作人员，经营面积约为五十平方米左右。主要提供早

餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以湖南小吃为打特色，当然北方著名小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。以方便南北同学，而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校早餐单一，没有很多的种类，虽然外面早餐种类繁多，但是卫生状况不好，因此在本店则可以较容易地抓住这一特点，去创造更多的财富。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而大学城内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个

最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

4、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

餐厅策划演讲稿篇五

活动背景

星星儿童餐厅是以儿童为主要服务对象，从餐厅装修、运营模式、菜品设计、市场活动都以儿童为主要市场主题的特色主题餐厅。儿童餐厅的服务第一对象为儿童，定位年龄在3-12岁，第二服务对象为儿童背后的家庭。餐厅预计将于6月1日隆重开业，并举行一系列庆典活动。

活动目的一、在庆典活动上，正式宣布星星儿童餐厅进入餐饮市场，引起区域内市场同行、消费者以及媒体朋友的关注。

二、让市场的目标客户以及潜在客户进一步充分了解餐厅提供的独特服务，创造出对体验的强烈欲望。

三、进一步加强与区域内媒体的互动和交流，为在区域市场的销售和推广营造一个良好的舆论环境。

四、借助开业机会，建立起与市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。

五、让周边区域的人们对餐厅有一定的了解和感性认识。

目标公众

适龄儿童家庭、政府相关部门、当地媒体、幼儿园等

活动主题

儿童健康成长新伴侣——星星儿童餐厅开业典礼及庆六一系列活动

媒介选择

当地电视、报纸媒体等

活动方案

前期准备：

积极联系当地媒体对餐厅开业典礼和开展的庆六一活动进行宣传，邀请媒体参加当天活动并进行宣传；联系周边幼儿园进行活动宣传并邀请老师作为嘉宾参加典礼；联系当地政府相关部门参加餐厅的开业剪彩仪式。

当天活动内容：

一、开业剪彩仪式并宣布庆六一活动开始。

二、童话故事演讲比赛

报名对象：5-10岁的儿童，限制人数为10人。

活动方式：每位参赛者上台演讲一个童话故事，限时5分钟，根据选手的语言、神态、服装打扮等由现场评委评出一、二、三等奖。

奖项设置：

一等奖：1名，奖品为餐厅会员卡价值500元

二等奖：2名，奖品为餐厅会员卡价值200元

三等奖：3名，奖品为餐厅会员卡价值100元

参与奖：4名，奖品为餐厅消费卷价值50元

参赛者注意事项：

报名方式：提前10天开始接受报名，参加者携带选手基本资料介绍到餐厅直接报名，也可将选手材料邮寄到餐厅报名。

如演说需要音乐、道具配合的，参赛者自己准备素材。

参赛者需要经过一定化妆打扮，可打扮成童话人物、卡通人物等。在评委打分项目中有“型”一项。

活动操作说明：

1、活动需有一至两名主持人现场主持，串联起各位选手之间的演讲，同时邀请六位评委进行现场评选打分，评委邀请对象是餐厅领导、学校老师等。

2、活动时间：每位选手演讲限时5分钟，15位选手为75分钟，另加上开场白和颁奖时间等，活动时间控制在两小时内。

3、活动宣传方式：提前在报纸上刊登广告，并通过会员海报、餐厅现场海报等方式告知顾客。在活动进行时，可邀请新闻单位到场采访拍摄。

4、活动现场布置：在商场门口或中央大厅搭建一个活动台，精心布置活动现场，用彩带、横幅、海报等营造出童话色彩，备好音响、话筒等各种必需设备。

5、活动可与广播电台联合主办，并由某厂家赞助协办。

三、儿童健康饮食知识问答活动

报名对象：5-10岁的儿童家庭，限制人数为10组。

活动方式：主持人提出关于儿童健康饮食的问题，参加家庭进行抢答，每个家庭成绩进行计分，现场评出一、二、三等奖。

奖项设置：

一等奖：1名，奖品为餐厅会员卡价值500元

二等奖：2名，奖品为餐厅会员卡价值200元

三等奖：3名，奖品为餐厅会员卡价值100元

参与奖：4名，奖品为餐厅消费卷价值50元

报名方式：提前10天开始接受报名，参加者携带选手基本资料介绍到餐厅直接报名，也可将选手材料邮寄到餐厅报名。

四、健康宝贝——征集餐厅形象代言人

活动说明：餐厅的形象代言人有助于商场形象的树立和推广，使餐厅更具亲和力、感染力，并无形中带动餐厅的营业成绩。餐厅形象代言人为年龄5-10岁的一男一女两名儿童。

活动方式：提前10天，在报纸、电台等新闻媒体上刊登广告，并在餐厅门口告示栏和会员海报上公布征集启事。

征集内容：餐厅征集一男一女两名儿童代言人，年龄5-10岁，形象代言人的照片将会出现在餐厅的报纸促销广告和海报上，并参加餐厅举行的一些活动。报名方式：参加者携带基本资料介绍、六寸照片一张，到餐厅直接报名，也可将材料邮寄到餐厅报名。餐厅将从报名人中选出10-15人参加现场选拔决

赛。现场选拔说明：参加决赛者需现场表演节目，节目内容不限，限时5分钟。餐厅将于次日公布谁是最最终形象代言人，一男一女形象代言人将各获得500元会员卡，另外凡参加决赛的人均可获得餐厅50元消费券。

五、为庆祝六一儿童节，当日凡在星星儿童餐厅消费的儿童均可获得餐厅提供的六一儿童节小礼物一份。

餐厅策划演讲稿篇六

引导语：做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义，首先你就要准备好创业计划书，下面小编为大家分享几篇优秀范文。

1.1 项目计划

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为天-之素食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。

本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为5.6万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客量约为190人次。

第三年将顾客范围推广到整个太原市，同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟顾天之素食疗保健主题餐厅。

——文章来源网，仅供分享学习参考 任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

1.2 产品和服务介绍

1 向顾客提供保健素食餐品

1 为顾客提供保健饮食咨询

1 向每位顾客赠送素食文化手册

1 定期面向会员进行免费健康培训

1 为会员制定保健饮食方案

1 向会员赠送书籍与光盘

1.3 市场机遇

1.3.1 民以食为天是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2 城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

——文章来源网，仅供分享学习参考 的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

1.3.3 素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

1.4 产品和服务的竞争优势

1 产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳沿海城市已颇为流行，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在太原而且在国内外更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

1 众所周知，动物类食品含有丰富的锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的，为了弥补单纯素食中这些微量元素的缺乏，本公司将与山西大学生命科学与技术学院食品研究所精诚合作，由食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

1 产品的科研含量，可以避免同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的一篇文章来源网，仅供分享学习参考 科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。本公司将谋求与省内以及全国性的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。

1 餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。本餐厅是由大学生自主创业经营

的，因此可以发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

1.5 重要使命

天之素食疗保健主体餐厅旨在通过经营健康、环保、卫生、便捷的食疗保健餐品的同时，推广科学、健康、绿色的素食文化。针对城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据广大消费者需求推出天之素系列食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个幽雅恬适的就餐环境，为城市居民的健康生活开拓一个崭新的消费领域。

1.6 成功关键

1 开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

1 从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

——文章来源网，仅供分享学习参考

一、餐厅开业筹备的任务与要求

(一) 确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的

清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

(二) 设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(三) 制定物品采购清单

1、本餐厅的建筑特点。

——文章来源网，仅供分享学习参考

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(四) 协助采购

——文章来源网，仅供分享学习参考 在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(五) 参与或负责制服的设计与制作

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六) 编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(七) 参与员工的招聘与培训

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

(八) 建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的意义。很多餐厅各部门主管就因此在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(九) 跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部

——文章来源网，仅供分享学习参考 门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十) 负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(十一) 部门的模拟运转

餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

二、餐厅开业准备计划

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

——文章来源网，仅供分享学习参考

计划装饰期—天 月 日试营业 月 日正式营业(具体实践根据实际情况落实)

交表日期： 年 月 日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局(此表及供参考)

表五：价格定位及业绩预估分析(仅供参考)

——文章来源网，仅供分享学习参考