

最新餐饮营销工作计划表格 餐饮营销个人工作计划(精选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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

餐饮营销工作计划表格篇一

一、打好经营基础餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下工夫。这是餐厅经营的两个基本点。餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”

的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

二、经营要有创新

思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应该专业化。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。

餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。

文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且星级越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时

候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

三、做好餐厅内部营销

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的最好形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。

其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。

再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。

所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

餐饮营销工作计划表格篇二

2017年酒店餐饮部工作计划(一)

品牌维护和发展年

一、 会所餐饮部发展战略

- 1、 部门定位
- 2、 竞争对手分析
- 3、 价格定位
- 4、 餐饮部的亮点服务

二、 会所餐饮部管理模式

- 1、 总体考核管理制度上
- 2、 前厅管理上
- 3、 厨房管理上
- 4、 吧台管理上

三、 会所餐饮部营销策略

- 1、 客户维系上
- 2、 每月营销活动
- 3、 部门间互动促销
- 4、 会员销售活动设计

5、 会员权益

四、 营业额预测

1、 按月营业额预测

2、 毛利率、成本控制

五、 部门培训与考察

1、 内部培训

2、 考察

3. 培训计划设计

一、 会所餐饮部发展战略

1、 部门定位

餐饮部作为私人会所重要的组成部分，它的每一个环节深深影响着整个会所，所以它必须是完美的。它必须具备最流畅、最亲切的管家式服务，并提供最高档、最时尚、最健康的菜肴，配备最全面的酒水饮料和器皿。因为它的高档、神秘，让许多会员流连忘返，让众多非会员想往，它的出品一直在餐饮界处于领先状态。

2、 竞争对手分析

目前还没有出现真正的对手，但我们还是把高档的餐饮会所和五星级酒店的vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期的考察，了解它们最新的动态，作出最英明的决策。

3、 价格定位

努力打造宁波第一贵餐饮，通过各方面的调整，服务的增加，菜肴的研发，应该是可以达到的。届时在年底把烫金的宁波第一贵五个字挂在会所进来的墙上，以此在促进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮以后的发展埋下了伏笔。

4、 会所餐饮部的亮点服务

我们拥有：最专业的谭家菜高级厨师

最高档最齐全的葡萄酒品种

最专业的雪茄房

最具特色和私密性的餐饮包厢

最流行的中国名菜

最亲切的管家式服务

最高雅的会员活动

公司只要真正想打造一个顶级私人会所，就必须拥有一支优秀的团队，丰富而又时常更新的亮点服务，和优越的福利待遇作为保障。

二、 会所餐饮部管理模式

1、 总体考核和管理制度

管理上坚定不移的执行a管理模式和扁平式管理结构，减少众多复杂环节，更大更快的发挥执行力，提高工作效率。提前作好每周、每月、每季的工作计划，充分的准备是成功的基础。

考核上全部转换成数字化考核，上到营业额指标，下到每日

员工评分表，既清楚又简单地了解到问题的根源部分，能快速解决任何问题。

每季一次的公平的员工技术比武让员工体验成功，带来激情，我们希望在比武上永远要奖励那些技术高的优秀员工。

2、 前厅管理上

采用标准酒店化管理，落台和储物柜按照五常法管理，服务上实行管家式服务，让每位员工掌握各类技能，随时提供一站式服务，服务到底。

3、 厨房管理上

全面实行五常法管理制度和每日盘存制度，加大菜肴创新力度，努力打造最时尚、健康的高档菜品。

4、 吧台管理上

全面落实五常法管理制度和每日盘存制度，不但把现有品种做更精美，更要创新出时尚的鸡尾酒、花式咖啡和奶茶类。

三、 会所餐饮部营销策略

1、 客户维系上

首先做好迎宾酒的更新工作，这个第一印象带来的效果不一般，其次做好全程的服务流程，客户每一次用餐必须有管理层一至二次的上前问候。

然后服务员和管理层必须要记住每一位会员的姓名，每一次必须能称呼客人，让他们有回家的感觉。

最后，餐饮部每月把新项目服务内容以短信形式发给会员，和提前告知会员。

2、 每月活动设计

一月 长寿素食节

二月 情人节派对

三月 法国葡萄酒节

四月 愚人节派对

五月 澳洲葡萄酒节

六月 俄罗斯鱼子酱节

七月 透骨新鲜海鲜美食节

八月 七夕情人节派对

九月 中秋节晚宴

十月 万圣节派对

十一月 感恩节晚宴

十二月 圣诞节自助餐派对

3、 部门间互动促销方案设计

每季度制定一次互动促销计划，并提前展示出来。二楼许多的养生项目也可把一楼的滋补类产品相结合在一起。

每桌实际消费满xx元赠特色足浴2位

每桌实际消费满5000元赠一次全身spa和足浴2位

每桌实际消费满10000元赠泰式皇宫spa和足浴2位

以上所赠项目需当天使用完，过期作废。

4, 会员销售活动设计

第一季度主题：奢侈品鉴赏

建议：直升飞机、游艇、名车、珠宝、手表

第二季度主题：运动休闲

餐饮营销工作计划表格篇三

第二课：了解公司的规章，管理架构以及本酒楼的基本出品特色，解释员工福利，服务意识 服务理念。

第三课：员工的仪容仪表，楼面服务基本礼貌用语。

第四课：餐饮服务五大要求及餐厅服务员操作程序

第五课：餐饮五字诀 如何留回头客 前厅与后台协调 员工配合

第六课：规范礼貌用语及操作程序。

第七课：楼面部接待过程（详细讲解）

第八课：对酒水的认识，价格及斟法的基本认识。

第九课：席前烹调的准备工作，席前烹调的主要材料及其他配料，高级服务员要掌握的服务。

第十课：预定 迎客 点菜 送客 摆台 托盘 上菜 推销 斟酒 收台

第十一课：大型酒席宴会的服务程序及准备工作。

第十二课：如何成为一名出色的服务员。

第十三课：厅房服务的详细程序。

第十四课：餐厅疑难问题解答。

第十五课：安全及消防知识。

餐厅是为顾客服务的，顾客除了一般的吃饭需求之外，还会因人而有不同的特别需求，他们对餐厅员工的满意度评价也有不同标准。顾客需求的这种复杂性造就了餐厅工作的一定难度。它要求员工在工作之中，应该意识到并善于分析顾客需求的复杂性，做出相应处理。因此，在员工培训内容中，也应该包括两方面基本内容，即标准化服务和个性化服务。

1、在培训中，为员工设计出多个场合的处理方案，比如，客人喝醉了酒、客人很挑剔、客人心情不好等等，通过对场景的剖析，制定处理方案，即采取个性化的服务。

例如，餐厅遭遇顾客投诉，应做到有礼、有节。首先打消顾客的心中的怒气。我想，无论是谁在用餐时，吃到何种异物，心里感觉一定都是不快的。（当然，也存在极个别人无理取闹的，这种人应该是少了又少的，但不否认没有）。怎样做到，从站在顾客角度去审视问题。遇到火气特大的顾客，又该如何处置，怎样做到，无论对方如何生气，如何怒气冲天，而你仍然是以笑相迎。如果真能这样，无论多刺头的顾客，都会满意而归的，都能让冰山融化……所有这些，不会是简简单单的几句话就能总结的，她必须在实践中不断总结、提高，必须针对餐饮业的普遍性到本公司餐厅的个性相结合。再有，菜的烹饪、何时放何调味品最佳、放的量多少，菜的配色等等，均应形成规范。

2、个性化还强调的一点是，员工的个人魅力的培养。培训的时候，应该通过测试了解每一个员工的个性特点，突出一个人的服务个性。比如一个人的服务态度很好、另一个人的交际能力很强、或者是一个人的协调能力很强。通过个性的突出服务不同的顾客。

3、通过对员工的培训，有针对性的，根据个人的魅力、特点进行培训后的分工，充分发挥每个人的所长，依据个人的特性，将安排到最合适的位置。

标准化包括两个层次，一个是服务人员的服务程序的标准，另一个是技术人员工作的标准化。每一位服务员在迎接客人时的程序都是一样的，每说的一句话也都是培训教给的，先介绍什么菜品，后介绍什么菜品，甚至什么酒倒在杯里是多少也是相同的，这就是培训标准化的结果。在培训前都对这些东西做了量化，培训时员工要一一实践。餐饮业的技术人员则主要是指厨房里工作的员工，为了标准化，培训内容要全部定量，比如某一菜在锅里的时间，某佐料在某一菜品里的量都有标准，让员工按标准操作。这样，通过严格的标准化工作培训，餐厅工作中的每道作业工序，从管理人员、厨师、服务生到pa从进菜品质、净菜、菜肴烹饪、计费、服务用语、肢体语言等等，都可以做到工作有章可循，奖惩有据可依。

在一个高规格的餐厅里，顾客除了能够享受到美味的食品，还应该同时享受到人性化的服务。因此，餐厅员工的培训工作首先应该从转变员工观念入手，使其牢固树立以人为本，客人就是上帝的观念。

这种观念的建立，不可能依靠强制和训诫，而首先要依靠人际沟通。在培训师和员工之间，在员工和客人之间，在员工和管理层之间，都应该建立起沟通的桥梁，将心比心，造就宽容共进的气氛。对于各方出现的意见，要设置合理顺畅的反映渠道。餐厅员工对于餐厅工作肯于反映意见和提出建议，

才能促进餐厅工作的开展。所以，在培训过程中，应该有意加强员工在人际沟通方面的积极性。其次，培训中也应对餐厅员工的职能岗位进行明确界定和划分。要强调员工工作的服务性质，坚决反对员工工作中出现怠慢顾客的行为和傲慢浮躁的态度。其三，对于不能认同餐厅工作服务性质的员工，要依靠能上能下的机制解决，员工觉得自己能力不止于端盘洗碗，就可以依靠本领去做大厨或者进入餐厅管理层。只有这样，才能人尽其才，不至于虚耗资源。

餐饮行业的员工培训大部分仅立足于对服务人员的技能培训，更重要的是要把整个员工的培训进行整合，除了普通员工服务技能的培训，还要搞基层和中高层管理者的培训。管理者的职位应该设置固定和不固定两种，前者由公司高层直接指定，后者则由员工公平竞争而定。这样才能加强管理者和餐厅工作的实际联系。在培训中，不同的职位要制定不同的管理发展手册，针对两类管理者的不同特点在培训内容上各有侧重。在培训流程上，首先，管理者要自修管理发展手册内容并完成规定活动。然后，要在管理层加强沟通和交流，鼓励创造一个互相学习分享的环境。最后，管理者在培训完成后要在工作中实际应用所学，培训组还要组织专门人员跟踪检查和协助。

总之，我们的培训是有计划，不是盲目进行的，我们将有一个方案，明确培训要达成一个怎样的目的。培训结束需考试，不合格人员淘汰。依据个人的培训考试成绩与薪资挂钩，分出服务等级，同时做到赏罚分明，将会提高我们员工的积极性。我们的培训工作不是简简单单的上上课而已，而应该是通过培训来提高员工的素质、修养及岗位意识。这一切，都需要餐厅的主管积极配合以及方方面面的努力，我们将通过科学的培训来实现。

培训完成后集中考试，分理论和实际操作。考试成绩可作为员工薪酬制定的一个依据。实作考试可组织评定小组进行。培训成果的评估有三种方式。

第一是理论的考评，给员工一个实际的案例，叫他做一个分析，并且拿出最好的解决方案。

第二是实际的操作，比如基层员工的服务技术水平等都可以现场表演，把参加培训前的情况和培训后的情况用录相的方式作对比。对于督导培训的效果，就可以现场安排场景，让员工来操作。通过培训，理论与实践相结合，实际操作尤为重要，在培训结束时达标，后再上岗作业，现在都讲究持证上岗，（我们的培训后考核将是最好的持证上岗）。

第三是对培训员工做两到三个月的追踪调查。要调查培训员工在培训工作之后的情况，对于无法利用培训知识处理实际事务的员工，酌情给予帮扶或指定重新参加培训，（我们今后将会在中午休息时对需要帮扶的员工进行继续培训，并考核合格后为止）。

餐饮营销工作计划表格篇四

提早十天接洽，落到实处各岗亭工号牌数目，各工种服装数目，调味用品，等配料以便总部实时筹办货源，确定供货方式。

确定当地媒体或其它形式的宣传方案，指专人落到实处（按规划举行）。

确定宣传方案，印制本店的相关宣传条幅广告。

确定开业邀请，宣传的相关用品（花兰，手刺，气模等）。

加工制做各岗亭人员手刺。

参考当地的价格，结合本地实况，按1：2本桌，加工点菜单，建造菜单，点菜单，酒水单及加菜单等相关办事用品。

购买订做餐纸，}叶，扫帚，毛巾，等低值消耗量品。

厨房地面、前厅、门店门庭、海鲜鱼池、等大面积的清理卫
闹事情。

五：五天内：

购进货物筹办,包括吧台酒水、饮品的摆放到位,并制定酒水,
饮品价格,制定酒水单。

确定开业庆典形式和方式,挂布标,租摆植物,营造开业前的筹
办。

全部筹办包括桌,座椅,餐饮用品,厨房用品,各种原料等全部
到位。

确定开业企业宣传催销活动,结合总部接洽,落到实处开业庆
典流程与开业宣传方式。

更多【餐饮创业规划书】资料

餐饮营销工作计划表格篇五

围绕201x年度总公司目标,坚持以xxx内抓管理、外拓市
场xxx的方针,并以xxx目标管理xxx方式,认真扎实地落实各
项工作。

一、市场的开发：

二、年度目标：

1、全年实现销售收入*万元。利润：*元；

2、盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于%；

3、各项管理费用同步下降%；

4、设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务；

5、积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

三、实施要求：

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

餐饮营销工作计划表格篇六

餐厅运作管理，从一个新开的酒店自开业起便没有了休息日。那么对于我们管理人员的要求也非常的高。要使整个餐厅流程顺畅也不是一件简单的事情。下面我们来看一下今天我们讲课的内容。

(一) 如何使餐厅运作、管理流程顺畅

1. 标准化。即各岗位员工都要有操作标准。
2. 程序化。即每个流程都要有一个程序。
3. 制度化。没有规矩不成方圆。即餐厅要有一套完成的制度，而且管理人员要养成按照制度办事的习惯。
4. 学会给员工培训。对于日常管理中存在的问题，采取多种方法给员工培训。

(二) 餐厅运作流程

1. 餐厅运作流程图

准备阶段-执行阶段-结果阶段

1) 准备阶段

- a. 了解预定、分配人员。根据预定情况对班组人员进行分工，合理安排员工，重点关注当天休息员工房间的餐前准备及人员分工到位。
- b. 物品准备。主要是餐具卫生、餐具准备的数量，尤其是酒杯和加位时的备用残酒、摆台情况。
- c. 环境布置。根据预定信息对餐厅餐台进行布置，营造餐厅气氛，如生日宴如何布置。(蛋糕刀、蛋糕车、音响等);检查环境卫生安全、走廊地面卫生、窗帘是否拉好。
- d. 了解菜单，及时调整菜品。针对提前预定标准的客人，为其列制菜单，并对菜单进行把关，审核。及时通知厨房调整菜品。
- e. 酒水准备。根据当地客人的习惯，提前检查常销酒水的准备情况。
- f. 组织召开班前会(按照班前会流程走)

2) 执行阶段

- a. 预定。客人预定信息是否清楚，信息是否及时传递?
- b. 引领。引领是否准确无误?是否传递重要领导就餐信息?
- c. 关注早到的客人。按照落座服务程序进行实施。
- d. 点菜、点酒水的时机及语言的应用。
- e. 上菜速度的控制

f.菜品质量把关

g.斟酒的及时性

h.餐中灵活服务的应对

j.面食的准备情况

3)结果阶段

a.征询客人的满意度

b.通知厨房管理人员巡台，对客人的意见进行反馈

c.班后收尾工作(工作纪律、节能、卫生)

d.安全检查

(三)餐厅日常管理

1)预先控制

a.人力资源的预先控制。举例“橄榄式”排班

b.物质资源的预先控制。主要是直接影响服务质量的物品的准备和检查

c.卫生质量的预先控制。开餐前半小时，对天花板、通风口、灯具、地毯到桌面餐具、布草卫生进行检查。

d.事故的预先控制。提前了解沽清，掌握酒店下发的临时紧急通知。做好安排。

餐饮营销工作计划表格篇七

个人工作计划(一)

时光荏苒，20xx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xx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、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年x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□xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

二关于xx店

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、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、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。

5、在x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。

个人工作计划(二)

一、确定周计划的时间。

是从周一到周日，还是从周六到周五，这要根据公司是如何进行考核与管理的;在每一天中包括白天与夜晚，尤其是周一至周五，周六、周日的时间要单独制定。

二、周计划的内容。

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是周六与周日是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

三、按事情的大小、重要性进行排列。

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

四、按每天进行排列。

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过周三，一周很快就结束，所以每天都要有一个日计划，要有日工作清单，这样与周计划可以相结合。

五、特别时间安排。

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

六、周计划的检查。

每周三下午或周四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样?如果完成不好，那么就要采取措施，决定周六、周日是否加班，周计划是必须要保证完成的。

七、周计划的奖一般对周计划没有奖罚。

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

八、周计划的开会汇报不要超过1个小时，在会上不要对具体

问题展开讨论，会后再专题讨论解决。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在周五下午、周六或周一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

九、注意避免周计划制定时的问题。

- 1、抓不住重点与必须要完成的工作。
- 2、分工不清不知道谁来完成。
- 3、数字目标不清晰。
- 4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。
- 5、与月计划中的周计划没有很好地结合。
- 6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。
- 7、部门经理是要最清楚一周每天的工作，而且每一个员工也要清楚每天都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。
- 8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

个人工作计划(三)

一、店长的使命与工作职责

餐饮营销工作计划表格篇八

(供参考)

一：前六十天内：

确定经营地址，店面环境，准备相关资金。

签订合同后制定房屋装修计划，落实装修风格方案进行装修开始。

二：三十天内：

厨房设施设备的购买，制定，规划厨房。(详见附表参考)

餐厅桌、椅子、汽瓶的数量、价格等了解和预订。(详见附表参考)

针对当地市场对原材料的数量、价格等进行了解。对当地不能购买的要记录在册。

确定职工人数和职工来源。并办理相关证件(营业执照，卫生许可证，消防证，税务证，排烟，排水证，等相关证件)

店面招牌制作事宜的联系和落实。

餐厅，厨房，库房等多用单、酒水单、结算单的印发联系落实。

吧台酒水、饮料、各种设备配料的供货联系落实。

确定落实前厅、厨房的管理人员(配合工作)。

联系，制定落实餐饮用品，厨房用品，员工服装的订购，制作。

10□

了解当地媒体(报纸、电视、电台)或其它形式宣传的费用情况。

三：二十五天内：

联系确定前厅管理人员、厨房管理人员到位落实，确定各岗位人员，岗位标准，岗位职责，各岗位人员全部到位，同时执行岗前培训。

前厅、后厨人员培训工作正式开始进行。

对环境卫生进行清理，前期酒店环境卫生，餐饮用具的清扫准备。

确定落实、理清所有供货情况，保证开业货源。各种原料，菜品，肉类供货商的关系。

四：十天内：

提前十天联系，落实各岗位工号牌数量，各工种服装数量，调味用品，等配料以便总部及时准备货源，确定供货方式。

确定当地媒体或其它形式的宣传方案，指专人落实(按计划进行)。

确定宣传方案，印制本店的相关宣传条幅广告。

确定开业邀请，宣传的相关用品(花兰，名片，气模等)。

加工制做各岗位人员名片。

参考当地的价格，结合本地实际情况，按1：2本桌，加工点菜单，制作菜单，点菜单，酒水单及加菜单等相关服务用品。

购买订做餐巾，}叶，扫帚，毛巾，等低值消耗量品。

厨房地面、前厅、门店门厅、海鲜鱼池、等大面积的清理卫生工作。

五：五天内：

进货准备，包括吧台酒水、饮品的摆放到位，并制定酒水，饮品价格，制定酒水单。

确定开业庆典形式和方式，挂布标，租摆植物，营造开业前的准备。

全部准备包括桌，椅子，餐饮用品，厨房用品，各种原料等全部到位。

确定开业企业宣传促销活动，结合总部联系，落实开业庆典流程与开业宣传方式。

六：三天内：

安排人员到位，厨房出品品尝，服务员学习汤料的打法，点菜单，酒水单、结账单的使用和前期服务程序练习。

试营业进行实战演习，针对各环节出现的情况整改，调理。

环境卫生大清扫，包括酒店整体全面清理。

警示标语上墙，服务标语，各种规章制度全部落实。

员工按规定着装，并检查仪表仪容。

七：二天内：

根据邀请朋友的客人计划来客进行估算，充足准备第二天的

所需原材料、酒水、饮品、}水、凉菜、热菜、青菜等。

召开全体员工动员大会，安排布置第二天来宾的接待人员，就餐安排，车辆指挥和停放，休息和娱乐等情况。

全面清扫卫生，消除卫生死角。

检查各环节、各岗位的落实情况，对存在的问题及时整改。

安排人员岗位，负责地点，工作性质和重点协调的位置。

吧台人员，收银人员准备零钱，掌握各种酒水，菜品的价格，产品的摆放。

确定促销活动内容，并通知全店人员(进行培训)，做好准备，安排好专人对宴请的安排。

八：开业当天：

全体员工提前点名上班，清理检查餐饮用品，卫生，菜单和工作用品，服务用品后各就各位，准备迎接客人。

在门厅适当位置准备摆放来宾签到台，摆好笔纸。安排好接待人员及来客的位置安排接待工作。

按服务方式为来宾做好餐中服务，介绍经营产品的特点，提醒客人保管好贵重物品。

专人指挥车辆、照看好客人的车辆，防止擦挂，丢失。

提前准备摆好水果，}水。

准备好来宾的欢送收尾清理工作。

指定安排专人接待来宾的就餐服务工作。

九：开业当晚或第二天：

对开业当天的工作进行总结汇报，好的提出表扬，不足之处提出改进措施，从而正式掀起开店的营业工作。

开业一月内，每天一次前厅、厨房的工作总结会议，对工作中及客人反馈的意见进行调整，菜的份量，摆放的款式等进行调理。

走入正常营业。同行多提意见，指导！