

最新餐饮收银工作计划和工作思路(优质5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

餐饮收银工作计划和工作思路篇一

在商务部公布的餐饮企业百强榜上，百胜餐饮连续多年高居榜首，近三年的营业额分别是亿、169亿和207亿，远超过排名第二的企业，也将其老对手-全球餐饮老大麦当劳远抛在后面，作为百胜餐饮旗下的主力，肯德基功不可没。2007年是肯德基进入中国市场20周年，在中国大陆的分店数量也超过了2000家。高速发展的背后，高效而顺畅的物流体系是肯德基领先于对手的有力武器。

1 快速消费品的供应链要求

快速消费品(fmcg, fast moving consumer goods

或cpg[consumer package goods])指消费者消耗较快、需要不断重复购买的产品，典型的快速消费品包括日化用品、食品饮料、烟草等。

cpg的市场是典型的大众消费市场，市场容量大，具有客户分布范围广、消费频率高、需求变化快、忠诚度低、对消费便利性要求高的特点[cpg的市场竞争日趋激烈。在这样的市场背景下[cpg的供应链必须有敏锐的市场机会捕捉能力、快速的响应和更短的结构。为此，建立以顾客需求为导向的拉式供应链，加强产品的推广力度，做好原料的采购和库存控制，才能使连锁快餐业构建更高效的供应链，保证和巩固企业在

市场上的地位，为企业扩展提供有力支撑。

2 肯德基的供应物流分析

供应商管理

肯德基产品的主要原料（鸡肉类、土豆泥、调味品）由总公司确定供应商，一般原料（面包、饮料原浆、蔬菜、包装盒等）由各区级公司确定供应商。

kfc采用“星级系统[star system]”对备选供应商进行遴选，这是一项专门针对供应商管理的全球评估体系，从1996年开始对中国的供应商全面实施。这项评估系统包括五个方面：质量、技术、财务、可靠性、沟通。

每三个月到半年的定期评估和贯穿全年的随机评估，由kfc的技术部和采购部进行评定，年底的综合评分将决定供应商在下一年度中业务量的份额。为达到这个体系的要求，供应商必须花力气在的产品质量保证和企业经营管理水平上持续努力和

基于drp的供应物流模式

kfc供应流程是：各餐厅将订货需求报分公司配送中心，后者处理后下订单给供应商，供应商送货至配送中心，配送中心根据线路送货。这个供应物流模式的运作遵循drp思想[drp系统包括三个输入文件和两个输出计划，分别是：主需求计划、库存文件、供应资源文件；采购计划、配送计划。

（1）主需求计划。各门店订货经理采用定期补齐式订货，原料分为冻货、干货、湿货（保质期短的面包、蔬菜等），每周订货次数分别是1、1、2-4，订货量=需求量-存货量。需求量是进货周期、订货提前期与安全库存之和，订货经理在综合考虑历史销售数据和天气或者推广活动等因素后计算出一

个订货周期的营业额，再根据千圆用量换算成所需的原料数量。需求计划以表格形式出现，该表格中包括所订原料、预估需求量、未到货量、期末存量、订货量、进货量分配等详细数据，该表格经店经理签名后发至配送中心。

(2) 库存文件。每日下班前，员工对重要原料（如饮料原浆、鸡类原料、面包）的库存进行盘点并登记，一般原料和低值易耗品（如纸杯、吸管、清洁用品）采用周盘或者月盘的形式。这个数据是进行订货量计算时不可缺少的，这个数据也可以用以当日的成本核算。

(3) 供应资源文件。是受供应方影响的到货时间。这个时间取决于：订单传输和处理时间、供应商对订单的响应时间、配送中心的效率等。在订货时，需要考虑货物在上述环节所滞留的时间，以免影响正常到货。

(4) 采购计划。分公司的配送中心收到各餐厅的订单后进行处理，如发现某餐厅订货数量异常波动，则沟通并确认，接收餐厅订单必须在当天下午15点结束，之后，配送中心的订货人员查看现有库存和未出货数据以修正订单，第二天电邮或传真形式发至供应商，后者根据数量和日期安排生产和运输至配送中心。

(5) 配送计划。配送中心根据各餐厅的订单所指示的原料数量和所要求的到货时间在系统中生成拣货单和出货汇总表，拣货员拣货、包装，运输人员根据出货汇总表进行配送计划安排，包括：运力审批、车辆选择、送货路线、交接。配送车队的考核通过车辆载重利用率、油耗和货物准点率、安全率等指标来进行。

3 肯德基供应物流模式的评价

通过以上分析我们可以发现肯德基的物流系统以下优点：一是有力地支持了企业的正常运行和快速扩张；第二：建立在

各餐厅精确需求计划基础上的采购策略使得企业的库存成本得到大幅度的降低；第三：配送中心在整个物流系统中处于中心位置，信息系统的地位和作用得以真正体现，提高了物流系统对企业经营的支持力度；第四：在需求预测、配送计划等方面的定量和标准化管理体现了很高的企业管理水平。

4 对国内连锁餐饮企业的启示

重新审视与供应商的关系

在供应链管理思想中，核心企业同上下游企业的关系应该是合作共赢，共同培育供应链的竞争力。因此，信任、沟通、协作、发展是企业同供应商的合作准则。kfc以星级系统的实施为纽带，与供应商结成了关系密切的战略合作伙伴，为构建以kfc为核心的供应链打下了基础，提升了kfc的竞争能力。而国内某些企业利用其强势地位，在供应链上压制供应商，为供应链的运行埋下了不安定的因素，不利于形成稳定的合作机制。

良好的库存控制

将原料根据重要性分类，制定不同的订货周期是库存控制的基础，基于营业额精确预估的需求计划既能保证原料供应，又尽量地降低了库存成本，杜绝了短生命周期原料的浪费，节约了宝贵的空间和库存成本，这对于开设在黄金地段的连锁餐饮企业来讲尤为重要。

对配送中心的正确认识

现在，国内许多连锁餐饮企业也建立了自己的配送中心，但是，对配送中心在物流体系中的中心地位没有深刻的认识，配送中心的功能没有得到真正的体现，许多配送中心还停留在仓库的角色。应建立以配送中心为主导的信息平台，充分发挥其信息搜集、处理、统筹、资源调配等方面的作用，使

连锁企业的物流系统真正成为企业的第三利润源！

以肯德基为代表的国外连锁餐饮企业带给我们的思考是多角度的，希望我国的连锁餐饮企业能多加学习和借鉴，希望能有更多的连锁餐饮企业能走出国门，将中华饮食文化传播到世界各地！

参考文献

餐饮收银工作计划和工作思路篇二

工作项目

具体计划

45结果说明

填写人： 填表日期： 年 月 日

1、使用流程：填写计划 上级主管汇总 填写人暂存 本周实施结果 说明 人事部门留存，每周工作计划，工作计划范文《每周工作计划》。

2、适用范围：

1). 每个员工均须填写每周工作计划表；

2). 作为部门每周工作计划表。

3、填写说明：

1、2、3……之标题； 表中

4、如为部门计划，在工作项目具体计划栏注明执行人（员工）。

5、对本周末计划而执行的工作，可附加在本表下部。

餐饮收银工作计划和工作思路篇三

光阴的迅速，一眨眼就过去了，我们的工作又进入新的阶段，为了在工作中有更好的成长，现在这个时候，你会有怎样的计划呢？但是要怎么样才能避免自嗨型工作计划呢？下面是小编收集整理的酒店餐饮领班工作计划，仅供参考，希望能够帮助到大家。

时间飞逝，又是新的一年。新的一年开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出今年的工作计划。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。
- 5、物品管理。从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理。公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放。齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务。体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收。制度，减少顾客投诉几率，收。餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管。及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收。的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调。好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，员工的'心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心。上作好充分的心理准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管。

更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和。解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合。，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

1、做好内咳嗽惫蒂，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，如：用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

2. 酒店领班年度工作计划, 酒店工作计划, 酒店领班工作计划

3. 酒店领班工作计划

4. 酒店领班工作计划

5. 2020年酒店餐饮领班上半年工作计划范文

6. 酒店领班工作计划范文

7. 酒店领班的工作计划

8. 酒店保安领班工作计划

餐饮收银工作计划和工作思路篇四

____年即将结束，____年脚步将至。光阴荏苒，我是去年年末参加的集团招聘，今年中旬加入到大庆新华联这个大家庭。被集团招聘是幸运的，因为在面临严峻的就业压力下，毕业就进入到企业竞争力强，经营覆盖面广，影响范围大的新华联集团。来到大庆项目是幸运的，因为加入了一个有__远瞩、精明的领导，有团结协作、努力配合的同事的用心向上的队伍。在这么优越的环境下不努力，是找不到任何借口的。

回望今年，真的感觉自己懂得很多，学会很多。工作前就听新工作的朋友说，学的知识和从事的工作衔接很困难，所以我就尽量充分做好衔接不上的准备，把自己看成是一张白纸，用实践弥补自己工作的不足，但是工作一开始就证明了，我准备的还不够充分，遇到的一些问题既熟悉又陌生。熟悉是

在书本上见到过，陌生是处理的方式是截然不同的。在赵总的不倦指导，吴洋、任静的无私帮忙下，我学会了去银行提现和电汇、开户、办网银等基本跑外业务，也学会银行、现金等基本账务处理。我主要的日常工作是报销费用，每一天像赵总上报资金日报，每周像赵总和集团上报资金周报，月底对账并编制余额调节表。提到报销，不得不承认我拒绝过很多人，上到高管下到职员，因为种种原因不能报销而自己垫钱。不是对人，而是深知集团财务制度严明不能逾越。在那里我对那些被我拒绝过的人，对我工作的支持和理解表示深深的感谢！

我还要感谢一些人，那就是销售部的领导和同事们。因为在公司项目开盘认筹之际到之后的一个多月的时间里，我作为收银员在销售部的财务室里坚守收银岗位，在地税专管员的指导下，在与其他项目公司沟通下和销售部同事协助下完成了初期房源的录入工作，因为房开系统是今年地税刚从哈尔滨买进来的，所以使用上有些不顺畅，但是依然顺利完成了房源录入工作，并且成功开出机打收据供客户办理贷款，现对系统的掌握与使用已日渐娴熟。和销售部领导、同事们一齐工作的时光尽管短暂，但是值得留恋，他们用心的工作态度，对待客户的热情深深感染了我，他们也给予我工作上很多帮忙。在此，向他们对我工作的支持和理解表示深深的感谢！

在公司财务状况紧张的状况下，我用心的参与了融资资料的准备与报送等工作，用心配合，响应领导号召，多次复印文件到凌晨，熬过三个通宵，结果证明，努力没有白费。融资成功了。解决了公司财务困难的燃眉之急。

俗话说，干的越多，错的越多。在工作中，确实出现过很多错误和不足之处。比如说，想的过多，而延误了办事时间和降低了效率；对事物看的不够深入，没有想到后果，做了半天没有到达预期效果，反而弄巧成拙。尽管有很多失误的地方，但是不能因此而不去做事，反而更要多做，在做事中学习，

在学习中做事。记得我在面试时说过一句话，如果我不明白的事情，我会直接说不明白，但是我会努力找到答案。

展望明年，有很多憧憬和期望。每个人都期望梦想成真，成功却似乎远在天边遥不可及，倦怠和自卑让我们怀疑自己的潜力，放下努力。其实，我们不必想以后的事，一年、甚至一个月之后的事，工作就是只要想着这天我在做什么，明天我该做什么，然后努力去完成，就像一只钟，每秒“嘀嗒”一下，成功的路就在我们的脚下延伸。感谢新华联，感谢领导和同事，谢谢你们！

餐饮收银工作计划和工作思路篇五

时间飞逝，又是新的一个月。新的一个月开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出这个月的工作计划。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管. 从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管. 公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四月及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放. 齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较. 中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务. 体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收. 制度，减少顾客投诉几率，收. 餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管. 及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收. 的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调. 好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调. 新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心. 上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进, 每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作

情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管. 更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和. 解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合. ，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通|方|案范|文.=..%^，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管. ，在管. 上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管. 上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

1、严格管. 制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合. 用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管.。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与月边各公司相互合作，增加会员率。