# 推荐餐饮店策划书格式与内容简短

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-30

*推荐餐饮店策划书格式与内容简短一一、店面行政管理店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。2、注重...*

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短一**

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对20\_\_店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短二**

尊敬的领导：

时间飞逝，转眼间半年过去了。想想过去。往事历历在目。是xxxx让我知道了什么是真正的诚信!是xxxx让我见识了即人性又合理的管理体制!是xxxx让我看到了过硬的服务技能!卫生能做到一尘不染，和纪律严明的员工、加上团结一至的精神、再有独一无二的火锅工艺，从而打造出了惠民县独特的“xxxx品牌”!是的，这就是xxxx为什么在这六七年里一直常盛不衰的原因。但是随着社会形式的改变，市场的不公平竞争，就业压力不断加大，加上这袭卷全球的“金融风爆”。无疑让这已进入淡季的餐饮业是雪上加霜!

当然，我相信通过我们的共同努力，会让xxxx再创历史辉煌!因为我们有一批非常有领导能力的干部。

随着夏天的到来，也拉开了火锅淡季的序幕。店里员工的数量自然也不是那么紧张了，想想半年的时间已悄然临近，在这时间即将夸过我们的“半年约定”时，我的心情十分沉重……天下没有不散的宴席……不知道是不是自己的事业心太重……也许是想在外边闯一片属于自己的一片天吧……?半年合同期已满……本人决定不再续约……不知道领导在xxxx年5月31号之前能不能批下来?

虽然本人决定离开，但是衷心希望xxxx能再上一个台阶，超越历史辉煌。更加相信以我们的聪明才智和坚实的历史基础，能打造出一流的xxxx品牌，成为惠民的龙头企业，提前进入“国际市场”!相信xxxx品牌能做到百年不倒，xxxx企业万年不衰!让我们怀着共同的希望一起努力奋斗吧!!!

此致

敬礼!

xxxxxx

xxxxxxxx年xxxx月xxxx日

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短三**

甲方：地址：联系人：联系方式：乙方：地址：联系人：联系方式：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 经双方友好协商，就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_文化节餐饮合作，达成如下一致意见：风险提示：

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

一、合作模式与内容

1、甲方为此次文化节举办方，乙方为此次文化节餐饮服务提供方。

2、甲方负责此次文化节活动的政府报批、安保、卫生保洁、摊位搭建及装潢、水电到位、广告宣传等各项工作并全额承担相关费用，同时应确保文化节活动如期顺利开展。乙方负责此次文化节餐饮的服务等相关配套工作。

3、活动时间：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止

4、活动地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

二、双方的权利与义务

1、乙方须对甲方开展活动进行全盘指导。

2、乙方负责给甲方选定的文化节餐饮项目进行整体的营销策划，文化节餐饮的主题、宣传文案都由乙方确定。

3、此次活动，双方共同确定参展商家，由乙方来全面负责招商工作，确保活动正常进行。

4、本次文化节餐饮方面的活动宣传推广方案及实施细则由乙方负责全盘策划。

5、甲方负责整个项目的所有政府报批手续，乙方协助提供相关资料。

三、收益分配

1、乙方自行与参与文化节餐饮部分的摊商签署协议，并约定提成比例，不与甲方分成。

2、甲方自行招广告赞助商、冠名等收益，均为甲方所有，不算做该项目的盈利与乙方分成。但是招商须与乙方商量，双方共同认可。广告招商不得损害乙方经营利益。

3、甲方负责整个项目的所有政府报批手续，乙方协助提供相关资料。

4、甲方承诺此次活动已得到当地政府大力支持，不会因为任何原因被当地政府临时叫停。如出现政府叫停或甲方审批程序不到位导致此次美食节没有按照约定计划进行，乙方由此造成的一切损失，由甲方负责赔偿。

5、合同签订后，双方各自开始美食节筹备工作；如因甲乙双方任何一方违约导致合同不能继续履行的，违约方应赔偿另一方人民币\_\_\_\_\_万元整。

四、免责条款双方应按各自所负责事项做好安全防范工作。文化节活动期间如出现任何安全事故，由甲方负责，与乙方无关；如出现食品安全事故，由乙方负责，与甲方无关。风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

五、争议的解决未尽事宜，双方友好协商解决。如协商不成，在乙方所在地人民法院进行诉讼解决。

六、其他本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。甲方：授权代表（签字）盖章（合同专用章）签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方：授权代表（签字）盖章（合同专用章）签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短四**

餐饮部是整个会所营业面积最大，顾客停留时间最长，投诉高发区域。为了更方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作20\_\_年工作计划，请领导给予帮助和指点。

一、卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之一，清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《餐饮部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢?其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是餐饮行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同餐饮部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

六、成本

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短五**

一、本周工作总结：

1、完成了酒店全年任务、月任务经营责任状，制定好了客房二次消费品奖励提成计划;

2、继续跟进了西餐厅的推广和收集客人反馈意见和见意,来提高餐厅的服务水平及出品的质量;

3、完成了圣诞节当天，餐厅圣诞餐优惠赠送活动以及餐厅的现场气氛，做好了服务培训工作及出品计划;

4、组织了星期一主管会议及星期三部门沟通会议，钟对部门需协调及沟通配合问题进行会议上解决;

5、维修好了厨房的抽风机，已经妥善与德良厨具沟通及传真协议好了，关于维修款从欠款中扣除;

6、完成了广告公司制做客房安全消防示意图回货工作，继续跟进了西餐厅vip卡的制做;

7、继续跟进了酒店各部门的人员招聘工作，及时的进行补充，能够维持酒店正常营运工作;

8、跟进装修工程丘老板，对二楼的装修工作做了现场堪查，对于改用办公室和休息用房的风水不理想，装修有很大困难;

9、保证酒店流动资金正常运转，合理还款了客房布草款3000rmb，电视信号转换款4000rmb，丘老板工程款3000rmb，广告牌印刷款3500rmb;

10、继续跟进了各部门的工作流程及服务技能的培训，来提高酒店的整体服务水平;

二、下周工作计划：

1、关于酒店全年任务、月任务经营责任状，客房二次消费品奖励提成计划、酒水提成计划以及扒餐、饮品提成计划在本月底以会议的形式通报给各部门;

2、关于元旦节日当天餐厅优惠酬宾活动，做好服务培训工作及出品计划，跟进节日当天员工加餐等事宜;

3、继续主持组织星期一主管会议及星期三部门沟通会议，针对部门需协调及沟通配合问题进行会议上解决;

4、制做客房捆绑销售计划，跟进广告公司制做餐厅20元现金餐饮券和酒店100元、500元现金代金券，跟进西餐厅vip卡的回货工作，

5、继续跟进酒店各部门的人员招聘工作，及时的进行补充，能够维持酒店正常营运工作;

6、联系周边小区和花园，找一间二房一厅承租，给鑫圣公司钟宏居住;

7、保证酒店流动资金正常运转，合理的进行还款。本周将对陈总2万元的工资借款进行还款，以及还一部份工衣款;

8、继续跟进前台系统的维护，跟进各部门的工作流程及服务技能的培训，来提高酒店的整体服务水平;

9、关于市场菜价，本周会带会计和统计对珠海各市场进行市场调查，尽可能以后找价格较优惠的市场进行进货;

10、快接近年底，做好各部门的消防安全以及员工个人的安全工作，安排保安部多进行检查和排查。

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方依据中华人民共和国有关法律、法规的规定，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，经发好协商,达成如下协议，供双方共同遵守。

第一条目的防将现有的餐饮技术传授给乙方，乙方向甲方支付技术学习费用。

第二条合作期限

1、本合同自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2、物料供应有效期为\_\_\_年,自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

第三条甲方权利和义务

1、甲方为忆方提供的产品及业务培训和辅导。

2、乙方为甲方保守各项商业机密,主要为:

(1)乙方严禁把甲方的商业模式，规章制度及商业流程提供给第三方以及机构;

(2)乙方在现有的知情者范围内，严禁告知第三方或者机构,在其甲方处学习;

(3)乙方严禁把现有的餐饮技术告知或者传授给第三方或者机构。若甲方违反规定，经协商无法达成一致者,

甲方不予提供技术支持以及后续配料支持，同时宣布作废。

3、甲方有义务就乙方提出的技术问题,通过电话、邮件等方式进行指导讲解。

4、甲方为乙方提供三年的秘方物料支持，按照实际需要供给，超出部分另做协商。

第四条乙方权利和义务

1、乙方在甲方学习,期限不超过\_\_\_天。

2、乙方所展开的商业活动不得用甲方的商标商号,甲方只提供商业学习。涉汲到的知识产权问题，产生的费用及官司，乙方自行承担。

3、乙方应按协议要求向甲方支付商业学习款项，不得超过\_\_\_天。

4、乙方应对甲方提供的商业学习合作协议、经验方法等信息知识产权的保密，不得将此擅自转让或传授他人。

5、乙方开展的.商业活动盈亏自己负责，与甲方无关。

6、乙方对甲方承诺，维护甲方形象，不做有损甲方利益行为;规范经营行为，合理处理珞关系,有问题及时联系甲方解决。

7、乙方对甲方提供的秘方物料的保管、销售、完整性、可销售性等负不可推卸的责任和义务，乙方放对商品做足安全措施和投保，保证食品安全。

第五条金额及结算式

1、学习金额为\_\_\_元(大写：\_\_)/期，须一次性付清。

2、甲方为乙方提供的物料以现金结算方式，乙方以现金向甲方购买秘方物料。

第六条技术支持问题乙方开展商业活动如需甲方对乙方从业人员进行专业技能等业务培训，甲方人员费用及在乙方期间的差旅，饮食,住宿问题由z负责。如需甲方派人到乙方进行较长时间的管理,乙方还须按甲方的工资标准付工资给甲方。

第七条保密

1、双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。

2、未经该商业秘密的提供方同意，一不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。

第八条争议解决

1、凡因本合同引起的争议，甲乙双方均应当首先通过充分协商给予解决。

2、如果甲乙双方对于本合同的争议不能够通过协商解决，均坷向\_\_法院提起诉讼。

第九条补充

1、本合同未尽事宜,依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。

2、本合同补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第十条合同效力

1、本合同自双方签字并且学习费用到达甲方指定账户后才生效，学习有效期为\_\_天。

2、本合同正本一式\_\_\_份,双方各执\_\_\_\_份,具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐餐饮店策划书格式与内容简短七**

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。

餐饮店长年终工作总结篇二：

大家好！伴着元旦的喜庆和即将到来的春节，我们迎来了20xx年，首先，我预祝各位领导在新的一年里阖家欢乐万事如意，各位同事身体健康工作顺利。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20xx年各项工作任务。现在就我一年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这一年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下20xx年的经营状况：

从20xx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了一年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率\_\_%。

其次，总结一下我20xx年的工作收获。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、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。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。

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。从百花村整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。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，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；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。

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，新的一年开始了，展望20xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

餐饮店长年终工作总结篇三：

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。

希望我的20xx更加美好快乐着！

谢谢大家！

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