

餐饮运营的工作计划 餐饮运营总监日工作计划共(模板9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

餐饮运营的工作计划篇一

xx年教工团工作的总体要求是：以党的*精神和“*”重要思想为指导，发扬求真务实的作风，紧紧围绕学校中心工作，促进和提高青年教师素质的全面发展，努力做到服务学校有新贡献、服务青年有新作为，不断开创七宝中学教工团工作的新局面。

一、坚持理论学习武装青年，加强青年教师的理想信念。

(一) 深入持久地开展“*”重要思想的学习。

要巩固新一轮“*”重要思想学习的成果，把理论学习研讨活动引向深入。认真按照“学习形式多样化、学习成果有形化、学习机制长效化、学习组织社团化”的总体工作要求，依托团支部组织生活、知识讲座、课题调研等多种途径，广泛组织团员青年、青年教师开展形式多样、内容丰富的思想教育活动。

(二) 开展“学习型团支部”的创建活动。

开展“学习，让生活更美好”青年教师读书活动。组织青年教师读一本好书、摘百句名言、写千字文章。制定切实可行的学习计划，以读书活动为载体，倡导读书与提高教育教学

业务素质相结合，努力构建学习型团支部。组织青年教师参加闵行区“内涵发展与青年教师的责任”青年论坛活动，引导青年教师重点思考“青年教师为教育内涵发展做什么”。

团支部今年的调研课题确立为《七宝中学青年教师工作的现状、分析与对策》，组织青年教师参与课题调研，在调研过程中，通过读书学习、讨论交流，帮助青年教师更好地认识自我、发现自我、提高自我、发展自我。

根据闵团字[20xx]9号文件《共青团闵行区委关于闵行区共青团干部三年培训规划的通知》的精神，组织教工团支委干部参加闵行区团干部培训，从思想素养、团务知识、专业技能、工作项目等多方面提高教工团干部从事团工作的实际操作能力，切实加强教工团干部队伍建设，全面提高教工团干部队伍素质。

（三）扎实工作，争做闵行区创“共青团号”集体。

组织青年教师以本职岗位为载体，以学校发展目标为内容，以岗位成才、全面发展为目的，引导广大青年教师立足岗位，在教育内涵发展、二期课改的推进、信息技术的教育教学应用等方面作出新的贡献。

加强规范意识，认真扎实地组织各项活动。

二、坚持团建创新吸引青年，以有效的服务凝聚青年。

餐饮运营的工作计划篇二

餐饮运营总监 职责描述：

- 1、全面负责公司全部运营管理工作，根据公司对各区域直营分店的近期和远期目标，结合公司财务预算，组织编写营销企划方案并实施。

- 2、组织制定各直营分店年度、季度、季节性营销计划,组织重要公关营销、品牌推广活动实施方案及预算提交总经理审批。
- 3、按公司要求并结合当地市场策划营销宣传活动,各直营分店个性化营销,在当地宣传公司理念,树立公司形象。
- 4、组织编写营销效果分析报告向公司董事长汇报。
- 5、每周主持市场营销动态分析会,根据公司各直营分店营业状况结合市场竞争发展状况等提出改进方案及实施;拟订下一步营销计划,调整方案上报总经理审批。
- 6、根据公司规划制定合理的线上与线下整体运营推广及营销策划方案,搭建公司线上与线下整体运营体系。
- 7、收集、分析和总结市场信息,结合文化产业与电子商务发展趋势,策划开展各类推广活动。
- 8、根据公司发展方向与经营理念,制定整体运营策略与方案,带领运营团队完成公司下达的各项指标和任务(包括营收、利润、库存周转、会员发展、会员活跃度等),确保大部分门店与电商平台的经营目标的达成。
- 9、全面负责各区域店面的前厅及后厨管理工作;并制定相应的运营管理制度。
- 10、保持公司标准化体系、执行统一制度,发布和完善公司各类标准作业手册并组织监督、指导区域内各分店各项标准。
- 11、组织学习公司相关部门的编制,评审个分店营运的标准手册,并按照标准化体系要求统一管理;依据公司各类作业手册的要求,组织督导实现标准作业手册的动态完善;检查区内各店经营部门的各项作业流程及标准的执行,提供及时的咨询、

收集反馈信息。

12、负责各分店下属经营部门的具体绩效管理工作,确保公司利益不受损失。

13、审批各分店店长的工作计划,对各分店店长进行监督、指导、培训;每周对下属部门主管进行两个小时以上的管理知识和专业知识的培训;审批下属部门主管的个人工作总结,并提出指导意见。积极辅助总经理对下属部门经理的挑选、任命。

14、组织汇报各分店问题的整改意见,下达分店整改意见并监督实行情况。

15、组织编写经营活动总结分析报告,参加公司月度经营活动总结会。

16、协助拓展部做好政府部门、合作伙伴、媒体、大客户的接待与日常关系维护。

任职要求:

2、有新店开发经验,对选址、装修、员工培训有一定的经验;

4、有高度的事业心和责任感,有大局意识。

5、知名连锁餐饮企业优先录用

6、年龄40岁以内,接受创业平台 职责描述:

1、全面负责公司全部运营管理工作,根据公司对各区域直营分店的近期和远期目标,结合公司财务预算,组织编写营销企划方案并实施。

2、组织制定各直营分店年度、季度、季节性营销计划,组织重要公关营销、品牌推广活动实施方案及预算提交总经理审

批。

3、按公司要求并结合当地市场策划营销宣传活动,各直营分店个性化营销,在当地宣传公司理念,树立公司形象。

4、组织编写营销效果分析报告向公司董事长汇报。

5、每周主持市场营销动态分析会,根据公司各直营分店营业状况结合市场竞争发展状况等提出改进方案及实施;拟订下一步营销计划,调整方案上报总经理审批。

6、根据公司规划制定合理的线上与线下整体运营推广及营销策划方案,搭建公司线上与线下整体运营体系。

7、收集、分析和总结市场信息,结合文化产业与电子商务发展趋势,策划开展各类推广活动。

8、根据公司发展方向与经营理念,制定整体运营策略与方案,带领运营团队完成公司下达的各项指标和任务(包括营收、利润、库存周转、会员发展、会员活跃度等),确保大部分门店与电商平台的经营目标的达成。

9、全面负责各区域店面的前厅及后厨管理工作;并制定相应的运营管理制度。

10、保持公司标准化体系、执行统一制度,发布和完善公司各类标准作业手册并组织监督、指导区域内各分店各项标准。

11、组织学习公司相关部门的编制,评审个分店营运的标准手册,并按照标准化体系要求统一管理;依据公司各类作业手册的要求,组织督导实现标准作业手册的动态完善;检查区内各店经营部门的各项作业流程及标准的执行,提供及时的咨询、收集反馈信息。

12、负责各分店下属经营部门的具体绩效管理工作,确保公司利益不受损失。

13、审批各分店店长的工作计划,对各分店店长进行监督、指导、培训;每周对下属部门主管进行两个小时以上的管理知识和专业知识的培训;审批下属部门主管的个人工作总结,并提出指导意见。积极辅助总经理对下属部门经理的挑选、任命。

14、组织汇报各分店问题的整改意见,下达分店整改意见并监督实行情况。

15、组织编写经营活动总结分析报告,参加公司月度经营活动总结会。

16、协助拓展部做好政府部门、合作伙伴、媒体、大客户的接待与日常关系维护。

任职要求:

2、有新店开发经验,对选址、装修、员工培训有一定的经验;

4、有高度的事业心和责任感,有大局意识。

5、知名连锁餐饮企业优先录用

6、年龄40岁以内,接受创业平台

餐饮运营的工作计划篇三

包括餐厅的创建背景、地理位置、建筑风格、经营理念、经营特色、客源状况、组织机构、规章制度、饭店产品知识等内容,使新员工对自己将要进入的“家”有一全面的认识和了解,老员工加强自己工作质量,照顾和帮助新员工。

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的培训，掌握餐厅对从业者在上述方面的要求，以便在日后的工作服务中时时、处处体现出对客人的尊重，满足客人要求。

意识决定人的行为，行为养成习惯。因此在培训员工时还必须培养他们的饭店意识，如服务意识、角色意识、质量意识、团队意识、服从意识等。简单地讲，所谓服务意识就是“宾客意识”，即员工要做到心里有宾客、眼里有宾客，时时刻刻为客人着想，化满足客人需求。角色意识就是指员工要明白自己在不同时间、场合所扮演的“角色”及这一角色赋予的特定要求。质量意识就是要员工明确餐厅服务质量的要求，了解餐厅服务的特点，树立起“零缺点”、“一次就要把工作做好”的决心。为宾客服务是餐厅工作人员的真正的工作内容，虽然餐厅划分为很多不同的部门和不同的岗位，其工作职责基本都不相同，但他们有一共同的目的：一切为了客人。因此员工要服从工作的需要，服从客人的需要，培养团队意识，做到“分工不分家”。

新员工业务培训可以从知识、技能等方面进行。知识以够用准则，不宜过多过深，目的是为了帮助新员工上岗后能顺利开展工作；技能则侧重本岗位的具体操作规程，尽量使员工掌握必要的服务技巧。另外应对员工进行基本应急能力的培养，以提高他们应对突发问题的能力。餐厅产品具有生产、消费同步性的特点，服务的实施者及服务的受众都是人，人是形形色色多种多样的，因此餐厅服务具有较强的随机性，难免会发生各种无法预料的问题，餐厅员工必须具备一定的应变能力。如遇到客人投诉时，能以正确的观念认真对待，并能按科学的程序、较为妥善的方法进行处理；对餐厅的安全管理工作有一定的认识，简单掌握常用安全设施的使用方法，遇到紧急情况能妥善、有效地进行处理，能尽量将损失减少到最低程度。

通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况，处理各种突发的事件，避免事故的发生。

出席相关例会和有关业务会议，报告餐饮部各项工作的实施、进展情况及上级领导出面解决和协调的问题，随时向上级汇报重大突发事件。

传达总经理例会上有关餐饮部门的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划，营业情况和改进措施，听取汇报，进行内部协调，检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

与相关的各业务部门职能部门沟通，与社会各界沟通相关事宜，与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

制定餐饮部各部门的目标与计划，拟定日常工作程序，日常推销促销计划和特别推销促销计划，编制原料物品物资的采购计划，菜单更新和精选计划，职工培训计划。

餐饮运营的工作计划篇四

1□xx主要工作

xx厅20xx年收入xx万元，同比去年xx万元，增长xx万元；

- (1) 今年xx厅上半年接待了xx的会议，对收入补充很大；
- (2) 根据客户反馈和市场调查，保留了火锅项目全年推出；
- (4) 更换xx厅取餐盘和碗，改为密胺材质，减少破损率；
- (5) 增加收撤餐具小车，加快收车餐具速度，员工省劲，提高效率；

(6) 推出房客晚间xx元自助餐优惠价；

(7) 与招商银行掌上生活合作西苑周三特惠日优惠，进行网络宣传；

(8) 多次考察西苑牛羊肉品种，降低成本；

(9) 全年多次调整xx厅早中晚餐菜单，并由ab款延伸至abc款；

(11) 购买了5—20楼脏餐具存放盒，解决餐具楼层乱串，收撤到位不及时现象；

2、宴会xx主要工作；

□5□xx厅今年收入减少，主要减少在会议用餐方面，婚宴收入略有减少。

1、宴会销售力度不足；

2、各厨房菜品创新能力欠缺；

3、烧烤吧缺少特色拳头菜品；

3、缺乏优质服务人员；

4、婚宴预定缺乏专业营销策略

(一□□xx厅

2、推出赠送个吃项目

3、团购价统一xx元/位（包含火锅）；

- 4、增加爆米花机和巧克力喷泉，增加小朋友喜欢的小吃；
- 5、在明档增加现场操作，例如煎饼果子、鲜榨果汁等；
- 6、烧烤区除客人反应较好的烧烤外，增加碳烤生蚝、扇贝等菜品；
- 7、面食档口增加现场包饺子，现煮现卖等等；

（二）xx厅

- 3、婚宴桌布建议增加红色喜庆桌布，增加婚宴气氛；
- 4、买一个固定式香槟塔，容易倒，给客人感觉不吉利；
- 5、配备个吃海参鲍鱼餐具，挺高婚宴档次；

（三）、外卖

- 2、餐后可以考虑销售奶茶、咖啡和冷饮；
- 3、支付形式多样化，便于支付，享受优惠；

xx年工作的顺利开展有赖于领导的大力支持，也离不开酒店各部门的配合，更得利于餐饮部每位员工的不懈努力，新年新希望，希望在来年工作中能得到领导更多的支持，能得到其他部门更加友好积极的配合和支持，新年新起点，明年将上一个新台阶，总结过去，展望未来，我部将继续发扬优点，改正不足，再创佳绩。

餐饮运营的工作计划篇五

2017年主要工作内容主要涉及以下各方面：

1、团队组成

前期基本组成：运营主管1名，页面设计1-2名(高级美工1名)，营销推广专员2名，刷单专员1名，客服2名。

中后期：根据店铺发展规模逐步增加岗位与人数。

2、产品定位

新产品：风格、面向人群、价位区间、产品卖点、产品编号与属性等。 库存产品：价格调整与寻找卖点重新整体包装促销。

运营主管带头，参考天猫同类目竞争对手产品并结合自身产品特点与团队研究一起决定产品定位。

店铺模板、首页、产品列表页、产品详情页、文案策划、产品拍摄等。

4、促销方案

日常促销方案与大型促销如聚划算促销方案。 新品上市促销方案、库存产品促销方案。由运营主管、营销推广制定并与部门其他同事研讨，参考大家意见。

5、营销推广方案

主要营销推广以稳定刷单任务+活动营销推广。辅助以日常营销推广方案包含直通车营销推广、淘宝客。新品上市、销售旺季、大型促销节日如增加钻展营销推广、聚划算。

前期营销推广方式如果人员不足暂时由运营主管操作，后期招聘营销推广专员。淘宝客佣金比例由运营主管提交公司决定。

营销推广中用到的图片等由运营主管提出与页面设计完成。

6、营销推广费用

前期：每个月营销推广费用*均2到5万，包含直通车营销推广、钻石展位、其他营销推广费用。每年上聚划算两次，双十一1次，其他根据销售旺季、新品上市等择机上一次。

7、服务

售前服务、售后服务。

后期招聘资深客服人员，主要负责客服培训，天猫规则培训、日常客服团队工作等，客服主管直接对运营主管负责。

8、奖励制度

前期以奖为主，后期随着店铺销量增加，奖惩结合。由公司制定奖励制度并部门讨论参考意见，发挥每个人的优点和主动性，激励整个团队为了实现销售目标一起努力。

9、具体工作内容以及完成时间

10、运营全年工作规划

餐饮运营的工作计划篇六

xx的家人们大家早上好：一年一度的工作总结和计划大会又让我们如期相聚在这里，听了每个店的工作汇报，都从不同的角度作了细致的分析，可以说这几年随着企业的发展我们的管理团队逐步走向成熟，但围绕经营我们还有许多工作要做，下面对11年得经营情况同大家做如下分享。

xx店11年全年营业额与上年相比增加了xxxxxxx.x元，利润率

下降6.64%

xx店11年全年营业额与上年相比增加了xxxxxx元，利润率下降0.2%

xx老店11年全年营业额与上年相比增加xxxxxx元，利润率下降4.17%

xx11年全年营业额为xxxxxx.x利润率-29.35%利润总额-xxxxxx元

三亚xx海店因8月开业已看到了好的发展势头，但由于时间短还需夯实基础管理，稳定人员心态，提升管理干部的创新管理水平，踏实做好基础工作，现已显示出杰出的表现，但还要用时间考验，未满一年不做对比。

xx已走过十年，不论未来有多少挑战，公司已制定出明确的战略，就是要开启二次创业之路，让我们的企业继续向上长，带领全体员工创造更大的天空，那末提到创业，我想我们就要拿出创业的精神，什么是创业精神呢？首先就是创新的精神，我们一定要明白创新是创业的基础。要对产品创新，对管理创新。第二就是向专业化管理转型。企业要想长远发展必将走专业化管理的道路。目前在经营成本上餐饮企业原料成本，人工成本，不断上涨，而由于市场竞争激烈，餐饮企业无法通过提价方式抵消成本上涨压力，行业利润不断下降，那末若使企业具有长远的运营能力，就给我们提出了新的课题，新时期对我们的厨务部门有了更高的要求，那就是研发出一些低成本，高附加值，高利润的菜品扩展主营业务优势，进一步提高我们的运营能力。公司意识到产品是我们的核心竞争力今年将成立菜品研发部，水饺加工部以应对新形势下的企业战略转型。同时也要求我们的管理干部不仅要懂管理，还要懂经营，对以往那种粗放式的经营管理模式进行调整，加强成本管理控制，以努力降低经营成本，提高利润。第三种精神就是实现个人价值的同事，回报社会的精神。

一个人，一个企业成功了，获得收益，不能忘记对社会的供养，回报国家要有奉献精神，否则就是没有魂的人和企业，那样终究走不了多远。第四种精神就是要有百折不挠，耐得住寂寞的精神□xx总战略是做百年企业，那末二次创业初步规划五至十年，这是一个长期战略不能有浮躁情绪，要坚持自己的理念，坚持长期的努力，有十年磨一剑的精神我想这一点是能否成功的最后考验。

12年是二次创业全面启动的一年，现有几个项目已经在谈，今年公司对投资战略进行了调整，并将逐步完善内部机制，健全激励机制，晋升机制，继续完善内部市场化机制，人才培训和培养机制并实施全员分红分配机制。全面着手，共同创造财富，实现让我们一起富起来的纲领，交给多少就会获得多少，用我所有还我所需，只要真心付出定会有回报。

经济基础决定上层建筑，有了经济基础，更要有更高的人文精神追求□xx拥有值得骄傲的企业文化□xx永远不改变企业的魂’用我们的产品让人们生活的更幸福。。未来企业仍旧要围绕军队文化，学校文化和家庭文化坚实打造xx的企业文化。以及我们的三拜文化，建立信仰心生敬畏之心和神圣感。做事遵循天道，师道和孝道，做人有敬畏生命之心。修为无上智慧达到幸福的彼岸。

企业向前发展和推动更加需要我们的. 干部不断进步，只要能做出结果，有学习力，敢于承担责任，有信仰就会成为公司的核心骨干，只要有意愿，企业愿意成就更多的人。

二次创业，我们已经在路上，我们必须不断学习提升自己的境界，境界提升了企业才能进一步发展，公司飞速发展的途中，面对变化会有很多人感觉不适，变化是为适应当下每个节点。改革是一个勇敢的过程，我们必须体验变化，体验发展趋势，体会全身心的投入，扎实地推进将会有无限的乐趣，这样才会获得自己想要的东西，最后说一句，真心的希望我们你能够一起实现梦想。

餐饮运营的工作计划篇七

新的一年，新动态，在20xx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[]恬静家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，详细工作如下：

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[]20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx[]恬静家园”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施行效果。一楼的服务仍旧以“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连续打造宴会品牌。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”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工夫，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，利用在餐厅服务的机会认识顾客，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肯定差距。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，在厨房原料运用上加强管理，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运用，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，延长物品的运用寿命，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，尽的努力来完成部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的准确领导下，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。

餐饮运营的工作计划篇八

新的一年，新动态，在**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，具体工作如下：

一、以出品为“龙头”，增加餐饮的核心竞争力，打造“xx美食，美食xx”这一品牌，营造食在xx这一良好口碑。

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，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**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。

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，**年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”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，利用在餐厅服务的机会认识顾客，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。

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。

餐饮运营的工作计划篇九

- 1、 协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施，餐饮店长工作计划。

- 2、 根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。
 - 3、 在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。
 - 4、 负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。
 - 5、 妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。
 - 6、 检查结账过程，指导员工正确为客人结账。
 - 7、 督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并及时补充所缺物品。
 - 8、 督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。
 - 9、 完成经理交办的其他工作。
- 1、 热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。
 - 2、 熟悉餐厅管理和 service 方面的知识，具有熟练的服务技能。
 - 3、 有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及对客沟通能力。
 - 4、 熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

5、熟悉和掌握本餐厅的菜点品种和价格；熟悉和掌握中酒、西酒及饮料的品种、产地、度数、特点和销售价格，并有较强的销售技能，工作计划《餐饮店长工作计划》。

6、组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务三年以上（西餐服务两年以上）的工作经验。

8、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

1、注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、餐前的准备工作：

（1）、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。

（2）、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。

（3）、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。

（4）、检查工作人员的餐前准备工作是否完整；调味品、配料是否备齐；餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观；对不符合要求的要尽快做好。

3、开餐期间的工作：

（1）、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。

（2）、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。

(3)、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。

(4)、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。

(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：

(1)、收餐具：收餐后，督促值台员按收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。

(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，恢复餐厅完好状态。

(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。

(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。

(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

1、有调配所属员工工作的权力。

2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。