# 餐厅店长巡店工作总结(通用46篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-20

*餐厅店长巡店工作总结1怀化市德龙大酒店，位于怀化市鹤城区正清路427号，与怀化市新中医院相邻，距火车站2公里，市体育中心1公里，地处怀化市城区两条主干道湖天路与正清路交汇处。是一家集住宿、餐饮、茶艺、娱乐、露天大型停车场等于一体的综合性商务...*

**餐厅店长巡店工作总结1**

怀化市德龙大酒店，位于怀化市鹤城区正清路427号，与怀化市新中医院相邻，距火车站2公里，市体育中心1公里，地处怀化市城区两条主干道湖天路与正清路交汇处。是一家集住宿、餐饮、茶艺、娱乐、露天大型停车场等于一体的综合性商务酒店。20xx年12月8日被评为三星级旅游饭店。酒店可提供标间、豪华标间、豪华单间、行政套房、商务套房、娱乐棋牌房等客房90余间，160多个床位。酒店同时配备有地下停车场和会议厅。可刷卡消费。

酒店下属德龙海鲜城拥有500多平米餐饮大厅及各类包厢16个，并在一楼开设有海鲜超市和茶吧式中西餐厅，是各类商务应酬、商务接待、宴请宾朋的理想场所。

德龙大酒店自开业以来坚持以可持续发展作为酒店的经营理念，以顾客的绿色消费为中心和出发点，强调消费者利益，环保利益和酒店自身利益的有机统一；坚持清洁生产，倡导绿色消费，力争为消费者提供符合人体安全、健康要求的产品，并引导社会公众的节约和环境意识，改变传统消费观念。20xx年，根据上级旅游部门的要求积极参加创建“绿色饭店”的活动中来，酒店董事会统一思想，立即将创建“绿色饭店”纳入重要工作议事日程。

德龙大酒店于20xx年8月正式向县旅游局申报“绿色饭店”，在市、县旅游局的大力指导和帮助下，酒店在提高员工对“绿色饭店”认识的同时，加强对客人绿色消费的宣传，并开展一系列节能降耗、保护环境的绿色活动。通过创建活动，现将“创绿”工作总结如下：

>一、宣传发动阶段。

（一）成立酒店“创绿”领导小组

为了加强酒店组织管理，使酒店各部门的“创绿”工作有序地开展，酒店于20xx年8月成立了以酒店董事长为组长，总经理为副组长，各部门主要负责为组员的德龙大酒店创建“绿色饭店”工作领导小组，全面负责酒店的“创绿”工作，并在各部门设有“创绿”管理人员，形成整个酒店“创绿”管理网络。

（二）统一思想，统一认识，增强创绿意识。

德龙大酒店为使酒店全体员工统一思想、统一认识，多次召开“创绿”工作领导小组成员会议，组织中层干部认真学习“绿色饭店”认定细则，并邀请市、区旅游局领导专家对酒店员工进行“创绿”培训指导。通过“创绿”培训和学习绿色饭店标准，各部门统一了思想，统一了认识，并对照标准，结合部门的实际情况，相应的制定了酒店创建“绿色饭店”的总体方案和各部门工作方案，明确了各部门的工作要求。

>二、组织实施阶段

（一）营造创绿宣传氛围，增强创绿意识。

“创绿工作领导小组组织人员在酒店大堂、门口悬挂“创绿”横幅，并向客人和全体员工发出倡议书，倡议所有宾客和员工为保护自然环境和创建“绿色饭店”奉献自己的一份力量。在酒店公共场所及客房中制定宣传标识，并印刷有关资料供客人和员工阅读。

（二）普及“创绿”概念，宣传绿色知识。

酒店通过在酒店管理参考文摘、员工食堂学习园地、酒店店务公开栏发布“绿色饭店”知识、身边环保100例等环保知识，向广大员工宣贯“创绿”知识。各个部门还抓住班前例会形式开展绿色知识培训，采列抽查问答方法考核员工，并积极组织开展“我为创绿献一计”专题大讨论，号召广大员工为“创绿”献计献策。

（三）取长补短，学习借鉴其他饭店创绿经验。

为了了解最新的创绿信息，吸取其他酒店的“创绿”经验，酒店曾多次组织中层干部赴省内绿色饭店学习考察“创绿”情况。

>三、节省能源、降低消耗。

水、电、环保油是酒店能源利用的三个重要组成部分，如何有效地节约能源是我们“创绿”活动的一项重要内容，同时也是降低酒店经营成本的重要保证，德龙大酒店各个部门在酒店“创绿”工作领导小组的组织下，对酒店整个能源情况及环境因素进行了调研、分析节能潜力，并采取以下节能降耗措施：

(一)节水措施

（1）酒店厨房原采用天然气进行炒菜加工，用气量大、费用高，后改为酒店用环保油进行炒菜加工，经过近半年的用环保油量的月平均对比，利用环保油每月平均节约自来水近1000斤，估计每年用环保油节约近万元。

（2）在客房内摆放提示牌，建议续住客人不再每日更换床单、毛巾；统一降低客房抽水马桶的`水箱水量，这些举措在节约用水的同时，也减少污水的排放。

（3）调整厨房使用蒸气时间，对员工浴室、开水房采用定时开放，以减少不必要的浪费。

（4）针对冷库冷却水使用后直接排放的情况，进行管道改造，利用消防井水进地冷却循环，减少用水量。

（二）节电措施

（1）在酒店各部门安装电表，单独计量，建立计量台帐，并对每月能耗情况进行分析比较。

（2）对酒店空调主机水泵及各主要区域空调风机安装调速变频设备，安装后在使用空调情况下日平均可节约用电260KWh.

（3）改造客房走廊、大堂区域的灯光线路，实行交叉控制；根据季节变化充分利用自然光，灵活掌握公共区域的照明灯点灭，以减低耗电量。

（4）根据客人、气温的变化情况由值班经理直接控制中央空调等设备的开停。

（三）节电措施

根据酒店员工建议，改变原宿舍用电烧水冲凉耗电的情况，对改用空气能热水器进行添置改造，以达到节电降耗的效果。

（四）节约物资消耗

（1）客房部根据客人使用情况及需要更换一次性日用消耗品。

（2）取消部分产品包装。如客房恭桶不再使用封条、口杯撤塑料包装、

绿茶由纸袋改为罐装等。

（3）取消原有塑料洗衣袋，改用可多次使用布制洗衣袋。

（4）对于客人用剩的卷纸、香皂统一回收，供员工使用。

（5）控制好酒店内部用纸，提倡双面复印、打印。

（6）在餐厅设温馨提示牌，建议客人适量点菜并提供打包和存酒服务。

>四、关注环保、保护环境。

德龙大酒店有着得天独厚的地理环境优势。

由此，在这次创绿活动中，关注环保、保护环境是我们创绿的重中之重，我们主要从这几方面着手：

（一）改善环境质量。

（1）酒店自筹建之起，就坚持环保理念，在装璜材料上选用环保、安全型的优质材料。

（2）客房部开辟无烟楼层，推出10间无烟客房；餐饮部设置吸烟区域，并在员工中开展禁烟活动。

（3）大力推动酒店周边的绿化工作，酒店室外可绿化面积达到80%，酒店内各区域放置绿色植物，使整个酒店环境优美，空气清香、鸟语花香。

（二）排放物处理

（1）酒店拥有标准污水排放系统及厨房污水处理设施，各项指标达到国家排放标准。

（2）酒店自备车使用97号高标准清洁汽油，洗衣间一律使用无磷洗衣粉。

（3）对客房临街的门窗进行隔音改造，降低噪音干扰。

（三）固体物处理

（1）酒店在大堂、客房区域设置废电池收集箱，统一回收处理。

（2）对生活垃圾实施分类收集。

>五、提供绿色服务

（1）酒店餐饮部坚决杜绝出售国家禁止销售的野生保护动物，并积极推荐无污染的天然绿色食品，品种已达30多种，深受广大客户青睐。

（2）酒店专门成立食品卫生安全领导工作小组，监督酒店食品卫生执行情况，并积极配合\_门对食品生产经营企业实施食品卫生量化分级管理工作。（德龙大酒店为20xx年度、20xx年度食品卫生量化分级管理B级单位）。

（3）发放宾客意见征询表，主动征询消费者对酒店“创绿”工作的意见和建议。此外，德龙大酒店的“创绿”活动，在倡导绿色经营及消费

观念方面，受到社会的广泛关注和好评，同时将这种关注环保、保护环境的绿色理念，推向社会，得到社会各媒体的大力支持：终而言之，创绿“绿色饭店”不仅是社会环境发展的需要，也是我们酒店自身发展的需要，通过“创绿”活动，我们的经营理念有了显著的转变，环保意识有了明显的提高，同时我们也充分认识到开展绿色服务有利提升整个酒店的服务质量，给社会给酒店都带来好处。我们坚信，在二十一世纪，注重生态环境，着眼于追求经济效益和环境效益最优化的新型管理绿色管理，不再仅仅是酒店的一种时尚选择，更是酒店为取得竞争优势、赢得顾客、占领市场所必须采取的一种管理战略。

人类只有一个地球，让我们共同创造一个绿色的明天。

**餐厅店长巡店工作总结2**

巡店管理是一座架于公司与店铺之间相互沟通的桥梁，提高公司与店铺整体营运能力，使各项运营标准与公司保持高度一致，充分利用公司资源。巡店是公司的例行工作，是督导的重要工作职责，发现问题，解决问题，是巡店工作的初衷和根本任务。

督导实地考察和跟进店铺的运作状况，确保品牌运营的标准型和一致性;发现店铺存在的问题和不足，提供改进建议和实地辅导;听取店铺员工的建议和困难，进行反馈并解决。比如员工状态不好，可能会对顾客态度不好，其中的原因可能是员工的付出没有得到公司的认同;员工的积极性不高，有可能是公司管理上出现了问题，这时要和店长沟通解决方案，促使问题的解决等。这样我们可及时发现并解决店铺存在的问题与公司管理细节上的不足，提供有效沟通平台，加强店铺与公司之间工作上的协调。

目前在巡店中主要出现的问题有三方面：

问题一、巡店标准不统一;

问题二、督导人员严格依照巡店表评分标准进行客观评分;

问题三、巡店以扣分为目的，挑毛病，找麻烦!

这三点带来的矛盾是：

带来的负面影响是：这样容易挫伤员工的积极性，直接影响到店铺的销售业绩，督导要适时为店长做辅导，帮助店长发现解决问题的手段，提高员工的积极性。

**餐厅店长巡店工作总结3**

一、服务有礼仪，工作有态度

微笑服务现在在各个行业都成了员工工作的必要要求之一，而在我们餐饮行业和我这个服务员工作上面，这个要求就更加的严格了。我们每天在开早会和晚上下班的时候，还会专门讲起这个，会对我们进行一定的训练，要求我们在为客人点单和结账等工作的时候，一定要做到微笑面对他们，要做到有礼貌有素质，向客人传达我们友善和亲切的态度。当然了，礼貌接待客人用餐并不要求我们谄媚，而是做到进退有度，有礼有节。在工作中我们还需要具备认真、负责的态度，必须要保证客人在我们店里用餐的时候体验到极致的服务，我们保证不能让他们感受到冷落，比如上菜的速度，为他们解决问题的时间等等。

二、勤能补拙，笨鸟先飞

在一个工作中想要学习到东西，就需要我分愿意去学习，自己都不主动是学不到东西的，所以我们在工作中要积极要主动，我们只有用更加多了努力才能够换来更高的效率，才能换回来更好的成绩。我们在技术层面虽然比不上别人，但是只要我们愿意付出，肯定能够获得更多的回报！

三、乐观向上，与人为善

我们做餐饮行业的，就是要跟客人保持好的沟通，才能够让客人觉得我们店铺的服务态度好，更愿意来我们店里吃东西，所以我作业了餐饮店里的医院，一荣俱荣，就是要保持好的沟通交流能力，拉进与客人的距离，让他们感受到我们店铺的魅力。

在餐饮店做服务员的这一年，我觉得是我进步特别大的一年，因为繁忙的工作让我渐渐地拜托了贪玩游戏的毛病，虽然现在还是会玩，但是不会像之前那样成谜，也正是因为服务员工作的特殊性，让我在跟人的交流中处理事情更加大胆，做事情更加有自信了，很感谢自己这一年的改变。

**餐厅店长巡店工作总结4**

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

**餐厅店长巡店工作总结5**

20xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对xxx的销售分析估计不足，到20xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从20xx年下半年开始，xxx开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。

通过对20xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，xx店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，xx店在这一块值得奖励；xxx的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年9月份开始，得到明显改善；xx店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前xx店已经关店，这里不作过多分析。

**餐厅店长巡店工作总结6**

5月23日巡店总结

一、xx店

1、问题点：阴凉柜陈列不分类，外用内服，处方与非处方等没有归类好。处方柜旁边两个开架式陈列处方药，还混有OTC产品。中药罐装精品陈放至中药玻璃柜底端，不醒目。厂家广告，POP张贴凌乱陈旧，店内没有炸花，卖场氛围布置等没有。

2、店员反映：气球不到位，申请好久都不来。竞争对手主卖三高类，滋补类，风湿类，脚气类。

3、品规要整改，退掉一些不动销的，同品名多厂家的，门店陈列大整改。及时请灭蚊包过来挂吊销售。请野金银花12瓶一件推头陈列销售。脚气类pop广告到位，要求重点推广。

二、xx店

1、xx店POP张贴凌乱，外面许多厂家的广告张贴不美观。以前老中医室推挤员工物品，凌乱不堪。促销桌摆置左边门口处，顾客进门很不方便。货架卫生前面几排很干净，后面几排卫生十分差。收银台陈列较乱。店员素质水平可以，但可以更好。

三、xx店

1、xx店进门POP广告陈旧退色又烂，收银台透明玻璃柜张贴烂烂POP，看到里面员工工服凌乱推挤。货架产品陈列凌乱，卫生很差。中药柜处POP凌乱张贴，中药玻璃柜上抓药后为进行打扫。

四、学习店

1、学习店各方面都很优秀，陈列整齐美观，POP爆炸花书写到位，店员素质较高满意。进店整体感觉较舒适温馨。

**餐厅店长巡店工作总结7**

20xx年转眼即逝，匆匆而过又是一年，在这一年的时间里，自己学习到了很多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作总结

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了，从最初到现在，也经历了很多，自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识，但是仍然做的还不够好。20xx年也是我们令狐冲发展最快的一年，我们有做的很好的地方也有不足之处，厨房一直是我们餐饮行业的重中之重，抓住顾客味蕾的最重要一环，想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题，但是取得的结果却还不是很好，特别到了高峰期，比如说我们金山店，有的时候出菜就会变得很慢，特别是炒盘菜。

我觉得原因可能是以下几点：

1，站货数不足。也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2，后厨人员配合度不够。人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3，热菜炒盘数量有点多。在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快，一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是一定的这就导致了我们人手分配不足，高峰期容易导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。如果把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢？我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品浪费耗损也会相应减少。提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头看！

>二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

>三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

**餐厅店长巡店工作总结8**

回顾以往，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为餐饮店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将这一年的工作总结如下。

>  一、经营状况

  从开业以来，总体来说很不理想，辛苦了很久，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

>  二、经营方面

  我们店一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。人员以前有37位员工，现在25位，人员工资下降了30%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。菜品调整的不太明显，小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等，但效果不太理想。

  为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，经理走进校园也拉来了很多学生，现在的大多数的消费群体是学生。

>  三、质量，卫生，服务方面

  作为餐饮店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

  卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

  服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，前厅服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

  由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展!

  以后我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我店提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

**餐厅店长巡店工作总结9**

光阴似箭，日月如俊，一晃20XX年就过去了。首先感谢公司给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位同事对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20XX年8月来到居安逸，四个月的时间，从做保洁到现在的店长助理。其中有苦也有乐。对于没有专业技能的我，为了能更好的胜任我的工作，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报公司、回报雇主。所以，只有拼命工作才是我最好的选择店长年终总结精选3篇20店长年终总结精选3篇。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好服务。怎样去做好服务，是我们工作的重点，在服务的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

作为一名店长助理，我首先要明确自己的职责，具体归纳为以下几点：

1、配合店长的工作，工作时及时与店长协调沟通，做好统计工作

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将店里的的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用

3、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用年店长年终总结精选3篇工作总结。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

4、通过各种渠道了解同业信息 ，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

现在，门店的管理正在逐步的走向正规，对店助提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务配合店长治理好我们白金店。

**餐厅店长巡店工作总结10**

作为餐厅的店长，我也是尽责的去做好自己本职工作去带领同事们把我们餐厅经营好而过去的这一年，也是经历了很多，但是我也是带着同事们去克服困难去做好了工作，而在此也是来总结下。

对于餐饮行业来说，这一年也是很艰难的一年，年初的打击可以说很是沉重，很多的餐饮店铺都是倒闭了，但是我们能活下来，也是领导的支持以及同事们的.努力，由于堂食很难开展我们也是积极的去开拓新的渠道，去找到方法做了外卖，虽然餐厅以前不是经营外卖的毕竟味道终究是有些没有那么的好，但是为了活下去，也是和厨房的厨师们去做好工作去开发合适外卖的套餐，去做好经营，那段日子很是艰难，而且也是有些同事不是本地的，无法来上班也是让我们工作起来并不是那么的容易，但我也是带领大家去克服这些困难，去找到方法生存下去，而随着疫情的缓解，我们也是为做好堂食而准备，开发新的方式，去做好消毒安全工作，做好隔离，做好单人的套餐，从以前的大桌到而今的单人套餐，可以说餐厅的同事们都是付出了很多的努力才做到的，毕竟这不单单是缩小了而已，更是有很多不一样的改变。

不过大家都是愿意团结起来，积极的来做好，而我作为店长也是积极的去配合去帮助大家解决一些困难，去克服一些问题，从而把工作给做了起来，而下半年的业绩提升，可以说和我们的口碑有很大的关系，虽然也是有外卖，有套餐的调整，但是我们也是这段日子积极的服务态度和更好的口味得到更多的客户肯定，也是让我们的堂食渐渐的开展起来，让我们餐厅经营的更好，同时也是去做好促销工作，虽然我们更加的辛苦，但是业绩的完成，以及得到更多的肯定，也是让我们餐厅在这艰难的情况下生存下来了。同时自己也是在管理方面更加的了解了同事们去和大家多一些交流，清楚他们工作的情况，也是可以更好的来管理好餐厅，去做好业绩。

一年的付出没有白费，也是完成了年初制定的目标，当然我也是知道这是离不开同事们一起的努力的，并不是我一个人的功劳，同时也是感激领导给予的信任，特别是在艰难的时候给予我们的激励和肯定，让我们也是有信心来做好，而来年也是要继续的做好去把餐厅经营的更好。

**餐厅店长巡店工作总结11**

职工餐厅自x月开业以来，在中心领导的大力支持下，在办公室的领导下，在全体员工的关心下，按时保质保量为职工供应日常用餐、加班用餐，解决了职工吃饭问题，为构建和谐xxx做出了应有的贡献。下面我将20xx年来的工作总结如下：

>一、参与筹建职工食堂

20xx年，经中心领导多方努力，争取xxx侧彩板钢房筹建职工食堂，并安排我参与食堂的筹建工作，负责提出餐厅的整体布局方案。为提高场地利用率，我提出将北侧房间整体打通，作为能容纳百人的大餐厅，把职工日常用餐地点放在厨房旁边，与团体用餐分开，既方便职工用餐，有保证了用餐秩序。按照食品加工规范，我提出将厨房划分为粗加工间、洗消间、面点间、热菜间，为节约改造资金，提出对整体墙面进行了清洗。这些建议得到了中心领导和同志们的认可和采纳。改造施工期间我坚守施工现场，为了让厨房、餐厅布局更加合理，职工用餐更加便利，我还结合自己x年来管理餐厅的经验，提出很多细节改造意见。经过努力原本破烂不堪、污水横流、臭味扑鼻的烂房子，变成整洁明亮的餐厅。为营造温馨和谐的用餐环境，我使用简单的装饰材料对用餐环境进行布置。为了采购到质量好、价格低的餐厨用品，我和xx主任、xxx经理多次考察供货商，还到厨具生产厂区进行考察，本着货比三家，价压三家的原则，顺利完成了采购工作，为餐厅的正常开业做好了准备。

>二、规范职工食堂的运营工作

为让食堂正常开业，在郭总的协调下，我和xx主任多次前往水利厅职工食堂考察调研，详细咨询了食堂运营、财务管理、原材料采购、食品加工等情况，结合xxx的实际情况，我们主要从以下几个方面着手开展职工食堂运营工作。

1、合理配置食堂人员。

在调研了职工用餐情况基础上，我提出设置主厨x名、配备面点师兼早点x名、帮厨x名，保洁员x名的用人计划。为选好厨师、配好队伍，尽快开业，早日解决职工用餐问题，我们先后洽谈、试用了x批厨师，经过实际上岗试用，结合实际工作表现，先后对后厨人员进行了多次调整，最终确定了人选。

2、规范采购供货流程。

为规范采购管理，我们按照采购、验货、审核分离的原则，分配了工作职责，具体讲就是我负责日常采购工作，由中心财务人员刘勇负责票据审核和采购资金的管理，主厨负责对所采购的原材料的数量和质量进行验收，并由采购、财务、厨师三方签字予以确认，按照原材料的出入库领用程序，办理相关手续，确保采购工作规范，经得起审核。

3、加强食堂日常卫生管理。

按照食品卫生监督规范，我们办理了《排污许可证》、《餐饮服务许可证》。按照《食品卫生“五四“制度》制定，对食堂员工定岗定责，按照岗位制定了岗位职责。为确保用餐安全，所有食堂工作人员办理了健康证，按照规范对采购原材料，向供货商索取营业执照、卫生许可证、健康证、清真牌照，还定期对餐厨用具进行清洗消毒，定期检查。

>三、积极探索对外经营

20xx年按照中心要求，演出期间，演职人员被统一安排职工大餐厅内用餐，解决了他们在xx门外用餐污染xxx周围环境，影响xxx形象的问题，我们适当收取一些卫生费，用于垃圾处理等费用。20xx年我们对外承接了xxx公司会务人员午餐、体育局x套培训班人员用餐、全区xx管理研讨会人员午餐等对外团餐接待工作，扣除原材料成本，获得近xxx元收入。

>四、存在问题下一步努力方向

一是订餐问题，由于订餐人数不确定，常会出现菜品不足或是浪费现象，这既不利于保障职工用餐，也在一定程度增加了成本支出。

二是随着职工餐费发放方式的调整，未来将会出现运营备用资金不足的问题，在一定程度上影响原材料的采购，进而影响了备餐的花色品种。

为此，在新的一年里我们将在不断提高职工用餐质量，努力增加花色品种，加强成本核算的基础上，不断研究规范订餐程序，积极主动走出去，努力加大接待团体餐的业务，不断提高xxx食堂的知名度，形成自我造血功能，取得经济效益，解决运营资金不足问题，我们还将积极主动参与组织各类活动，吸引职工来餐厅就餐，凝聚人心，努力把职工食堂打造成真正的职工之家。

**餐厅店长巡店工作总结12**

伴着元旦的喜庆和春节的到来，20\_\_年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

一、经营状况

从开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

二、经营方面

每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。

三、质量，卫生，服务方面

作为店长，我严格把关，对事物出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去总部学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

我在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展!

展望20\_\_年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为食客提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

我在餐饮部工作了x年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对所有领导说声谢谢。

**餐厅店长巡店工作总结13**

我在担任xx火锅的分店店长以来能够认真做好本职工作，承蒙领导和同事们的信任让我能够担任火锅店的店长，因此我得带领本店的员工做好各项工作才行，因此我在以往能严格要求自己并做好火锅店的经营工作，为了火锅店效益的提升导致我花费了不少心思，现对以往在火锅店经营工作中的表现进行以下总结。

重视对火锅市场信息的收集并与同行进行对比，有对比才能够逐渐认清本店和同行之间存在的差距，而且我也希望能打造属于本店的优势从而吸引更多顾客，所以我会做好市场信息收集工作从而加深对顾客的了解，明白顾客对火锅会产生哪些需求并反思本店是否做到这几点，诸如店内服务、环境卫生、价格高低以及味道好坏都是需要考虑的，根据这些因素打造属于本店的优势是我需要努力的方向，所幸的是在员工们的积极配合下让我能够做好这项工作，现如今本店已经拥有良好的口碑从而获得了不少顾客的认可。

注重环境建设从而让用餐的顾客对此感到满意，由于我很重视火锅店内的环境从而加强了清扫工作的力度，即安排人员多次对店内进行打扫并检查成果，无论是桌面的油渍还是地面的灰尘都是需要清理完毕的，而且还要考虑到顾客的用餐体验并让对方感到满意，尤其是店内比较忙碌的时候会出现餐桌擦拭不够干净的状况，对此我会反复嘱咐店员从而让他们重视这项工作的展开，即便再怎么忙碌都要先将上一桌清理干净才行，得益于这份专注的态度让火锅店获得了不少顾客的认同。

定期对店员进行培训从而提升他们的服务能力，我明白做好服务接待工作会让顾客对火锅店产生良好的印象，但服务水平若是达不到要求的话则会起到反效果，因此我每周至少开会两次来和员工们探讨这类问题，既要做好服务培训又要让员工具备对工作的热情，而且传菜速度和意外状况的处理能力也是需要得到提升的，由于我在担任店长职务以来便很重视这类问题，因此本店的员工都具备着较高的素质从而让顾客感到很满意，但今后仍需要强化这方面的管理从而促进整体效益的提升。

能够做好以往火锅店的经营与管理让我对此感到很满意，但我也明白想要保持目前的优势从而取得更好的发展是比较困难的，但我会牢记火锅店店长的职责并在今后继续努力做好本职工作。

**餐厅店长巡店工作总结14**

弹指一挥间，20XX年就已悄然过去。在过去的一年里，学到了很多，收获了很多，临近年终，感觉有必要对自己的工作做一个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，之前一直担任广汉店的店长，直到20XX年11月，我被公司外派到新成立的崇州奥康名品空间，正值金融风暴之际，作为一个店长，我深感责任重大，如何带领我的新员工在崇州闯出一片新的天地，不辱公司使命，这是我的首要任务。

细节决定成败，作为崇州奥康名品空间店的具体负责人，我的工作能力、工作态度直接影响到本店的销售业绩。所以，作为一个店长，我十分注意每天的工作细节。每天早晨，我总是提前到达店里，作好营业前的准备工作。为了培养员工的主人翁责任感，我让员工轮流主持召开每天的晨会，总结昨天的工作，分析昨天销售业绩好的原因，以便再接再厉，如果不好，那么原因是什么，我们应该怎样来解决，总之，要想法调动员工的工作热情。还针对当店的情况，制定了店里的奖惩制度表。

作为销售行业，良好的形象是成功的前提。因此，我历来注意以身作则，注意自己的仪容仪表，对工作充满激情，认真做好每天的工作，处理好售后服务。虽然本店刚开张一个多月，但是，针对我们这一月的任务来说，我们在前大半个月就顺利的完成了，并且超额完成了\*\*\*%，同时也为过去的一年画上了一个完美的句号。面对20XX年的工作，我决定在以下几个方面狠下功夫：

一：建立一支熟悉销售技巧而又相对稳定的销售团队：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本

二：完善销售制度：

销售管理是企业老大难问题，销售人员出错，见顾客处于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观动能性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

具体细节：

1：根据公司下达的销售任务，把任务根据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每个销售人员的身上，完成各个时间段的任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2：加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，做好细节工作。

3：加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质

4：充实产品知识，为顾客提供最优质的服务。

5：每周六制作和提交本周工作总结和下周工作计划。

1.餐饮店长工作总结范文3篇

**餐厅店长巡店工作总结15**

20xx年年度原计划开发便利店10家，标超2——3家。

在便利店开发过程中，在经过xx店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年年，我们开发了xx店和xx店两家标超。xx店已于20xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

xx店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然20xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于xx店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到xx店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

**餐厅店长巡店工作总结16**

目前餐饮行业环境相当严峻,如何搞好经营,餐饮部在酒店的正确领导下,全面落实酒店经营承包方案,以经济建设为中心,强化管理,上下一致,使餐饮部在餐饮业不景气,且承包任务重的情况下,稳步前进,取得了较好的经济效益和社会效益,现将主要8月份的工作总结如下:

一、各项经济指标完成情况:

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元,比去年的\_\_\_\_\_元,增长\_\_\_\_\_元,增长率\_\_%,营业成本\_\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_\_元,增加\_\_\_\_\_元,增加率\_\_%,综合毛利率\_\_%,比去年的\_\_%,上升\_\_%,营业费用为\_\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_\_元,增加\_\_\_\_\_元,增加率\_\_%,全年实际完成任务\_\_\_\_\_元,超额完成\_\_\_\_\_元,。

二、8月份完成的主要工作:

落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。

八月份,餐饮部定额上交酒店的任务为xxx万元,比去年的xx万元,上升xx万元,上升率为19%。为了较好地完成任务,餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_元,增加了\_\_\_元,增长率为\_\_%。

抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1.健全管理机构,由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2.完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3.建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专薄记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原耒每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4.加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5.提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;x月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以耒日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而耒,满意而归。

**餐厅店长巡店工作总结17**

20xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除xx公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(20xx年销售xxxx万，较20xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是xx店还是xxx店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

20xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

**餐厅店长巡店工作总结18**

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司重视和培养下，个人取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，半年来店面管理工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的洋快餐店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们农院店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**餐厅店长巡店工作总结19**

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

一、店面的日常工作有待进一步加强

1、清洁卫生方面

我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

2、陈列方面

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面

日常工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

三、规范服务有待进一步深化

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

谢谢大家！

**餐厅店长巡店工作总结20**

各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅速、补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的去沟通。

解决方案：

多跟进仓库了解更多货品信息，多与仓库交流，跟据各店陈列要求再进行货品补充、拉近店面与仓库之间的距离，及时的将各店面货品补充到位与饱满。

总结：为了更好的提升店面的销售业绩，更好的展现出品牌形象，督导将每日将加大驻店时间，结合实际的给导购培训好相关的店面制度与相关的销售环节，陈列要点，规范日常工作的行为规范，让员工了解企业文化，有品牌意识。了解产品知识，多了解产品的优点、价格、款式、加快账目的详细工作，对重点员工的培训，让新员工能迅速适应新环境、督导好仓库管理人员，让货品正常的流入到店面，做好仓库与店面的账目来往。

巡店总结： 时间： 人物： 楼层简介：

一楼：化妆品、鞋饰品。 二楼：潮流女装 三楼：潮流精品女装

四楼: 商务男装 休闲运动装 我们品牌位于 周边竞品： 案例分析：

门口无门迎，店内音乐放着律动的乐曲，进入店内仅有的一名导购与我们微笑问好，我选择性地摸了下毛衣，导购询问我是否要挑毛衣，我表示说随意看看，导购于是不言自顾自走开了。我观察店内环境，包括陈列基本：挂样端正，但吊牌有外露；出样数量合理；鞋子出样方式正确，鞋带穿好，填充饱满；各区基本陈列有利、POP展示良好、店铺综合形象一般、店铺地面略有污迹卫生欠佳；员工仪容仪表良好，随后离店。 人：成功关键点： 1.服务有微笑。 核心提升点：

>1.不够热情，不主动推荐。 2.门口无门迎状态。 3.店员缺失。 对应策略：

>1.适时调整工作状态，保持积极热情主动。 2.与管理者沟通门迎方法方式。 3.合理排班，保证卖场人员齐整。 店：成功关键点：

>1.色系、模块清晰明了。 2.店铺空间摆位简单明了。 核心提升点：

>1.店铺内有一定的杂物摆放在显眼位置。 2.卖场模特衣物标牌外露。 对应策略：

>1.及时整理杂物，包括顾客试穿觉得不满意搁置的衣物及时规整。 2.服装出样或试穿后重新上架时将吊牌收好。 货：成功关键点： 1.货品品类丰富。

>2.正挂点清晰且衣物色区明确，方便选购。 核心提心点：

>1.有一定数量的款式断码，单件库存。 对应策略; 1.单放一区域，等待补货或例会讲解分析，做销售内促。

工作总结

我自20\_年8月8日正式上岗至今已过去了足足一个月的时间，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下面对这一个月的工作进行初步总结：

万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。

俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。

在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。

自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

四、责任重于泰山。一定要有责任心，事情才能做到位。

爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。最后，在任何时候，做任何事，都要全心全力，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

回首今年，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的让我干到用心的我要干。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**餐厅店长巡店工作总结21**

餐饮店店长第二季度工作总结

时间匆匆而过，因为一直在忙于工作上的事情，都没有察觉到时间过的如此之快，一眨眼的工夫，第二季度的时间就已经过去了。回顾第二季度的工作，确实一直处于繁忙的状态里，但是至于都忙了一些什么，我就要好好的来总结一下。面对这一季度的工作，我有许多地方做的不够好，也要很多地方做的好的地方。我都要全面的来看待自己，看待这份餐饮店店长的工作。

在第一季度的时候，因为疫情的事情，很少有人光顾店里吃饭，所以生意很是惨淡，要管理的事情也比较少。到了第二季度，疫情慢慢开始好转，店里的.生意也慢慢的好了起来，虽然比不上以前的火爆程度，但是能达到这样子的状态也已经超出我的预想了。

但是首先我们要做好的依然是防疫情的工作。在我们的店门口，我们设立了一个专业测体温的小组，只要是来我们店里吃饭的客户，我们都会先对他进行一个体温的检测，体温达标后，我们才会让他进去，而且没有戴口罩者我们也会对他进行阻拦。餐饮店里所有的用餐工具，我们的服务人员每日都会进行一次严格的消毒，在每日下班回去之前，我们的清洁人员也会对店里面各个座位角落都进行一次全面的消毒工作，保证店里面时刻保持一个卫生干净整洁的环境。这不仅是对顾客的一种负责，也是我们店里面所有员工的负责。

其次，是做好了第二季度人员管理和监督的工作。在第二季度里面，我们的每一位员工都表现的十分优秀，既没有出现一次早退和迟到的情况，也没有出现一次偷懒务工的情况。并且在这个的季度总结大会上，我还表彰了xx优秀员工，晋升他为了后厨部的主管。

最后，是完成了新员工的培训工作。在第二季度里，我们餐饮店新招进来了一批实习生，而在这次实习生的培训工作里，都是我在负责和安排。因为我想更近一步的了解员工，走近员工。让他们深刻的感受到我们xx餐饮店的魅力之处。这次的培训进行的也十分的顺利，员工们对他们的工作岗位也表示了十足的热情和自信。

通过这一季度的工作，我看到了员工们的团结一致，努力奋斗，我也为有一批如此忠诚和优秀的员工而感到骄傲。我相信在我的积极带领下，我们餐饮店一定会迎来无限美好的未来。

**餐厅店长巡店工作总结22**

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的超市店长，必须经过长期的专业训练，要精通商品、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的超市店长。

20xx年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

**餐厅店长巡店工作总结23**

20xx年，饭店管理公司在馆党委的正确领导下，在分管老总的直接领导下，以市场为导向，以宾馆为依托，充分利用宾馆50多年的品牌优势，积极开展外营业务。现将20xx年上半年的工作作汇报如下：

>一、上半年的工作回顾

1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税卫生院上半年工作总结培训中心、农业发展银行党校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校的经营理念、管理水平，以及服务质量和服务品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人（其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院xx人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行党校6人），20xx年上半年，饭店管理公司管理费为：30。96万元，其中干部学院为：19。95万元，梅岭地税培训中心为5。01万元、中国农业发展半年工作总结范文银行党校为6万元（另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明）。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

20xx年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时，我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

>二、存在的问题

20xx年上半年，我们饭店管理公司，当然企业上半年工作总结也存在着不足之处：如：

1、市场的发展趋势和市场调查不细；

2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；

3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

**餐厅店长巡店工作总结24**

具体事项如下：

（时间：—）

1.形象管理方面得到改善，全体人员都清晰上班化妆的意义。

2.各个区域的人员都达到全方位的共同方向感，上班前后都有数据的交接，记录本都写有明细，职责感开始发挥。在卖场的举止行为有所改观。

3.货品的管理意识有改变，都懂得陈列，分类别的常识，同事间的带动力度有进展，沟通方式得到缓解，凝聚力做好铺垫作用。

下周重点跟进事项：

1. 有序地安排新进入人员先后进行交流，分好班次有针对地，恰当进行基础常识的情景演练。

2. 加强个人的考核标准及奖罚结合，工作具体内容的明细化要分派到位，并监督，查核数据执行到每一人员。

3. 提成的计算公式在恰当的时刻，再给与通告，逐一灌输相对应的服务准则，指导填写好表格张贴并加强培训工作，从而，达到发现问题及时反馈。（休假时间需进行商讨确定无异议后再安排）

附：激励有潜力担任初级领班的人员，并进行培训，安排做好销售外，引导组织事项协助店长。对于离职的人员做好透明度的公开工作，让每个店员拥有良好的觉悟。

攻破问题点以及解决方法

晶磊鑫：

男装区 ：1. 顾客需求的当季货品供应不足，导致顾客进店率急剧

**餐厅店长巡店工作总结25**

督导巡店调查总结表

所属地级市\_\_\_\_\_\_\_市（镇）名\_\_\_\_\_\_\_\_店名\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 填写人\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 填写时间\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、客户心理和性格条件（ ）

A、敬业：忠于工作，认真踏实，不歪曲问题；

B、开朗：不会因为重复、机械性工作机而烦恼；

C、积极：善于与人交往并愿意与人讨论各种问题；

D、细心：在工作中尽量避免差错，认真记录问题答案；

二、基本情况

1、被培训客户的地区市场评估：

A、A级 B、B级 C、C级

注：为在市区工作的白领，也有部分为周末来此度假人群，属于潜力商圈，须养店一段时间，才能有稳定人群，销售最佳时间段为周末的午餐和晚餐后及平时的午餐及晚餐后。 （请给出给予级别理由）

2、店铺类型：

角度一

A、临街店铺 B、商超店铺 C、零售店铺

角度二

A、商业区店 B、住宅区店 C、两者皆不是

**餐厅店长巡店工作总结26**

弹指一挥间，20xx年就已悄然过去。在过去的一年里，学到了很多，收获了很多，临近年终，感觉有必要对自己的工作做一个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，之前一直担任广汉店的店长，直到20xx年11月，我被公司外派到新成立的崇州奥康名品空间，正值金融风暴之际，作为一个店长，我深感责任重大，如何带领我的新员工在崇州闯出一片新的天地，不辱公司使命，这是我的首要任务。

细节决定成败，作为崇州奥康名品空间店的具体负责人，我的工作能力、工作态度直接影响到本店的销售业绩。所以，作为一个店长，我十分注意每天的工作细节。每天早晨，我总是提前到达店里，作好营业前的准备工作。为了培养员工的主人翁责任感，我让员工轮流主持召开每天的晨会，总结昨天的工作，分析昨天销售业绩好的原因，以便再接再厉，如果不好，那么原因是什么，我们应该怎样来解决，总之，要想法调动员工的工作热情。还针对当店的情况，制定了店里的奖惩制度表。

作为销售行业，良好的形象是成功的前提。因此，我历来注意以身作则，注意自己的仪容仪表，对工作充满激情，认真做好每天的工作，处理好售后服务。虽然本店刚开张一个多月，但是，针对我们这一月的任务来说，我们在前大半个月就顺利的完成了，并且超额完成了\*\*\*%，同时也为过去的一年画上了一个完美的句号。面对20xx年的工作，我决定在以下几个方面狠下功夫：

一：建立一支熟悉销售技巧而又相对稳定的销售团队：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本

二：完善销售制度：

销售管理是企业老大难问题，销售人员出错，见顾客处于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观动能性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

具体细节：

1：根据公司下达的销售任务，把任务根据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每个销售人员的身上，完成各个时间段的任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2：加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，做好细节工作。

3：加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质

4：充实产品知识，为顾客提供最优质的服务。

5：每周六制作和提交本周工作总结和下周工作计划。

**餐厅店长巡店工作总结27**

在饭店做服务员的工作，已经有一年多了，回顾这一年来的工作，我也是有很多的成长以及收获，我也是要对这一年的服务工作做一下总结。

>一、服务工作

这一年来的服务员工作，我认真积极的配合，按照领导的要求去给客人服务，认真的去做好了工作，无论是点单，上菜，或者客人有其他的需求，我都是服务得体的去做，也是让客人感觉得满意，愿意接受我的服务，让我也是有了一点小小的成就感。虽然说服务员是很基础的一个工作岗位，但是我们饭店的档次是比较好的，想要做好这个基本的工作其实也并不是那么的容易，特别是我们饭店还是需要接待外宾的，没有一口流利的英语的话，也是很难去和客人沟通，帮他们点单，解决问题的。并且西餐的一个规矩也是比较的多的，所以其实想要把服务的工作去给做好，也并不容易，刚开始的时候，我也是需要同事带着我慢慢的熟悉，然后后来我才渐渐的上手独立去做好服务的工作。服务的工作一年做下来，我也是感触很深，工作想要做好真的不容易，而且我也是遇到了一些服务很挑剔的客人，也是让我感觉到自己的服务是需要继续去提升的。

>二、学习提升

在做好日常的服务工作之余，我也是积极的参加饭店组织的一些培训，了解更多关于菜品的知识，关于酒类，关于礼仪的一些知识，我知道，要真的做好这份服务工作并不是特别的容易，需要我们多学，多了解更多，自己的知识储备多了，那么在接待客人的时候，也是能有更多的话题可以聊，可以让客人感觉到宾至如归的。平时我也是积极的锻炼自己的口语能力，虽然普通简单的话语我可以说的来，但是要是再深，就有些不是那么容易了，而且很多菜品有时候客人还会问怎么制作，用了什么食材之类的，不可能每次都是把厨师叫过来，或者让主管来解决，所以我也是要对这些食材的名称，相关的知识有更多的了解，才能更好的去为客人服务，让他们感觉到我们服务员也是非常专业的。

一年下来，我要提高的地方还有很多，我也是意识到，做好这一份服务员的工作，其实也是需要我继续的学习更多的知识，掌握更多的关于餐饮，服务的知识，那么我才能在跟客人服务的时候做的更好，让他们更加的满意。让自己的服务水平变得更高。

**餐厅店长巡店工作总结28**

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2、注重细节

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

**餐厅店长巡店工作总结29**

5月份忙碌的工作已经过去，现根据部门5月份的工作情况将部门工作作如下总结：

首先在经营收入方面：

5月份共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%；5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了饭店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合饭店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间饭店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了饭店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合饭店评星要求，对饭店各区域所有宣传品进行了重新设计，使饭店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

公关营销方面：5月份主要是策划了

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找