

# 2023年餐饮营销的下个月工作计划及目标 (大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 餐饮营销的下个月工作计划及目标篇一

新的一年，新动态，在20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xxx情满，舒适家园xxx这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以xxx快xxx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xxx稳住一楼xxx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20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，精致饮食的食在良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品，20年我们将紧紧围绕酒店xxx情满，舒适家园xxx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xxx快xxx□xxx准xxx□xxx灵xxx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xxx情xxx字，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。

### 三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

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。

## 餐饮营销的下个月工作计划及目标篇二

为了更好地使餐厅酒店20年下半年得到更多消费者的认同与青睐，我们特结合各餐厅酒店的营销策略方案进行了总结，现制定下半年餐厅酒店七点营销技巧，希望对下半年的营销策略有很大的帮助。

### 一、菜单推销

餐厅酒店的名字、店徽、店服，具有独特风格的建筑物，富有地方特色风味的佳肴或饮料等，都有助于突出饭店的形象，菜单是推销的最佳途径。从餐厅经营的角度出发，菜单上的所有食品中有两类菜品应得到特殊对待。

- 1、能使餐厅扬名的菜品-应有特色且价格不能太贵。
- 2、愿意多销售的菜品-价格高、毛利大、易烹制。

对重点菜肴的推销可通过字体、色彩、位置以及文字、图片作特殊处理。

### 二、员工推销

餐厅的每一个员工都是推销员，他们的外表、服务质量和工作态度都是对餐饮产品的无形推销。

- 1、制服-制服会给人以清洁感、统一感;同时还可以起到广告的作用。
- 2、个人卫生-良好的个人习惯和清新的精神外表，能感染客

人使其乐意接受服务并经常光临。3、举止和言谈-主要包括走姿、站姿、手势、目光、言谈、微笑六个方面，它体现员工内在素质和精神面貌。

4、服务质量-主要体现在服务技巧和服务态度等方面，以优质服务吸引更多的客源。

### 三、餐厅推销

1、根据不同对象、不同宾客适时推销。

2、既是项顾客提出合理建议。

3、根据不同顾客推销菜肴、饮品。

4、结合菜肴加强酒类饮品的推销。

5、主动询问。

6、现场演示吸引顾客。

7、适时向宾客推销饭店的其他服务项目。

8、推销工作注意事项

1) 严禁强迫推销；

2) 推销要有针对性

### 四、特殊活动推销

1、特殊活动推销的时机 清淡季推销 季节性推销演出型。

2、特殊活动推销的类别： 艺术型 娱乐型 实惠型。

3、举办活动的要点：话题性、新潮性、新奇性、单纯性、参与性。

4、节日活动推销：中秋节餐饮店营销策略、餐厅端午节营销方案、主题餐厅经营管理、20年中秋国庆促销活动。

五、赠品推销：商业赠品-针对大客户

1、餐厅赠品的类别：个人赠品；广告性赠品；奖励性赠品。

2、赠品的要求

1) 符合不同年龄消费者的心理需要；2) 礼品的质量要符合餐厅的形象。

3) 赠礼品附卡片。

4) 包装精致。

5) 气氛热烈。

六、展示推销

展示食品是一种有效的推销形式，可以采用原料展示推销、成品展示推销、餐车推销以及现场烹调展示推销等方法。

七、其他推销

1、儿童推销：家庭活动多以儿童为中心，可采用提供儿童菜单、提供为儿童服务的设施、赠送儿童小礼物、儿童生日推销等方法。（该项在上半年的时候可以在六一儿童节的时候做重点策划，当然下半年也同样可以利用这种推销方法，不一定要六一儿童节才能进行这种推销法）

2、试吃：该项可以根据餐厅酒店的具体情况来进行确定。

- 3、顾客参与推销。
- 4、酒瓶挂牌推销。
- 5、知识性服务。
- 6、附加服务-在接受服务的同时可享受到额外的服务。
- 7、外带 ;推销。
- 8、赊销促进推销：注意赊销的风险，应选择效益好、信誉高的企事业单位为推销对象。
- 9、餐饮特色促销许多餐厅因为菜品有特色，用餐形式有特色，餐厅建筑、装饰新奇、服务方式超前等而取得成功。

## 一 关于门店和公司

- 1、配合公司的上半年的计划，为下半年迎接我们的旺季，在七月底做好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12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，下市前准备好年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20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十月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\\--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，在十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。

## 餐饮营销的下个月工作计划及目标篇三

2017年也是紧紧围绕营业指标而奋斗的一年, 酒店经营有指标, 更要有利润, 2016年在1800万营收上我4楼各档口等于互有增补, 基本上维持了收支平衡。并没有为集团创造多少利润, 这是我所惭愧的。所以2017年必须以创造利润为前提来做工作, 来做好工作, 我打算从以下几个方面来着手:

1、精简人员, 培养多面手, 培养多面领导, 在本年的3至4月份, 是一个客情较为平淡的月份, 及时对现有人员的一个调整工作, 对各岗人员的交互使用学习, 提高业务技能, 基层领班也是同样, 穿插调用, 综合管理, 对不适合人员的劝退, 从工资上点点节约。

3、加大对节日活动的提前布置及开展, 把握好节日的适当涨价, 提高当日营收。从2016年全年来看, 元旦节、跨年夜、情人节、七夕节、平安夜、圣诞节、五一及十一都是一个提高营收的绝佳商机, 目前来看以往的活动及涨价都大大刺激了消费和增加了营收。2017年我们更会把握商机, 在原有活动基础上增加更好更有趣味性的活动, 提前做好宣传, 让顾客产生兴趣, 增加四楼各类美食节。自助餐推春夏秋冬美食节, 或者各国风情美食节。转变菜品内容, 是餐厅保持活力的一种方法。

4、增加对外活动宣传, 提高知名度, 对微信平台、及增加商业联盟做努力, 对各院校、写字楼增加宣传, 拓展为合作伙伴, 不愿意来的, 我们就推荐我们世纪缘的美团外卖。挣到一分钱也是挣钱。扩大宣传的的发放范围, 增加代金券, 在周五下午, 人流量大的车站, 学校或者brt站台口增加人员发放宣传单, 按照马总讲100个人来一个, 我们就挣到了传单的



成本钱，所以这样工作值得去做。

7、做好网评好评工作，服务为本，好评为本，酒店利益为本。目前墟沟烤鱼网评。美团外卖网评不尽如人意，需要努力，以连坐制考核为基础，加大培训力度及巡查力度，用激励法刺激员工的斗志及荣誉感，以班组班组评比，班组内人员评比、每天评比、每周评比、每月评比，差评也要评比，这样才能提升做好评价服务，当然根本还是做好踏实的服务，让顾客认可和信任才是最为重要的。

8、对四楼餐厅各项卫生6常工作的加强，增加每周本部门卫生大检查的考核，只有高要求才能出高标准，才能收到好的卫生效果，才能让的们干净的家让顾客放心，餐饮三要素就是卫生、服务、利润。做好卫生责无旁贷。

2017，崭新的一年、不进则退、奋发进取努力拼搏的一年、为经营

我，勇往直前

舌尚经理：刘秋涛

2017.1.11

## 餐饮营销的下个月工作计划及目标篇四

2021年我小学财务方面所取得的成就将成为2021年将财务工作做得更好的动力。2021年将继续以树立正确服务思想和认真抓好常规工作为宗旨，特制定出小学财务工作计划。

### 一、树立正确服务思想：

根据财务工作要求，结合我校的具体情况，严格执行财务法律、法规，加强财产管理，勤俭节约，科学合理使用资金，

以最大限度的争取资金，改善办学条件，使之达到新的办学标准，为学校的教育教学提供良好的物质保障。后勤全体人员本着求实、创新、到位和科学的原则，全心全意地为学校广大师生服务。

## 二、认真抓好常规工作：

### (一)财务工作：

1、在2021年财务工作计划中，学校要准确做好年度预算工作，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保实现收支平衡。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到底码清楚，信息准确，每月向校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、协同教导处搞好助学金、减免教科书费的工作。

4、要求会计、出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

### (二)设施设备的管理及使用：

1、加强资产总量管理，完善各专室借阅、使用制度规则，提高现有仪器设备的利用率，实验开出率。

2、定期对各专室设备使用、管理等情况进行检查，及时记录和处理。

3、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

### (三)学校食堂工作：

1、食堂管理员和炊事员，从购买、食品与菜搭配、食品存放、卫生等严格按照要求做，解决好教职工午饭问题，严防食物中毒。

2、完善食堂的设施配备，购买消毒柜等。

(四)落实安全工作，严防事故的发生：

1、每学期在开学前对学校建筑、锅炉、电线、专室进行全面安全检查，把发现的隐患及时上报校长。

2、做好学校的防汛工作，成立以校长为首的领导小组，安排防汛值班人员和成立抢险队伍，并在汛期前进行大检查，做到有备无患。

3、做好假期的值班安排工作，以防学校被盗。

4、与后勤人员签订安全责任书，使之2021年后勤工作计划明细，人人参与安全管理。

(五)做好学校的绿化美化工作，使学校变的越来越美好。

1、作好对花草树木进行全面修剪，浇返青水等工作。

2、对不利于花草生长的花池土壤进行换土、实施底肥。

3、协同德育主任抓好环境卫生工作。

## **餐饮营销的下个月工作计划及目标篇五**

xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与xx市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

a□会议计划收入为xx万，理想目标是完成xx万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到xx万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破xx万

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。