

最新酒吧工作规划(优质10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

酒吧工作规划篇一

一、 制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时

间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了xx大学的xx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

酒吧工作规划篇二

一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。

二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张[]xx年度内销总量达到1950万套，较xx年度增长*.xx年度预计可达到2500

万-3000万套. 根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套. 中国市场容量约为3800万套, 根据区域市场份额容量的划分, 深圳空调市场的容量约为40万套左右, 5万套的销售目标约占市场份额的13%. 目前**在深圳空调市场的占有率约为*左右, 但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段, 品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线, 年中国空调品牌约有400个, 到xx年下降到140个左右, 年均淘汰率32*. 到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下, 中国空调市场活跃的品牌不足50个, 淘汰率达60*。xx年度lg受到美国指责倾销; 科龙遇到财务问题, 市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响, 市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响, 市场份额下划较大。而**空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱, 团队还比较年轻, 品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

二、工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作:

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务, 月销售任务。根据市场具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店, 完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上, 提高销售业绩。主要手段是: 提高团队素质, 加强团队管理, 开展各种促销活动, 制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动, 强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“**空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

酒吧工作规划篇三

上班前20分钟去员工更衣室换工作服，整理个人仪容仪表

1 5:30——6:30为入场打卡时间(5:30以前6:30以后打卡都做迟到处理)

2 6:30之前将水果按“仓库的货先到先用”原则整理水果，并统计出品缺货情况，作好记录交部门主管审核。

3 6:30——6:50为酒吧班前理会时间。

由部门主管主持部门人员列席听取前一天工作中出现的问题及处理结果。安排当天的日常工作和下达经理室的工作指令、要求。

4 每晚8:00之前先做好25个水果拼盘

5 上岗时间为8:00——凌晨2:00 出品时使用干净、无破损的餐具盛出品，果盘每晚要三种以上花样；尽量使用质量好、新鲜的水果制作出品。（不符合质量要求的要向出品主管和酒吧采购部门反映。）制作出品时注意成本的控制，尽量减少高成本原料的使用次数。

6 严格按发货单上的品种、数量、规格及特殊要求制作，发货单顺序发货。

7 作好营业出品统计工作，整理好工具、作好区域卫生工作、交申购部门主管，参加班后会。凌晨2:00后更换工作服离开公司。

酒吧工作规划篇四

楼面部□ktv□

（一）、楼面部经理岗位职责

直接上司：营运经理

岗位提要：协助营运经理做好管理工作，主管楼层的一切事物处理。

6、及时督促检查买单、收银、出品状况，尽量杜绝跑单、飞单的情况，将不正常损耗降至最低限度，防止员工中出现损害公司利益、谋取个人私利的现象。

11、跟进本部员工定期培训工作；

12、定期编排好ktv公主的排房名单，并公平公正落实执行。

直接上司：楼面经理

岗位提要：在楼面经理的领导下协助经理管理和监督整个楼面的日常工作。

2、负责本部门员工的考勤，编排好每月的更期表，处理好有关请假、休假、迟到、旷工等一些事务，确保楼面运作所需人手充足。

10、安排好收市工作，下班前写好工作记录，并交给经理审阅。

直接上司□ktv主管

岗位提要：在ktv主管的直接领导下，为客人提供最优质的服务；

具体职责：

1、按时上班，穿着服装整齐，保持良好的精神面貌；是否带齐工作当中所需要之用具，如：笔、火机、开瓶器白纸头、三联单(不能将现金带入营业场所)。

2、准时开例会，接受ktv主管的分房安排；

3、做好营业前的厅房卫生及一切准备工作；

4、与房间公主密切配合，按照服务程序为客人提供优质服务；

5、积极参加部门培训，不断加强自身素质和业务技能；

6、平等待客、以礼待人，满足客人合理要求；

8、服从ktv主管的工作分工，做到先服从后上诉；

9、严格遵守《员工手册》及各项规章制度。

酒吧工作规划篇五

一：市场定位及市场调查：

二、选址：

就地理位置看，**的酒吧主要集中在以下区域：**周边，**附近，**路段。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。

三、装修的特点：

可以引进专门的设计公司或是找相对有特色的人员来对酒吧的改建来作出详细的计划书，然后综合意见选出最佳的方案。现在的大众市场差不多都是千变一律，只是音响灯光上和场地面积有所不同。所以在迎合大众层次的口味上对原有的风格进行加工和改进，让酒吧有独家的经营模式和特色的项目。

四、广告宣传：

(2) 其它广告媒体：

例如灯箱广告、路牌广告、宣传牌、宣传单、横幅等

(3) 广告语创作(部分)

a□万种风情，尽在xx□

b□有品味的你，选择有品质的。

c□累了，请将心靠岸，苦了，也不要后悔，笑了，才体会喜悦，醉了，才知道销魂。

d□你寂寞吗，你苦恼吗，你惆怅吗，请来酒吧。你轻松了吗，你发泄了吗，你尽兴了吗，请记住酒吧。

e□无论你走到哪里，你的心总和我在一起，无论黄昏时的树影有多长，它总和树根连在一起，无论你是谁，总会满足您。

五、招聘员工和员工培训：

(二)：员工培训策划

1、员工基本服务规范的培训与考核。

2、酒吧文化、酒水知识、茶艺知识的培训与考核。

3、对服务人员和公关人员的礼仪知识、形体训练、交际与推销，说服技能、合作与团队精神，全员营销理念，全员“pr”(它是一门要求团结，外求发展的经营管理科学和艺术，他通过有计划的积极的持久努力，使本机构的各项政策符合广大公众的需求，从而在公众中树立良好的形象，并在此基础上建立和维护组织与公众之间的互相了解，争取相互合作，以获得共同利益。)管理理念的培训与考核。

4、酒吧品牌特色的培训与考核。

5、各项培训的目标、标准的制定，执行并实施、考核、评比与效果评估。

六、酒吧所需的器具、原料和酒水单的设计：

1. 考虑产品的成本和获利率，分析产品的销售量同类型产品的影
响。2. 考虑产品的丰富多采，并与酒吧的经营特色相符。
3. 考虑产品的原料供应是否有保障，以及储存方面的原因。
4. 考虑酒单的图片、文字、产品程序编排等因素，有利于产品的销售，并成为酒吧的宣传媒介。

酒吧工作规划篇六

营业前：

- 1， 检查餐厅的灯光及灯泡；
- 2， 确定餐厅空调的温度适中；
- 3， 检查餐厅内所有装饰品是否摆正；
- 4， 查验客用卫生间；
- 11， 宣布预定情况；查看营业记录，分析营业情况，作好统计记载
- 12， 检讨工作过失及客人投诉，提出改进与防范措施；
- 13， 分配各主管及服务员责任区及应注意事项；
- 14， 宣布当日特别菜及饮料，利于服务员推销。
- 15， 宣布其他餐厅或部门正举行或将举行的促销活动。
- 16、开市后，电梯口迎接客人，协助迎宾员带位

营业中：

- 5， 谨慎处理难缠的客人；重要客人亲自服务
- 8， 当客人或服务人员发生意外时，应立即采取必要的行动；
- 9， 督导服务（出品、程序、规范、保洁、收餐翻台等）。
- 10、接近收市时，到门口协助迎宾员送别客人

营业后：

- 1， 检查足以引起火灾的危险之处；
- 4， 检查各个橱柜房门是否上锁；
- 5， 填写营业日志（客人抱怨，特殊情况）；

2、每月工作计划

工 作 提 要 主持或负责

上月营业分析

上报员工出勤情况

评估员工月工作表现，并上报结果； 上报员工奖励、扣款事项及名单。

注意工资发放后的员工反馈。

收集编写服务及管理案例

制定下月工作计划报分店经理 督导餐具、设备用具盘点 当月工作总结

前厅经理应履行以下职责：

10. 认真审核本部门申购需求与领用计划，合理控制部门成本；

1. 熟悉前厅部各岗位业务知识，了解前厅的*作程序和岗位职责；

6. 随时保证充足饱满的精神状态、善于激励、培训、培养下属；

8. 拥有乐观向上，以及积极学习，要求不断自我向上的心态。

一、店长的工作规范

1. 布置当日工作任务

(1) 每天早晨召开各部门负责人会议（例会），主要对前一天的工作情况进行总结，及时指出各部门工作中的不足，表扬典型的先进事例；布置各部门当日的工作任务。

(2) 传达总公司新的工作理念和工作要求。

(3) 宣布对昨天一些事情的处理结果，并提醒各部门防范的具体措施。

2. 检查、督促各部门工作完成情况

(1) 定期和不定期地检查、督促各部门的工作完成情况（或当时的工作秩序情况），并对典型的事例作详细的记录。

(2) 及时提醒各部门何时应完成哪些工作。

3. 了解客人对菜肴、服务质量的评价

(1) 及时了解客人对菜肴质量的评价，并及时与行政总厨进行沟通和交流。

(2) 及时了解客人对服务质量的评价，并及时与餐厅经理进行沟通和交流。

(3) 督促行政总厨对厨房菜品进行创新，并组织相关人员进行评价和验收，同时组织相关人员对服务人员进行创新菜品知识方面的培训工作。

4. 总结当日工作情况并及时汇报

(1) 总结当日的工作情况并及时向总公司相关人员进行汇报。

(2) 主动与总公司相关人员进行联系，询问是否有新的工作精神，并作详细的记录。

5. 根据本店的经营管理情况向总公司提出建设性的建议

(1) 对总公司的工作计划提出自己详细的意见。

(2) 如果需要开展新的工作或对原先的工作进行改革，提出详细的工作计划书。

二、店长的考核内容

对店长的考核，主要是从“德、能、勤、绩”四个方面进行。

1. “德”：具体包括门店店长的政治思想、个人品质、职业道德和工作作风，这方面的体现主要是在日常的管理工作和为人处世的方面。例如，因为连锁化的特点，很多店长可能面临要培养新的门店的店长的情况，这样就要求店长能很好地做到言传身教，将自己的工作经验和所知告诉新人，培养新人，为连锁餐饮企业的发展做出一个店长应尽的义务。

2. “能”：主要指人的能力，既包括知识能力和学识水平，又包括实际工作能力、组织能力和身体的耐力。例如分店在一些紧急情况下，遇到的突发事件的如何处理和应对，以及在分店的发展过程中怎样为总部献计献策，提出有利于分店扩张和发展的方案和计划等。

3. “勤”：反映出的是店长的工作态度，包括其工作的积极性、主动性、创造性及纪律性等各个方面。例如对连锁餐饮企业来说，虽然讲究统一化的经营行为，但是，因为餐饮企业是集生产、销售、提供消费场所和服务为一体的行业，基于行业的特殊性，要求分店的菜品和服务应具有创新、变化，相应的店长也应当能在变化的市场中随时把握商机，与时俱进，带领分店做好生产和销售服务工作。

4. “绩”：主要指工作实绩。工作实绩是德、能、勤、绩的综合反映。对连锁餐饮企业店长的考核和评价，“绩”是非

常重要而又容易考核的内容。组织分店的菜品生产并稳定其质量、扩大菜品的销售、提高服务质量，扩大分店对外的影响，是一个连锁餐饮企业分店的基本经营任务和社会责任。连锁分店在一定时期内所实现的菜品销售量或销售额大小，一方面反映该餐饮连锁分店经营机制是否有效运行，另一方面也说明它求生存、求发展的能力大小和其经营前景的好坏。显然，在商业利润相近的条件下，各餐饮连锁分店之间相比较如果要创造较好的利润，就一定首先要创造较高的销售额。因此，销售目标包括销售量目标和销售额目标是连锁分店最基本的经营目标。

一般来说，餐饮连锁店经营业绩的考核可以从以下几个方面进行：

- 1营业额和利润总额的同步增加；
- 2分店人员素质和服务水平的上升；
- 3原料、半成品库存量和管理费用的降低；
- 4采购成本的降低；
- 5市场占有率的扩大；
- 6菜品周转加快，资金利用率提高；
- 7企业知名度提高；
- 8广告效果显著；

酒吧工作规划篇七

时间□20xx年xx月xx日

地点：一楼大厅、二楼包厢。

为了更好的协调和组织演习，成立演习领导小组，小组成员如下：

组长：刘某

组员：周某、梁某、张某、冯某、王某、庄某、

演习警戒组：全体保安员。

参与人员：酒吧全员。

大铁桶三个，小铁桶三个，木柴2公斤，废油1公斤，烂棉被1床，泡沫灭火器三个，水带两盘。

- 1、全员性的消防疏散到达指定地点集合。
- 2、观看保安队消防演练。
- 3、保安队两盘水带连接演练。
- 4、指导员工现场操作灭火器。
- 5、演习结束并进行相关安全知识的讲评。

1、保安队在指定时间内启动酒吧消防警铃（没警铃吹哨）后，设备组应按照《火灾应急预案》停止酒吧电力运行、每部门（保安部、服务部、营销部）应各指派2人负责疏散秩序，使疏散人员到指定位置集合（在疏散过程中，有警戒组指引疏散路线，途中有相应的疏散指示标志）。各部门疏散路线如下：服务部服务员和后区客人从后门疏散，吧台、收银和前区客人从前门疏散，公主和客人从二楼后门疏散，阁楼客人和工作人员从前门疏散，办公室人员从后门疏散。

2、演习开始：在铁桶中点火；报警；按照《火灾应急预案》对救火突击队分组；下达战斗任务；实施灭火；现场警戒；保安队连接两盘水带表演；清理现场。

3、保安队员指导公司员工操作灭火器。

xx酒吧

20xx年xx月xx日

保安部：周xx

抄送营运部：庄xx

抄送总经办：王xx

酒吧工作规划篇八

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言

联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的情况下，使产品得到充分的知悉和销售。

具体职责：

- 1、负责清洁卫生工作，以满足宾客对就餐环境的需求。

- 2、负责开餐准备工作，按规格布置餐厅和餐台及补充各种物品。
- 3、礼貌待客，按标准程序为宾客提供就餐服务。
- 4、负责餐厅的清洁卫生和贵重餐具的洗涤、保养工作，负责餐厅餐具及玻璃器皿的收集、整理和保管工作。
- 5、熟悉各种服务方式，密切注视客人的各种需求，尽量使客人满意。
- 6、按程序结帐并负责结束后的清洁整理工作。
- 7、遵守宾馆的各项规章制度。
- 8、完成上级布置的其他各项工作。

任职条件：

- 1、工作认真负责，服务主动热情礼貌。有较强的事业心和责任感。
- 2、掌握餐厅服务的基本知识，了解食品、饮料、酒水及菜肴知识。
- 3、有熟练的餐饮服务操作技能，具有b级外语会话能力。
- 4、具有高中文化程度或同等学历。
- 5、有从事餐饮服务二年以上的工作经历。
- 6、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

酒吧工作规划篇九

消防演习计划书为了加强员工对消防知识的了解和认识，增强消防意识，体现预防为主，防消结合的消防方针，灌输群防，群治的意识，经研究决定开展一次全员的消防演习。

时间□XXXX年XX月XX日

地点：一楼大厅、二楼包厢

为了更好的协调和组织演习，成立演习领导小组，小组成员如下：

组长□XXX

组员□XXX□XXX□XXX□XXX□XXX□XXX□

演习警戒组：全体保安员。

参与人员：酒吧全员。

大铁桶三个，小铁桶三个，木柴2公斤，废油1公斤，烂棉被1床，泡沫灭火器三个，水带两盘。

- 1、全员性的消防疏散到达指定地点集合。
- 2、观看保安队消防演练。
- 3、保安队两盘水带连接演练。
- 4、指导员工现场操作灭火器。
- 5、演习结束并进行相关安全知识的讲评。

1、保安队在指定时间内启动酒吧消防警铃（没警铃吹哨）后，设备组应按照《火灾应急预案》停止酒吧电力运行、每部门（保安部、服务部、营销部）应各指派2人负责疏散秩序，使疏散人员到指定位置集合（在疏散过程中、有警戒组指引疏散路线，途中有相应的疏散指示标志），各部门疏散路线如下：服务部服务员和后区客人从后门疏散，吧台、收银和前区客人从前门疏散，公主和客人从二楼后门疏散，阁楼客人和工作人员从前门疏散，办公室人员从后门疏散。

3、保安队员指导公司员工操作灭火器。

XX酒吧

XX年XX月XX日

保安部□XXX

抄送营运部□XXX

抄送总经办□XXX

酒吧工作规划篇十

3、开市前检查：

6、中期服务，关注客人举灯，当客人举灯时，应第一时间举手回应，并为客人服务，留意桌面卫生，及时调酒，填满冰桶，撤走空杯、空碟。回收空饮料瓶、饮料桶，清理桌面及烟灰缸内的垃圾，保持桌面干净、干爽，关注区域内的设施设备及地面卫生，关注客人消费情况，异常情况及时反应给区域领班。

坚守岗位，若需暂时离岗，应与区域同事做好交待，及时回岗及补位。

8、后期服务，关注凳子的及时回位，桌面卫生的保持，及时进行二次推销，客走后的酒水饮料需交领班回收。

后期收台需由领班通知安排操作，收台时应先撤酒水牌收杯子、烛台、其次是骰子、烟缸、将工作柜清理干净，并备适量干净烛台于工作柜。收台后也需要在区域服务或听从领班安排调动。

服务员b班工作流程：

□b班人员需要10x12人)

5、值班工作包括：

托盘的清洗，酒水牌的擦拭，工作柜的清理，砸瓶，门童及值台人员□a班下班前不得做值班工作）。

托盘的清洗：

安排清洗托盘的人员回收各工作柜的托盘至洗杯间用杯刷刷洗干净，与每天的'托盘数核对，报至值班领班，将清洗干净的托盘扣在酒吧吧台面上，使其晾干。

酒水牌的擦拭：

将各工作柜及吧台的酒水牌集合到一起，用适量干湿的抹布擦理，并报数目及破损至值班领班。

工作柜的清理：

工作柜清理的人员需用洗洁精水对工作柜各层及侧面都擦理一遍后，用清水再擦一遍，清理工作柜抽屉的内物。

砸瓶：

安排砸瓶的人员需在侧门将各类洋酒瓶整理并装箱，与仓库一起清点数目，并收至指定地点，其他不需回收的酒瓶如红酒则需砸碎。砸瓶时，戴上手套，头盔，并且清点洗杯间自然破损的杯具数目。

门童：

安排门童的人员需在a班下班前与a班门童相互交接，热情送客。

值台：

安排值台的人员需及时对客服务，不得有催客现象。

值班人员在客走后，将侧门凳子搬至场内，玻璃桌需用洗洁精水及清水擦一遍后刮干净。所有值班工作完成后由领班检查合格后统一组织下班。