# 卖火锅卡工作总结简短(必备28篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-08-14

*卖火锅卡工作总结简短1>一、经营情况冬季了，火锅店的生意承上升趋势，经营情况较为稳定，客源也较为稳定，为即将来临的旺季我们已做好了准备工作。>二、工作情况1.员工的整体接待服务水平有所提高：我们每周六的xx时间是固定不变的培训时间，都会给员...*

**卖火锅卡工作总结简短1**

>一、经营情况

冬季了，火锅店的生意承上升趋势，经营情况较为稳定，客源也较为稳定，为即将来临的旺季我们已做好了准备工作。

>二、工作情况

1.员工的整体接待服务水平有所提高：

我们每周六的xx时间是固定不变的培训时间，都会给员工做培训，练好各项基本功，减少不必要的投诉。

2.海鲜直货销售情况良好：

为保证太多的直货海鲜能够在新鲜期内销售完毕，及时和上级做好沟通、汇报工作，申请了海鲜特价的销售，销售情况良好，除了鲍鱼因养殖技术原因产生了直货较多，现已渐同时，希望xx区域的每家门店能及时将真实的库存数告诉上级，每家门店齐心协力，互相配合，在完成本店直货销售一空的情况下主动去问有没有其他店需要帮忙代售的，尽可能在短时期内销售完毕，否则会影响口感和质感。

3.管理方面仍然在继续加强管理方式和管理技巧的锻炼：

在xx月份进来的几名从基层员工提拔的实习领班，经过自身的努力、学习、实践，现在已经进入了管理状态，日后将继续加强对她们的培训工作。提高各项管理技能。

4.人员招聘上面，前厅是招了十来位兼职的大学生，经过培训和锻炼已可以单独操作;缓解了服务员紧缺的情况;但是基层员工依然缺乏，招聘员工已纳入我店的工作重点。

5.客诉方面有所下降，基本上就是客诉忙的时候上菜慢了、菜里发现小虫等异物，忙的时候人员不够，都已做好解释工作，没有大的事件发生。现在我也常给员工总结些案例，加强处理客诉的应变能力，及时安抚客人受伤的心，让客诉的客人能够再次光临也纳入我们本月的工作重点中。

6.沟通方面:

在客人面前，培养领班的工作积极性，多做好与客户的沟通、巡台，及时传达和了解客人反馈的意见，必要时做好回访记录，做好售后服务工作;

在员工面前，培养了大家的团队意识，多做员工和领导层之间的沟通，一边安抚和支持、指导、考核领班的工作，一边做好员工支持实习领班的工作情况，减少矛盾和误会的产生，从而影响工作的安排和执行力度不够的压力。

7.团队方面：

经常给员工灌输团队精神，抨击个人主义者，经常给员工树立正确的思想教育观，培养大家热爱企业的观点。

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升人气及知名度，在海鲜直货较多和滞销菜品较多情况下，推出了特价酬宾促销活动，得到的消费者的一致好评。

②加强优惠券的大力宣传情况，让中低挡消费层次的顾客走进来，尝出味道、尝出品味来，改变xx在百姓心中‘贵’的印象。

③为增强在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现火锅店承办效果及组织能力，服务上，建议在店内培养一批骨干力量(如气质上、形象上，技能上)的服务人员，贵宾来时最好领班级以上亲自服务;促销上，建议在店内培训一批促销能手，要求口才较好、应变能力强的员工、领班亲自针对为不同消费档次的客人点菜。

④为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的。

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。

三是季度，为实现公司及火锅店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于xx月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在火锅店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为火锅店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导xxx的带领下，组织后厨部分骨干赴原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于xx月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升火锅店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键。

为进一步稳定客源，增强顾客对火锅店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达xx次，通过部门的努力，消费单位较上半年明显增加;

②为进一步体现火锅店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕;

③为体现火锅店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见;

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础。

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处;

其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围。

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励;其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

>三、存在的主要问题

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距火锅店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够;

2、对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成;

3、后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生;

4、在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够，被叫服务还是有发生;

5、部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多。

>四、季度主要工作安排

季度不仅是火锅店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为xx年工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节“三节”促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓“两个质量”(产品与服务质量)，强化两个意识(竞争意识与危机意识)为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼博，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收xx元，重点从以下几方面着手开展工作：

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收;

二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升xx，人员稳定，安全无事故;

三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占xx年大宴市场份额打下坚实的基础;

四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升。

总之，我坚信，在公司及火锅店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及火锅店领导提出的“发展餐饮”这一目标一定能够实现!

**卖火锅卡工作总结简短2**

时光如梭，过去的3个月，火锅店在总公司的支持下，以及全体员工的共同努力下，保证了正常的营运。现将火锅店6，7，8月主要工作作如下总结：

>一：营业情况：

6月份营业收入：153538元

7月份营业收入：160950元

8月份营业收入：141227元。

>二：主要工作：

1．渝派富豪餐饮有限公司是我们无锡川菜的品牌形象，有着长远的奋斗目标，严谨的管理理念，老总的亲和力，感染力，不鄙视人，以及众多的川菜烹饪高手，旺盛的就餐人气。让我将大家一起留下来共同学习，为新加入的渝派西门店而努力。

2．在前点心部师傅离职的情况下，重新调整好小笼馒头的口味，大小。保证了点心部的正常运营。

3．重视食品卫生，在餐饮经营中最重要的是食品卫生。在我们后厨人员的重视与全体员工的努力下，整个夏季未发生一起食品安全事故。

4．平时注重员工的安全操作意识。在厨房设施不畅通的情况下，积极配备防暑药品，未发生员工中暑和安全事故。

>三：存在的不足与整改措施：

火锅店的各项工作需然在运行，但存在了不少问题和薄弱矿节，距公司的目标相差甚远，其主要表现在：

1．整个店在.月份都处在亏损经营，亏损未能有所改观。

2．员工间的言语，肢体产生了极大的误解。对整个店带来了极大的负面影响，让公司老总，经理费神又费力。

3．团队意识不强，员工间的相处不是十分的融洽。

4．厨房卫生有待改善。

5．未能有效注意水电的节约。

>整改措施：

1.重新对菜品进行规范，取消部分热菜，调整部分生菜。降低人员，燃料成本，进一步做好节流。九月份起，菜品，酒水，燃料逐步核算，从根本上找出问题所在。定期去市场了解摸查，为今后的扭亏做好准备。

2.加大员工的管理力度。针对工作中出现的问题进行总结与教育。充分享受渝派大家庭的温暖。大家相互间都是兄弟姐妹，员工间不允许打骂，相处要融洽。对闹事人进行更为严厉的教育。

3.培养员工的团队意识。做好一件事只要一个人，做好一堆事需要我们一堆人的配合。

4.卫生始终是我们最重中之重的工作，形成自查自纠的管理模式。做到每日一小搞，每周一大搞。以督导卫生工作上一个新台阶。

5.定时定人对冷气柜，空调，热水器的开关，下班对水，电，气的查验。杜绝不必要的浪费。

接下来的日子里，我们将在以彭总，李总为首，张经理，杜经理的带领下，不断地在学习中积累经验，在摸索中前进，为火锅店的经营改善做出更大的努力。

**卖火锅卡工作总结简短3**

>一、经营情况

冬季了，火锅店的生意承上升趋势，经营情况较为稳定，客源也较为稳定，为即将来临的旺季我们已做好了准备工作。

>二、工作情况

>1.员工的整体接待服务水平有所提高：

我们每周六的15：00是固定不变的培训时间，都会给员工做培训，练好各项基本功，减少不必要的投诉；

>2.海鲜直货销售情况良好：

为保证太多的直货海鲜能够在新鲜期内销售完毕，及时和梁雪涛做好沟通、汇报工作，申请了海鲜特价的销售，销售情况良好，除了鲍鱼因养殖技术原因产生了直货较多，现已渐

同时，希望安徽区域的每家门店能及时将真实的库存数告诉梁雪涛，每家门店齐心协力，互相配合，在完成本店直货销售一空的情况下主动去问有没有其他店需要帮忙代售的，尽可能在短时期内销售完毕，否则会影响口感和质感。

>3.管理方面任然在继续加强管理方式和管理技巧的锻炼：

在 月份进来的几名从基层员工提拔的实习领班，经过自身的努力、学习、实践，现在已经进入了管理状态，日后将继续加强对她们的培训工作。提高各项管理技能。

>4.人员招聘上面

前厅是招了十来位兼职的大学生，经过培训和锻炼已可以单独操作；缓解了服务员紧缺的情况；但是基层员工依然缺乏，招聘员工已纳入我店的工作重点。

>5.客诉方面有所下降

基本上就是客诉忙的时候上菜慢了、菜里发现小虫等异物，忙的时候人员不够，都已做好解释工作，没有大的事件发生。现在我也常给员工总结些案例，加强处理客诉的应变能力，及时安抚客人受伤的心，让客诉的客人能够再次光临也纳入我们本月的工作重点中。

>6.沟通方面。

在客人面前，培养领班的工作积极性，多做好与客户的沟通、巡台，及时传达和了解客人反馈的意见，必要时做好回访记录，做好售后服务工作；

在员工面前，培养了大家的团队意识，多做员工和领导层之间的沟通，一边安抚和支持、指导、考核领班的工作，一边做好员工支持实习领班的工作情况，减少矛盾和误会的产生，从而影响工作的安排和执行力度不够的压力。

>7.团队方面。

经常给员工灌输团队精神，抨击个人主义者，经常给员工树立正确的思想教育观，培养大家热爱企业的观点。

>一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升人气及知名度，在海鲜直货较多和滞销菜品较多情况下，推出了特价酬宾促销活动，得到的消费者的一致好评。

②加强优惠券的大力宣传情况，让中低挡消费层次的顾客走进来，尝出味道、尝出品味来，改变澳门豆捞在百姓心中‘贵’的印象。

③为增强在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店承办效果及组织能力， 服务上，建议在店内培养一批骨干力量（如气质上、形象上，技能上）的服务人员，贵宾来时最好领班级以上亲自服务； 促销上，建议在店内培训一批促销能手，要求口才较好、应变能力强的员工、领班亲自针对为不同消费档次的客人点菜；

>二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于 月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于 月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3 道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作。

**卖火锅卡工作总结简短4**

自己这一年在工作中也发现了我身上的一些缺点的，在面对突发事件的时候我不能及时的去处理好，这就造成了很多工作上的失误。所以在新的一年自己要多去学习怎样去处理一些突发事件，也就是危机公关。我相信自己若是能够掌握好危机公关的一些知识，我的服务水平肯定是会直线的往上升的，至少比现在会好很多。我知道这也是比较的难的，但我愿意花时间的话也是一定能够学好的.，我相信到明年的这个时候我是一定能够有很大的进步的。

今年的工作也已经结束了，自己想要有什么进步的话也只能到明年继续的努力的，明年我是一定会把握好时间让自己有进步的，毕竟我的志向也不是一直都当一个服务员的。新的一年我是一定会继续的努力的。

**卖火锅卡工作总结简短5**

1、员工的整体接待服务水平有所提高：

我们每周六的15：00是固定不变的培训时间，都会给员工做培训，练好各项基本功，减少不必要的投诉。

2、海鲜直货销售情况良好：

为保证太多的直货海鲜能够在新鲜期内销售完毕，及时和梁雪涛做好沟通、汇报工作，申请了海鲜特价的销售，销售情况良好，除了鲍鱼因养殖技术原因产生了直货较多，尽可能在短时期内销售完毕，否则会影响口感和质感。

3、管理方面任然在继续加强管理方式和管理技巧的锻炼：

在10月份进来的几名从基层员工提拔的实习领班，经过自身的努力、学习、实践，现在已经进入了管理状态，日后将继续加强对她们的培训工作。提高各项管理技能。

4、人员招聘上面，前厅是招了十来位兼职的大学生，经过培训和锻炼已可以单独操作；缓解了服务员紧缺的情况；但是基层员工依然缺乏，招聘员工已纳入我店的工作重点。

5、客诉方面有所下降，基本上就是客诉忙的时候上菜慢了、菜里发现小虫等异物，忙的时候人员不够，都已做好解释工作，没有大的事件发生。现在我也常给员工总结些案例，加强处理客诉的应变能力，及时安抚客人受伤的心，让客诉的客人能够再次光临也纳入我们本月的工作重点中。

6、沟通方面：

在客人面前，培养领班的工作积极性，多做好与客户的沟通、巡台，及时传达和了解客人反馈的意见，必要时做好回访记录，做好售后服务工作；

在员工面前，培养了大家的团队意识，多做员工和领导层之间的沟通，一边安抚和支持、指导、考核领班的工作，一边做好员工支持实习领班的工作情况，减少矛盾和误会的产生，从而影响工作的安排和执行力度不够的压力。

7、团队方面：

经常给员工灌输团队精神，抨击个人主义者，经常给员工树立正确的思想教育观，培养大家热爱企业的观点。

一是创新经营，突出创收、赢利这一主题创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升人气及知名度，在海鲜直货较多和滞销菜品较多情况下，推出了特价酬宾促销活动，得到的消费者的一致好评。

②加强优惠券的大力宣传情况，让中低挡消费层次的顾客走进来，尝出味道、尝出品味来，改变澳门豆捞在百姓心中贵的印象。

③为增强在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店承办效果及组织能力。

服务上，建议在店内培养一批骨干力量（如气质上、形象上，技能上）的服务人员，贵宾来时最好领班级以上亲自服务。

促销上，建议在店内培训一批促销能手，要求口才较好、应变能力强的员工、领班亲自针对为不同消费档次的客人点菜。

二是转变观念，强化质量建设这一根本质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的发展餐饮这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在质量建设上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达xxxx次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等。

③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见。

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处。

其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

**卖火锅卡工作总结简短6**

20xx年，是xx鹅火锅迈向新台阶的又一年，个人在xx路店工作中本着严谨、务实的态度，按照公司的管理制度，在店长的分工及给予的工作任务中能保质、保量完成并取得很好成效。其具体内容为以下几点：

>一、培训：

1、业务技能的掌握（菜单规范的填写、买单程序、应知应会和细节的塑造等）。

2、企业文化的了解及运用（服务文化、应知应会、公司的发展史及历程、包括现阶段公司的发展方向等）。

3、利用业余时间组织员工活动并让员工懂得团队的的凝聚力、向心力 从而使团队更有配合度和默契度。

目的：让员工了解公司的发展，参加到公司的成熟体系当中，在此基础掌握熟练的业务技能并把xx鹅火锅的文化正能量传递给每一位消费者，让其懂得“养生从喝汤开始”。

>二、对员工定时摸底：

1、针对员工的`上班状态以谈心的方法（鼓励、情感）做一了解并达到调整心情微笑服务。

2、从店面出发，以员工为基础，让员工提出店面不足之处，并参考其意见作出改善，（目的是让员工能够参加到管理当中来, 以店为家、以店理家）。

3、了解员工和顾客之间的沟通情况，并及时的把顾客的一些问题整理出来作为术语加以培训以运用到服务当中来。

4、对有潜力、有管理方面意愿的员工重点培养，作为店面的标兵，为公司内招铺垫基础。

目的：让员工知道公司、店面是一家，让员工能够更有归属感和依赖感，充分挖掘其潜力，为公司所用。

>三、营销：

1、外部营销（主要以券的形式对写字楼、行人、车辆、商铺、学校、小区等对外发放并定期做以总结）

2、内部推销（在上课期间多向顾客宣传鹅文化，多向顾客介绍产品即酒水、热饮、凉菜、飞饼、咸鹅等）

目的：向外宣传鹅文化，让更多的食客们了解企业、了解公司、了解我们的养生火锅，通过内外营销达到锻炼员工的交际能力，引进新客户的目的并同时增加客源基数达到增加营业额的目的。

20xx年的工作方向：在做好上述四点的同时我们店还面临着很多任务，所以接下来工作中我会不断完善好的一面和弥补欠缺的工作，下面几点为本人和工作的不足之处：

1、节能降耗;树立节能降耗的意识，更加注重对物品的管控，合理的利用好资源，以我为本，从点滴做起，为店面毛利润的提高努力！

2、向店长学习，了解并学习报表的分析，给自己的店面试着去作出评估，用数字说话，给店面提出合理化建议。

3、培养员工的创新能力，做到你无我有、你有我优，向“服务”和“质量”进发，让员工更多的参加到管理当中来，从管理的角度去服务顾客，从家人的角度去关怀顾客。

4:卫生：从个人做起，让员工从仪容仪表做起，员工定期做好卫生管控，管理者及时监督，并把奖罚制度贯彻下去。

5：多组织员工安全隐患的培训，在自身安全的同时，关怀到顾客的身体安全、食用安全以及店面安全。

在新的一年里我想在现有基础上更加努力，像公司看起，走向更高的平台！祝愿公司14年更加辉煌，能够手连手、心连心把老鹅汤变黄金！

**卖火锅卡工作总结简短7**

自来到火锅店担任服务员工作已经过去了一年多的时间了，虽然工作的艰辛磨平了自己的棱角却也让我从中收获了许多实用的经验，能够在步入职场一年多的时间内有着这样的成就也多亏了店长的关怀和同事们的帮助，因此我也希望能够在服务工作中凭借自身的努力为火锅店的发展带来更多的效益，为了提升火锅店的效益自然需要先对今年完成的服务员工作加以总结才行。

能够处理好火锅店内的清洁工作并为顾客带来良好的感受，实际上火锅店由于餐具油污之类的问题想要在忙碌期间兼顾清洁工作是比较困难的事情，虽然大多数等待的顾客并不在意却也不能够使其成为火锅店经营的污点，因此即便顾客较多时会使得店内人员紧张却也让我及时处理好了餐桌的清洁工作，即便是桌面下方的边缘也要小心擦拭才能够让进入火锅店的顾客感到满意，对于服务工作带着挑剔的眼光自然就能够从多个角度解决餐桌上的油污问题，由于这项工作的处理并没有影响到自身的主要职责从而使得自身能力得到了相应的提升。

及时解决餐具的清理与消毒问题并为火锅店的经营保驾护航，由于店面较小的缘故导致顾客较多的时候常常出现餐具不够的问题，因此为了及时解决这类现象导致餐具的清洗与消毒的过程需要加快才行，既要保证正常的上菜工作不受影响又要保证餐具的干净程度自然就需要对服务员的素质提出了要求，所幸的是有着老员工的指点让我明白如何才能又快又好地解决餐具的清洗与消毒问题，所以伴随着一年的付出导致火锅店的工作中从未出现过餐具不够或者不干净的问题。

较好地完成火锅店的点餐与上菜工作并保证餐桌上的基本调料不存在短缺状况，也许是我所在的火锅店小有名气的缘故导致前来用餐的顾客数量很多，尤其是以老客户为主的情况下便更不能在服务工作中令他们失望才行，带着这样的目的履行自己的职责自然能够较好地完成火锅店内的服务工作，无论是基本的点餐还是后续的上菜都能够为火锅店的顾客带来良好的服务体验，虽然这类服务工作比较基础却是我在火锅店进行发展的立身之本。

总结完毕以后自然不能够将目光停留在火锅店经营过去的得失之中，而且我也相信伴随着自己进步的速度可以在火锅店服务工作中获得较好的发展，只不过想要实现这点的话仍需要在后续的服务员工作中为了火锅店的发展不断奋斗。

**卖火锅卡工作总结简短8**

尊敬的各位领导及各位家人：大家中午好！

20xx年，是xx鹅火锅迈向新台阶的又一年，个人在xx路店工作中本着严谨、务实的态度，按照公司的管理制度，在店长的分工及给予的工作任务中能保质、保量完成并取得很好成效。其具体内容为以下几点：

>一、培训：

1、业务技能的掌握（菜单规范的填写、买单程序、应知应会和细节的塑造等）。

2、企业文化的了解及运用（服务文化、应知应会、公司的发展史及历程、包括现阶段公司的发展方向等）。

3、利用业余时间组织员工活动并让员工懂得团队的的凝聚力、向心力 从而使团队更有配合度和默契度。

目的：让员工了解公司的发展，参与到公司的成熟体系当中，在此基础掌握熟练的业务技能并把xx鹅火锅的文化正能量传递给每一位消费者，让其懂得“养生从喝汤开始”。

>二、对员工定时摸底：

1、针对员工的上班状态以谈心的方法（鼓励、情感）做一了解并达到调整心情微笑服务。

2、从店面出发，以员工为基础，让员工提出店面不足之处，并参考其意见作出改善，（目的是让员工能够参与到管理当中来, 以店为家、以店理家）。

3、了解员工和客人之间的沟通情况，并及时的把客人的一些问题整理出来作为术语加以培训以运用到服务当中来。

4、对有潜力、有管理方面意愿的员工重点培养，作为店面的标兵，为公司内招铺垫基础。

目的：让员工知道公司、店面是一家，让员工能够更有归属感和依赖感，充分挖掘其潜力，为公司所用。

>三、营销：

1、外部营销（主要以券的形式对写字楼、行人、车辆、商铺、学校、小区等对外发放并定期做以总结）

2、内部推销（在上课期间多向客人宣传鹅文化，多向客人介绍产品即酒水、热饮、凉菜、飞饼、咸鹅等）

目的：向外宣传鹅文化，让更多的食客们了解企业、了解公司、了解我们的养生火锅，通过内外营销达到锻炼员工的交际能力，引进新客户的目的并同时增加客源基数达到增加营业额的目的。

20xx年的工作方向：在做好上述四点的同时我们店还面临着很多任务，所以接下来工作中我会不断完善好的一面和弥补欠缺的工作，下面几点为本人和工作的不足之处：

1、节能降耗;树立节能降耗的意识，更加注重对物品的管控，合理的利用好资源，以我为本，从点滴做起，为店面毛利润的提高努力！

2、向店长学习，了解并学习报表的分析，给自己的店面试着去作出评估，用数字说话，给店面提出合理化建议。

3、培养员工的创新能力，做到你无我有、你有我优，向“服务”和“质量”进发，让员工更多的参与到管理当中来，从管理的角度去服务客人，从家人的角度去关怀客人。

4:卫生：从个人做起，让员工从仪容仪表做起，员工定期做好卫生管控，管理者及时监督，并把奖罚制度贯彻下去。

5：多组织员工安全隐患的培训，在自身安全的同时，关怀到客人的身体安全、食用安全以及店面安全。

在新的一年里我想在现有基础上更加努力，像公司看起，走向更高的平台！祝愿公司14年更加辉煌，能够手连手、心连心把老鹅汤变黄金！

**卖火锅卡工作总结简短9**

转眼XX年运作已走过三个季度，回顾10月份，在公司各部门和王经理的正确指导下，在前后厅的密切配合下，在全体员工的大力支持和努力下，完成了业绩是122万元，比9月份超了万元，可是离指标133万元还差11万元，我们将会继续坚持和奋斗下去。下面对10月份的工作总结如下：

一、经营情况：

冬季了，火锅店的生意承上升趋势，经营情况较为稳定，客源也较为稳定，为即将来临的旺季我们已做好了准备工作。

二、工作情况：

1.员工的整体接待服务水平有所提高：我们每周六的15：00是固定不变的培训时间，都会给员工做培训，练好各项基本功，减少不必要的投诉；

2.海鲜直货销售情况良好：为保证太多的直货海鲜能够在新鲜期内销售完毕，及时和梁雪涛做好沟通、汇报工作，申请了海鲜特价的销售，销售情况良好，除了鲍鱼因养殖技术原因产生了直货较多，现已渐渐销售，1000多颗的鲍鱼直货通过大家的推销，截止到今天还剩 颗，直到11月才调拨给了安庆店200颗鲍鱼，铜陵店100颗，，在此表示对这两家门店的感谢，谢谢支持。

同时，希望安徽区域的每家门店能及时将真实的库存数告诉梁雪涛，每家门店齐心协力，互相配合，在完成本店直货销售一空的情况下主动去问有没有其他店需要帮忙代售的，尽可能在短时期内销售完毕，否则会影响口感和质感。

3.管理方面任然在继续加强管理方式和管理技巧的锻炼：在10月份进来的几名从基层员工提拔的实习领班，经过自身的努力、学习、实践，现在已经进入了管理状态，日后将继续加强对她们的培训工作。提高各项管理技能。

4.人员招聘上面，前厅是招了十来位兼职的大学生，经过培训和锻炼已可以单独操作；缓解了服务员紧缺的情况；但是基层员工依然缺乏，招聘员工已纳入我店的工作重点。

5.客诉方面有所下降，基本上就是客诉忙的时候上菜慢了、菜里发现小虫等异物，忙的时候人员不够，都已做好解释工作，没有大的事件发生。现在我也常给员工总结些案例，加强处理客诉的应变能力，及时安抚客人受伤的心，让客诉的客人能够再次光临也纳入我们本月的工作重点中。

6.沟通方面:

在客人面前，培养领班的工作积极性，多做好与客户的沟通、巡台，及时传达和了解客人反馈的意见，必要时做好回访记录，做好售后服务工作； 在员工面前，培养了大家的团队意识，多做员工和领导层之间的沟通，一边安抚和支持、指导、考核领班的工作，一边做好员工支持实习领班的工作情况，减少矛盾和误会的产生，从而影响工作的安排和执行力度不够的压力。

7.团队方面：经常给员工灌输团队精神，抨击个人主义者，经常给员工树立正确的思想教育观，培养大家热爱企业的观点。一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升人气及知名度，在海鲜直货较多和滞销菜品较多情况下，推出了特价酬宾促销活动，得到的消费者的一致好评。

②加强优惠券的大力宣传情况，让中低挡消费层次的顾客走进来，尝出味道、尝出品味来，改变澳门豆捞在百姓心中‘贵’的印象。

③为增强在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店承办效果及组织能力，

服务上，建议在店内培养一批骨干力量（如气质上、形象上，技能上）的服务人员，贵宾来时最好领班级以上亲自服务；

促销上，建议在店内培训一批促销能手，要求口才较好、应变能力强的员工、领班亲自针对为不同消费档次的客人点菜；

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3xxxx道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；三是积极沟通，把握了客源市场这一关键为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上 半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达20xxxx次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；

③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见； 通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距离，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，XX年三季度，部门包房出租率为，较去年同期45上升了

百分点。

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆(王朝食府、湘水人家等)聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理

**卖火锅卡工作总结简短10**

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xx火锅店，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，我们火锅店只有三口锅，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xx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xx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。

**卖火锅卡工作总结简短11**

服务员的工作主要就是为顾客服务，在顾客进门时说一句欢迎光临，给顾客递菜单等，在顾客点单的时候推荐一下。虽然这些工作看上去是挺简单的，但是要做好的话其实也挺难的。特别是点单这一项，自己必须要先了解每一道菜，才能够更好的去给顾客推荐。我认为自己这一年的工作是完成得比较的好的，能够很好的去给自己的顾客做好服务，虽然是不可能做到每一个人都满意的，但是只要自己尽力的去做了，还是能够让大部分人都满意的。

在这一年的工作中自己也学到了很多的东西，做服务员也是有技巧的，并不是看上去那样的简单的。不管是什么样的工作，也不管这个工作是简单的还是容易的都是要认真的去对待的。我在工作的时候就很认真的在跟我的领导学习，毕竟她能够成为我们的领导肯定是很优秀的，所以跟她学习的话自己的工作能力也是会变好的。我的目标就是想成为像我的领导一样的人，希望有一天我也能够做到这个职位上。

**卖火锅卡工作总结简短12**

虽然火锅店第二季度的经营状况并不理想却也让我始终认真对待这份工作，无论是淡旺季的区分还是人流量的问题都是我在工作中需要思考的，而且作为服务员的自己更多地则是需要在工作中表现出相应的服务水平，所以我始终在服务工作中鞭策自己并为了火锅店的经营而努力，现如今应当对第二季度的火锅店服务工作加以总结从而分析自身的不足。

通过当前季度的绩效可以得知自己在宣传方面做得是不到位的，虽然其中也有火锅行业处于淡季的缘故却也要从自身寻找原因，至少若是我能够在工作中加强宣传力度的话便能够是火锅店的效益有所改善，只不过我在平时的服务工作中仅仅满足于当天任务的完成从而没有在乎这方面的事务，等到第二季度的绩效表出现以后才发觉自己其实在服务工作中存在不少做得不到位的地方，而且这种从平时的人流量都能够观察出来的事情自然要早些发现才行，而且由于缺乏有效的宣传手段导致有时的工作效果并不够理想。

能够做好本职服务工作并为每个进入火锅店的客户带来不错的体验，我在平时的服务工作中便注重地面的打扫和餐桌的清洁，在我看来服务员工作的质量既是火锅店经营的基础来时体现出良好口碑的表现，须知对于客户来说即便是餐桌上的些许油污都有可能导致他们难以产生食欲，作为服务员应当能够体谅客户的心情并在平时的时候加强服务工作的力度，尤其是在客户数量较多的时候不能够因为忙碌便对服务工作敷衍了事，至少我在第二季度的服务工作中能够尽到作为服务员的职责所在从而得到店长的认可。

善于加强对服务工作的反思以便于利用闲暇时间改善自身的服务质量，在我看来也许是对待服务工作的定位比较模糊的缘故导致许多事情比较繁琐，再加上店面规模并不大导致有时我也会兼任其他的些许职务，但是不管怎样火锅店效益的提升是全体员工都能够从中获益的事情，只不过目前的状况是欠缺对工作的积极性以及竞争性从而显得有些怠惰，而且有时我对服务员工作以外的事情显得不那么认真从而没能将其做好。

相对于第二季度的表现而言我更加注重服务工作中做得不好的地方，这既是在下一季度需要改善的问题也是需要引起自身反思的，至少总是安于现状的话想要获得业绩的提升其实是比较困难的事情，所以我在总结经验以后会牢记教训并做好下一季度的服务工作。

**卖火锅卡工作总结简短13**

尽管火锅店的经营没有想象中那般简单却也通过今年的努力做出了些许成就，但是我也明白在这之中除了自己管理店面的功劳以外还有火锅店员工们的良好配合，可即便如此也应该带着不轻易服输的信念管理好工作才能成为值得员工信赖的火锅店店长，也许正是这样的目的才让我根据今年火锅店的经营状况进行了工作总结。

通过日常生活中火锅店的经营积累自身在管理方面的经验，虽然自己在火锅店的经营之中主要还是通过摸索的方式积累经验，但这并不意味着火锅店出现亏损状况的时候身为店长的自己不需要担负责任，因此我在今年的火锅店管理工作中比较注重实践经验的积累以及员工们的培训，纵使遇到火锅店效益不好的时候也能够通过良好的心态调整好自身的工作状态，所幸的是火锅并不存在淡季的说法以至于炎热的夏天都会有顾客选择到火锅店进行消费，以至于自己只需在后方做好调控就能够很好地解决火锅店经营中遇到的任何问题，而且对于身为店长的自己而言的确应该多在工作中进行锻炼才能意识到自身的不足。

店内清洁以及服务等方面的工作进行了良好的管理，为了让顾客对火锅店内的卫生状况感到放心往往会在清洁方面花费许多心思，尤其是桌面的油污以及厨具的消毒工作要勤快一些才能够打造出属于火锅店的优势，所以在今年的管理工作中自己对这方面的事务比较用心并对店内的员工进行了强调。除此之外则是做好属于火锅店的服务工作从而获得往来客户的良好评价，毕竟对于这类服务性工作而言无论花费多少精力都是情有可原的事情。

监督好店内食材的采购以及火锅底料的制作流程，其中食材的采购除了涉及火锅店的利润以外还与良好信誉的营造有关，所以除了建立固定可信的采购渠道以外还要让火锅店内的食品安全令消费者感到放心，而且对于火锅底料的制作流程也要监督好才能够确保不会出现任何失误的状况，为了打造出属于火锅店的特色菜品还设计了一系列比较优惠的套餐，另外冷饮的搭配也使得原本的火锅菜品变得更能吸引顾客的注意力。

虽然自己作为火锅店的店长还存在着许多不称职的地方却也在今年的工作中获得了员工们的认可，因此对于目前的自己而言只需秉承以往火锅店管理工作中的良好作风以待厚积薄发的那一天，我相信通过自己的有效管理以及员工们的努力可以将火锅店经营得越来越好。

**卖火锅卡工作总结简短14**

回顾以往让我发现自己已经在火锅店工作一年多的时间了，这段时间里我作为火锅店的员工能够认真遵从领导的指示并做好服务接待工作，而且在客户用餐过程中也能够提供良好的服务从而获得对方的好感，这样的话也能够为火锅店的发展积累更多的客户资源，现对我在这一年来完成的火锅店工作进行简要总结。

重视宣传工作的展开从而让更多的顾客前来火锅店用餐，我明白餐饮行业的竞争压力很大从而需要严格要求自己才行，因此我在对附近的市场进行分析以后积极开展了宣传方面的工作，主要是趁着火锅店打折期间通过发传单的方式来让顾客了解这方面的信息，虽然销售方式比较老套却能够通过这项工作的完成起到不错的宣传效果，能够通过传单的发放提升火锅店的知名度自然是再好不过的事情，而且这方面的努力也能体现出我对工作的重视自然要认真对待。

认真做好店内的清扫工作并营造干净卫生的用餐环境，食材的安全性以及用餐环境的干净整洁是大多数顾客重视的问题，所以我能够积极做好店内的清扫工作并让前来用餐的顾客感受到这里的干净整洁，另外我也有按照领导的部署做好餐具的清洁以及消毒方面的工作，毕竟火锅店产生的餐饮垃圾也要及时进行处理且存在着油污比较多的问题，而我能够按照垃圾分类的原则将其处理掉从而确保店内不会产生异味，在清洗餐具的过程中能够进行反复擦拭从而确保能够清洗干净，对我来说重视这项工作的完成也能够让自己在职场中积累不少的经验。

虽然能够认真完成火锅店的工作却在效率方面还有待提升，看似能够处理好店内的各项工作却存在着效率不高的问题，尤其是顾客数量较多的时候常常会出现忙不过来的状况，无论是桌面没有收拾好还是没有重视顾客点单的问题都是不太好的，所幸的是有着同事的配合导致我在工作中的犯错情况少了很多，但我依旧需要正视工作中的问题并争取将其完成得更好些才行，面对能力的不足也让我明白自己在职场中还存在着不少上升空间，但需要自己积极对待商场的工作才能够拥有取得成就的契机。

在认真对待火锅店工作的情况下能够感觉到时间过得很快，至少我在这一年的工作中积累了不少经验且能够熟练运用工作技巧，但面对明年的规划让我明白自己需要积极改正工作中存在的不足，总之会牢记领导的教诲并认真做好火锅店内的每项工作。

对于火锅店的经营而言保洁工作的完成往往具备着十分重要的意义，而我在今年的保洁工作中维护了火锅店的干净整洁从而营造出良好的环境，尽管顾客较多的时候处理得没有想象中那般仔细却也通过自身的努力有所收获，但是考虑到后续的职业发展自然需要对现有的火锅店保洁工作进行突破才行，针对这项目标自然需要对已经完成的保洁工作进行总结才能够为火锅店创造出良好的环境。

参与到火锅店后厨区域的碗筷清洗与洗菜之类的工作中去，由于我所在的火锅店经营状况较为不错的缘故往往需要提前准备好相应的餐具才行，这也意味着后厨的清洗需要保证快速与整洁才不会影响到顾客的正常用餐，所以今年火锅店人手不够的时候我便参与到后厨区域的碗筷清洗工作中去，尤其是清洗之后的消毒工作需要达到餐饮的标准才能够提供给顾客使用，另外对于采购回来的食材要集中进行清理从而满足火锅店经营的日常消耗，只不过由于店面较小的缘故导致看似简单的清洗工作往往很容易让人感到疲惫。

处理好餐桌的擦拭以及地面的清洁工作从而确保火锅店的干净，只不过由于下雨天部分顾客雨伞乱放的缘故常常会导致清洁过的区域再次变得脏乱，所以在我看来做好火锅店的保洁工作还需要具备良好的心态才能够处理好这类事务，另外在店内人手不够的时候也会兼任服务员工作并负责端菜，实际上即便是保洁员也有义务需要引导顾客在火锅店内进行消费，只不过处理这类工作的时候不太专业往往很难在顾客内心留下较好的印象。

收拾好店内的前台区域从而令进入的顾客产生较好的感觉，尽管由于店面较小的缘故导致需要打扫的地方不多却也要对脏乱的区域进行收拾才行，尤其是前台事务较多的时候往往导致部分商品存在乱摆乱放的状况，所以我在做好保洁工作的基础上也会对前台区域进行清理并处理好店内的垃圾，尤其是是火锅剩余的残羹冷饭会将其倒入制定的地点从而等待他人进行处理，而且为了防止个人卫生问题影响到顾客的食欲从而在保洁工作中养成勤清理的习惯。

对于今后的火锅店保洁工作也要提前做好规划才能完成得更好一些，毕竟今年的工作中在店内顾客较多的时候往往会感到手足无措，因此我在确保店内的干净整洁以外还要做事有条理性才能够对明年的火锅店保洁工作有所规划。

尽管今年完成的火锅店采购工作没有太多新意却也让自己颇有所得，无论是食材的采购还是供货商的选取都能够让自己对价格方面的因素变得更加敏感，也得益于店长的信任让我在拥有较大自主权的同时也能实现采购工作的价值，虽然自己在采购工作中的成就略显平淡却也在不断的积累中进行提升，因此我在总结今年完成的火锅店采购工作的同时也希望能够有着较好的发展。

处理火锅店的食材采购工作之时仍不忘做好相应的记账留作备份，尽管在前期的时候因为各项数据变化不大从而可以借鉴以往的记录进行采购，可是等到后半段时间的时候由于肉价增加从而带动了采购花费整天了许多，尤其是肉质食材让我在增加采购经费和减少采购数量的选项中纠结了比较长的斯将会，所幸的是店长的支持让我在对比多加进货商以后找到了自己需求的摊位，考虑到夏天吃火锅的人数较少以及保质期较短的问题导致自己采购的数量少了不少，但也正因为在不浪费的是能够况下可以提前储备从而合理地避免了浪费状况的产生。

当店中人数较多的时候充当临时服务员并做好相应的上菜工作，鉴于店面较小的缘故即便有时违规将餐桌摆放至外面也难以容纳太多的顾客，这也导致了火锅店中长期处于拥堵的状况从而影响了服务工作的开展，因此在店长的领导下开展了顾客自己取食材的方法并获得了较好的成功，并现阶段顾客的素质普遍较高导致他们在用餐完毕以后往往不会因为贪图便宜而故意谎报数量，虽然自己处理服务工作仅仅只算是兼职行为却让自己在忙碌的过程中感到比较充实。

参与到火锅底料的中去并将采购的食材存放在指定的区域，由于要做好大批量顾客到来的准备需要提前准备好足够数量的火锅底料才行，而且为了防止有员工为了偷懒而导致火锅店口碑下降导致我在工作过程中进行监督，至于火锅的菜品也要提前进行处理并摆盘才能够及时端至顾客餐桌上，处理好这部分事务以后便可以根据采购的信息进行分析并保管好相应的收据，当财务进行统计的时候便可以根据这方面的数据分析出今年火锅店的收益大概是多少。

时光流逝却阻挡不住自己对火锅店采购工作的满腔热情，所以我要积极应对采购工作中出现的挑战并在明年继续秉承这股良好的作风，相信自己能够凭借这方面的天赋从而在火锅店领导与同事们的帮助下解决采购工作中出现的难题。

尽管火锅店的经营没有想象中那般简单却也通过今年的努力做出了些许成就，但是我也明白在这之中除了自己管理店面的功劳以外还有火锅店员工们的良好配合，可即便如此也应该带着不轻易服输的信念管理好工作才能成为值得员工信赖的火锅店店长，也许正是这样的目的才让我根据今年火锅店的经营状况进行了工作总结。

通过日常生活中火锅店的经营积累自身在管理方面的经验，虽然自己在火锅店的经营之中主要还是通过摸索的方式积累经验，但这并不意味着火锅店出现亏损状况的时候身为店长的自己不需要担负责任，因此我在今年的火锅店管理工作中比较注重实践经验的积累以及员工们的培训，纵使遇到火锅店效益不好的时候也能够通过良好的心态调整好自身的工作状态，所幸的是火锅并不存在淡季的说法以至于炎热的夏天都会有顾客选择到火锅店进行消费，以至于自己只需在后方做好调控就能够很好地解决火锅店经营中遇到的任何问题，而且对于身为店长的自己而言的确应该多在工作中进行锻炼才能意识到自身的不足。

店内清洁以及服务等方面的工作进行了良好的管理，为了让顾客对火锅店内的卫生状况感到放心往往会在清洁方面花费许多心思，尤其是桌面的油污以及厨具的消毒工作要勤快一些才能够打造出属于火锅店的优势，所以在今年的管理工作中自己对这方面的事务比较用心并对店内的员工进行了强调。除此之外则是做好属于火锅店的服务工作从而获得往来客户的良好评价，毕竟对于这类服务性工作而言无论花费多少精力都是情有可原的事情。

监督好店内食材的采购以及火锅底料的制作流程，其中食材的采购除了涉及火锅店的利润以外还与良好信誉的营造有关，所以除了建立固定可信的采购渠道以外还要让火锅店内的食品安全令消费者感到放心，而且对于火锅底料的制作流程也要监督好才能够确保不会出现任何失误的状况，为了打造出属于火锅店的特色菜品还设计了一系列比较优惠的套餐，另外冷饮的搭配也使得原本的火锅菜品变得更能吸引顾客的注意力。

虽然自己作为火锅店的店长还存在着许多不称职的地方却也在今年的工作中获得了员工们的认可，因此对于目前的自己而言只需秉承以往火锅店管理工作中的良好作风以待厚积薄发的那一天，我相信通过自己的有效管理以及员工们的努力可以将火锅店经营得越来越好。

**卖火锅卡工作总结简短15**

20xx年对于大红袍来讲，是刻骨铭心的一年（期间的压力与艰辛）是大红袍十年以来脱胎换骨的一年。从西安店转辗到阎良至尊肥牛火锅，成立大红袍餐饮管理有限公司。由亲情化到制度化，由作坊式到专业化，还是循环新老交替，功过相抵等于零的怪圈。引进的专业化流产了，老员工与股东出现信任危机……

20xx大红袍不缺乏方法与创新，不缺乏总结与经验。日新月异的创新总在言语间化为灰烬！执行力出现了问题，公司与店面间出现断层，你有你的想法，我有我的主见。情绪化是团队最大的内耗，公司和管理层用一半的时间统一思想，做思想工作，哪有动力向前冲！

团队打造是大红袍20xx年也是未来十年的重大挑战，我们已经是当年的部门间保姆式协调，发展到店面间互动与公司高瞻远瞩的方向性、策略性更深层次的矛盾。行政人事在今年表现的尤为突出，第一次调令引发了大红袍前所未有的撼动。法人童彤的亲舅舅在这次调令中离开大红袍，由失去亲情后的惨重代价换来制度化的新篇章。

>一、工资体系改革

每一个店面开发都会引发大红袍工资体系的改革，今年的工资由于店面定位不一（各岗位工资出现难堪）同样的岗位待遇不是团队的情绪点。20xx刚刚出台的CBA工资体系在20xx四月份面临难堪，店长工资降级！淡季来了各店长对淡季没有充分的准备工作，手足无措！由于张刚对工资体系不熟悉加之不严谨，造成每次发放工资都出现或多或少的差距，造成阎良老店后厨意见颇大。由于柳店长在店面与公司沟通障碍，导致在大红袍十年的三名后厨主力离开大红袍！让我们后厨面对断臂之痛！其间阎良店的老员工近乎全部换宝，让阎良在开新店是无法发挥继往开来的人脉优势！

>二、引进专业人才流产

每个店面或每个团队都有自己的安全舒适空间，大家都想成功但不愿付诸行动。甚至在幻想中自我泯灭！公司成立后财务交由公司财务部门统一管理，就光算工资一件事情就造成团队内耗极大，而且月月发生，让公司和店长每次发工资之时都提心吊胆。难道就没有一种方法解决此工作程序？大家用极大的精力去抱怨而没有一个人拿出有效办法来杜绝此现象再次发生！曾经有人说过，在同一个地方摔两次跤是傻瓜。而我们看到他在同样的地方摔跤我们到底是抱怨还是帮忙？李旭、王建波引进了大红袍失败案例，除却他们自身没有融入外，那我们大红袍管理层就没有值得深思的地方？我们看到的是他们不严谨、不投入无法与大红袍文化架接。那我们对王建波临潼店六常量化的规范，与菜品毛利率量化却不能抹灭其功能。李旭从刚进来对财务采购成本与费用管控也是功不可灭，有了他才有了公司一支笔。把店长从采购后勤中拨离出来专心做经营的事，有了内勤与质检两把刀，大堂、厨师长左右手的运营模式！第一次调令让我们看到他的执行力与坚定不移的立场……然而他的亲和力欠缺和沟通不畅。各店长的执行力还是没办法让这个企业因他改变，最终让他失望而去！各位同仁，当我们在评判他人的同时有没有用同样的标准审视自己？面对于一位新人我们是观望的多？我们在临潼、阎良火锅界也许还是个人物，然而走进西安才发现外面的世界有多大，我们有多渺小！然而我们总在自己的舒适空间坐井观天，哪怕一点点不舒适都不愿面对。我们没有强大的经济实力与团队凝聚力拿什么去与市场拼？西安店在挺了艰难的十二个月后牺牲了。市场是残酷的，我们没有实力再坚持所以我们失败了。然而有多少人在这个现实面前给自己交上让自己满意的答卷？那不只是公司的事还与我们在坐的每位有关！我们的管理模式和专业化与西安还有距离。那我们应该咱么办？退回来做老大还是继续？如果你的决策会影响一个企业的命运我相信你此刻的责任之凝重。大家还停留在做事阶段，其实我们每一个人都可以用自己的境界与思维方式改变身边的一切。问题是你愿意做什么样的人？可是你想了吗？如果你想都不敢想或不愿意想，怎么让世界为你改变！如果你想了你行动了吗？行动决定成果。你是一切因你是一切果。

>三、西安店失败教训

西安店的失败也是一个十分沉重的话题，我今天的分享不是为了痛，而是将此化为案例，让我们企业和每位同仁在未来的创业道路上不要再重蹈覆辙。西安店雁翔路看起来餐饮一条街非常繁华，有青龙寺、交大、大雁塔看起来人气很旺。然而我们没有深入考察，在考察第三天就交订金草草上场，在装修时没经过市场调研，在设计方案拿出来三个小时内决策追加，50万装修令我们在经营中压力过大哭不堪言！在开店之初没有充分的储备人才，原定人选没有做通工作的情况下，沿用以前老员工让我们在装修及培训期间损失十万，结果换来的是后厨的大换血。

20xx年正月初三当我回到雁翔店第一个反应就是去做菌锅，然而我们怕失去一些有限的客人让我们失去了全部！所以当我们难以决策抽离当下，在局外看局才能明白，下棋不是以下一步棋而是以最后结局定输赢。但决策是一步错了满盘皆输，这是血的教训。决策没有十全十美的最优决策，只有最适合当下的决策，也就是输多赢少只是当下。如果把今天的输孕育到明天的赢，那就是智慧！失败的累积用心再坚持后一定会成功！四、员工流失的问题员工流失率是大红袍近十年来第一次出现的信任危机！大红袍自开业以来，其间的老员工不论离开大红袍否都心系大红袍，把这里当成娘家，是心灵相慰的籍听！但不知从何时开始，我和我的管理层与一线员工越来越远！以至于阎良老店员工在20xx年全部换新颜，阎良至尊肥牛店新训员工无一保留。这是一个值得每个人深思的问题。如果说大红袍开店盈利一个店亏损一个店是第一责任人童彤决策性问题。那么各店面员工流失率超过20%那一定是店长以及他的管理层的问题！“以人为本”“以店为家”是大红袍的根，那么我们关注了我们的根是什么？是施肥还是架苗？是以思还是以威示众？是利我还是利他？记得毛店长曾经说过一句话：因为关注所以成功！我们关注什么结果一定是她！没意外！

资金缺口也是大红袍面临开店来最大挑战，西安店开业以来一直处在以拆东墙补西墙的恶性循环中没有喘气。大家无法想象在身无分文的情况下开至尊肥牛店。管理层却知道大红袍是因为战略问题必须开至尊肥牛店，不然我们苦心经营8年的蛋糕将会拱手于人：倒闭的火绒草就是一个例子。就在这样的条件下大红袍还要装饰临潼店、369店。当我把20xx年500强资金计划排出来以后倒吸了一口气。我创业十年从未有如此拘紧过。大家看看我开业致辞那一身服装就能说明一切，那是我十年前的衣服。在开业之时也是我弹尽粮绝之时！在餐饮行业几个店同时装修是大忌。尽管我们过了这个坎，但我还是要说我们的决策是被动的甚至是被迫的！这是商家大忌。

对于大红袍阎良店的李苗、徐小苗等采用拔苗助长，令这些老员工在新岗位中无法胜任导致黯然离去！在运营期间老员工许艳临危挂帅，然而终究因为没能做透营销，有效控制成本。没有一支成熟强悍的队伍让大红袍在东郊这方热土上坚守。不以失败论英雄，但我们曾经坚守这个店面的每一位同仁，我们在困难中除了抵抗以外做了多少有效的事，包括我在内全力以赴了吗？新老板第一天上任做的事情是亲自整顿出入库与吧台结算，加小锅减份量降价。甚至还提出只卖菌汤和南瓜汁与家乡酒的大胆想法，一个令我们干了十年的所谓内行汗颜。如果不是她和为上小肥羊汤料和菌料包，也许我们坚守十个月不能解决的问题一个外行就解决了！而同样的地理位置，为何四川味道会是宾客盈门？我们到底缺少了些什么？

>五、装修教训

从装饰上讲，我们因为经济困难一味找低价位无实力的施工队伍，导致施工返工现象。三个月施工计划推迟九十天之久，设计队伍全凭雁翔店感觉没有比较便草草立稿，结果在施工中的设计被弄的面目全非，导致返工工期延误。把临潼店交给此施工队，由于蒲城、阎良、临潼全施工，造成工队顾此失彼。严重影响了阎良、临潼的工期。此施工队伍根本无垫资能力，维修问题颇多。然而在仅欠工程队伍5万元装修费情况下，在年末却遭到他们的骚扰及电话哄炸，到西安店恶意闹事的事件。由此给我们的警钟是用长远眼光看设计与有实力的施工队伍合作。这与我们买菜一样，便宜就是贵！由于工期让我们仓促开业，新店与369开店仅差10天开业，影响了两个店面的开业效果。

>六、执行力的实施

369转型问题是大红袍执行力差的集中体现，369在转型期间有做大量宣传，但让好多老顾客认为老版换了开新店去了。而且转型期一味追求量化与毛利，反而顾客感觉我们不是便宜了而是贵了。亲和路线没了，自选优势未得以充分体现，基础油碗无法展现优势，让369在去年冬天不如20xx年冬天的热闹场景！按公司的经营思路369店走亲民路线，至尊肥牛店走尊民路线。这样可以把唐顺夹在我们的中间难受。结果是我们自己跟自己打架，反到让唐顺把我们的自选油碗发挥的淋漓尽致。那么我们是思路出了问题还是执行力不够致使我们面目全非？关于策划、营销、会员制度我们要以长远规划的服务体系。我们如此丰厚的客源居然VIP不到10%，总想在淡季中不淡却脱离靠天吃饭的怪圈，死穴就在此！而大家不是看不到就是感受不到会员对于大红袍的重要性，把营销当公关，把售卡当割肉补疮。让我们在营销之初就陷入犹豫与纷争的瀚海之中。

>七、20xx年存在问题总结

一）向内求

无论从引进专业人才、聘请顾问六常辅导、会议系统整顿还是学习。我们都充分体现了借助与形式为关注自身实际情况，焦点在外而忘却消化与转身运用，让团队追求形式，而产生太多内耗！

二）执行力弱从公司到店面，店长从一技笔到只负责运营管控的专业人才。公司与店面间的意见磨合过程大于执行流程。由于中层专业性（数据分析与营销理念）差，不能完全理会公司的意见，甚至有个别中层出现抵制消极行为，让公司一些好的建议难以落地。特别是公司高层在意见没有得到统一，纷争中让店面无所适从，也是团队执行力弱的命脉所在！

三）感情用事

情绪大于能力在管理过程无立场与目标受事物表象所迷惑，沉迷于事件本身，在关系穿梭中左右为难无所适从。没有原则和立场，大红袍是一个人性的团队，我们的理解和包容没有原则性，换来员工的几进几出。我们的放不下换来的是使员工的徘徊！如果说大红袍是大家心目中的家园？我们只种下泛滥的温暖而没有一家为国的高度。因而大红袍没有壮大！大红袍团队必须站在历史的高度重新看待大红袍的根；高度的责任感和历史使命感让团队与个人独立，让我们企业茁壮成立！

四）没有纲领

没有纲领大家就不知为何而努力，为何至今不能摆脱贫困？尽管我本人并非重视钱财而企业的生存价值就在于盈利。如果给团队带不来希望企业将奄奄一息！那我们的共同目的是什么？贫困致富自由！那么我们全力以赴了吗？没有统一的制度规范，岗位职责与流程，没有相应的绩效考评与奖惩。无计划、无检视随意性太强，令好多点子无法生根发芽。执行力出现大偏差，因而运营模式、质检、采价、周计划与安保系统没有有效的运用与总结。

五）店面互动弱

各店面同级别间缺乏互动与沟通，眼里只看见自己的一片天。本位主义强，各种见解与决策画地为牢。不能充分运用地域资源与管理信念资源，结果第一名没有压力，最后一名看不到希望。造成总体业绩停滞不前，看不到公司总体实力！

六）无计划无检视更无管控

20xx年在管理上是失控的一年，公司没有统一的制度规范与流程、无定编定岗，团队随意性强，造成好多点子无法生根发芽。运营模式、质监系统、菜价系统、会议系统成为水中月镜中花。看不到问题的根本，在表象中情绪、徘徊而不愿意刨根问底；比如财务每月报表有多少人质疑，而又有多少人在质疑中解决了困惑？我想说的是情绪帮助你解决了问题就是好现象，如果解决不了情绪就是你达成目标的怪圈！

今天是自我拨离的过程，真的很痛。如果没有团队我无法去面对；如果没有压力与目标我早已放弃。是团队的默默支持与坚守让大红袍走到今天，一路走来艰辛历程无以表达。如果说大红袍成就了我，那么我能做的就是成就大红袍每一位同仁。

你期待的眼眸鞭策着我不能停止奋斗，是你的信任坚定我的步伐！临潼店20xx年西安“百日行动”在临潼脱颖而出给团队打了一支强心针！大红袍也许在此刻谈不上财富。然而她一定有温暖有爱陪伴你人生最关键的岁月，一路上有你我很幸福！一路上有你我更坚强！摆脱贫困、立志生存。让我们共同致富，奔向自由、幸福的快车！

**卖火锅卡工作总结简短16**

进来火锅店工作的时间，不是太长，但是在这段日子，我也是感受到火锅店生意的兴旺，而自己也是在努力的工作里头知道服务的工作并不是容易做好，但是只要积极的态度，认真的去做好服务，也是会得到客户的肯定，而自己也是累积了一些经验，有了很多的收获，在此也是就自己前段日子工作来做个小结。

刚做的时候，也是同事带着我，我也是跟在后面看同事是如何做的，如何和客户去交流的，又是有哪些需要去注意的事情，的确做好一个火锅店的服务员其实并不简单，不但是要对于自己火锅店的业务是熟悉的，同时也是要懂得去服务客户，去了解客户的一个需求，做好推荐，虽然我们的工作里头，客户也是有很多的自主性，但是其实我们做好了，也是更有提成拿，同时也是让客户来付小费的，这些收入也是刺激着我们去做好服务，而这段日子以来我从同事的身上也是学到了很多，让我也是明白，虽然我们只是一个服务员，其实里面能学的，要懂得的东西真的很多，并不是那么简单的，只有自己努力，同时去积极做好才能学到，而且平时也是要多一些的思考，下班之后我也是会和同事去闲聊，去了解工作里面需要注意的事情。

除了自己的工作，很多的事情都是需要和同事去配合的，我也是积极的做好，来让同事们都是认可我，融入到工作的环境里面，让大家都是愿意帮助我，也是可以让我工作更为顺利，同时在同事那学到很多，而自己也是一件件的工作去做好，没有犯什么差错，刚开始的工作虽然生涩，但是我积极的态度，也是没有惹到客户生气，甚至予以了赞扬和鼓励，也是让我能干好，更有动力，的确服务的工作可能别人觉得是简单的，但是只有你去实际做过才会发现，有时候一些基础的岗位其实反而能学到更多，当然也是自己没有太多的工作经验所以才是如此的。同时通过此次的工作，我也是看到自身的一些问题，这些不足要去改进，也是有些是同事指出来的，真的很感激，他们也是帮我了很多，让我能做好工作，我也是要感谢。

今后我也是要做的更好，领导给予我信任，同事也是愿意来帮我，而我也是觉得在火锅店的工作的确是不错的，更是要认真的来对待，去做好该做的，让自己进步。

**卖火锅卡工作总结简短17**

回顾以往在火锅店经营过程中付出的努力让我体会到工作的艰辛，但通过对市场的分析让我明白自己在经营中还存在许多不足，因此我不会因为工作中的些许困难便感到沮丧，若是不能够在市场竞争中有所作为则很难获得效益的提升，作为店长也有这个职责带领店员获得更好的发展，现对个人完成的火锅店经营工作进行以下工作总结。

积极展开宣传工作从而开发更多新的顾客，由于店面附近也存在着其他火锅店进行竞争的缘故让我能够感受到工作中的压力，为了能够获得顾客的信任导致我也会策划一些优惠活动，目的便是通过让利的方式来吸引更多的顾客前来用餐，而且我也有安排店员在附近发放传单并做好顾客接待工作，虽然宣传方法并不新颖却也付出了不少的心血，无论是传单的设计还是活动套餐的搭配都是经过深思熟虑的，在做好成本控制的同时也让前来用餐的顾客感受到本店的诚意，在新客户的开发方面付出诸多努力才能够积累更多的人脉。

制定有效的绩效考核制度并在工作中带头遵守，想要在竞争过程中取得进展自然要对工作有着较高要求才行，因此我能够制定严格的绩效考核制度并用以激励员工的工作积极性，而我也会在平时的工作中严格要求自己并反思经营过程中是否存在不足之处，在不影响店面经营的情况下也会前往附近的火锅店收集信息，主要是查看其他火锅店的优势并用以改善本店的服务质量，在我看来唯有积极适应市场的发展才不会因为自身的懈怠而被淘汰，所幸的是在我付出相应的努力以后也使得火锅店的效益有着些许提升。

改善火锅店的服务体系并监管好店内的卫生状况，一方面我希望能够通过制度的落实来提升店内员工的工作能力，尤其是服务接待以及传菜的效率方面要得到提升，这样的话

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