# 餐饮店长的工作计划(十一篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-24

*餐饮店长的工作计划一1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年xx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...*

**餐饮店长的工作计划一**

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年xx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20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店在暂停营业半年后于20xx年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以xx、xx、xx——三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但xx路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排；

1、通过对一些和xx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。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx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xxx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。

**餐饮店长的工作计划二**

作为西安餐饮行业的知名企业，西安小六汤包在x年取得了令人瞩目的成绩，x年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1.经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把\"小六汤包\"这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持\"品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到\"的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**餐饮店长的工作计划三**

1.参与制定合理的餐厅20xx年营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住某的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种某的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于某繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1.经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“某”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.产品在保持以汤包为主，弘扬某特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**餐饮店长的工作计划四**

负责公司和单店的上传和下达。

（1）营业额指标。

（2）费用指标标。

（3）厨房、吧台的成本率、毛利率目标。

（1）结合本店的实际情况，制定出完成销售计划的执行计划，包括营业计划、商品计划、采购计划、销售促进计划、人力资源计划、费用计划和财务计划，亦可细分为年度计划、半年计划、季度计划、月计划、周计划、日计划工作总结。

（2）分析每日经营状况，发现问题及时采取措施。

（1）对员工的考勤、仪容仪表和服务规范执行情况进行监督与管理；

（2）对员工进行公平公正的工作分配及绩效考核；

（3）抓好员工队伍的基本建设，熟悉和掌握员工的思想状况，时时激励员工保持高昂的工作热情，形成良好的工作状态，让员工具有强烈的使命感、责任心和进取心。

（4）负责单店业务技能、管理制度、企业文化、职员素质、服务意识的培训和宣导。

（5）协调单店各方面的人际关系，使员工有一个融洽的工作环境，增强单店员工的凝聚。

（6）营业高峰期的巡视，检查服务质量、出品质量，并及时采取措施解决。

（7）对下属职员实组织施业务考评与人才推荐，合理安排人事调动、领班级的人事任免，主管以上的管理者人事任免的建议。

（8）确保单店顾客、下属职员、企业的人身及财产安全。

（1）单店环境卫生按6s标准的分区域安排责任落实到人，由店长检查落实。

（2）店内设施、设备完好保持，和良好运转；设施设备、抽排系统、空调系统、冰箱、雪柜、等其他器具用具的定期专业维护和更换申请；

（3）在营业结束后，店长应对店内的保安人员、消防设施、煤气、电源、水源等环节做最后的核实检查，确保安全工作万无一失。

（1）监督和审核财务会计、后勤主管、收银、出纳、爱心妈妈的工作作业

（2）店长要做好各种报表的管理。

（3）加强单店的财产管理，掌握和控制财物的有效合理利用、严格实施有效的成本控制及对财务工作的监控，落实本店经营范围内的合同的执行，控制本店的各项开支及成本消耗；

（4）加强单店的财务费用预算，合理计划开支各项费用。

（1）厨房菜品质量管理，特别是原材料质量管理把关、特色菜品必须每日两餐前的亲自检查验收、食品安全管理的亲自把关；

（2）组织厨房职员进行产品学习和研发；

（3）组织全体职员进行食品安全的学习；

（4）严格公司工作流程和工作标准的管理；

（5）创新服务意识、创新营销方式。

（1）待客态度谦和热情，妥善处理客人投诉，不断改善服务质量，提高客流管理；

（2）加强现场督导，营业时间坚守一线，及时发现和纠正服务中产生的问题；

（3）迅速妥善处理各种突发的意外事件；如停电、火灾、烫伤、摔伤、盗窃等；

（4）保持与顾客的良好沟通，每日必须认识五位以上的。客户并做好客户信息登记工作、了解顾客的意见及需求，不断改进单店经营策略，提升业绩；

（5）为顾客制造感动，客户的利益是利益，顾客的满意，顾客的惊喜才是公司的利益。

（1）保持与商圈内商家和附近社区邻里的良好关系；

（2）参与质量监督将、市政、工商、税务、卫生防疫、消防、派出所、交巡警平台、社区街道、居委会等政府职能部门的事务处理，并保持良好的互动关系；负责各项证件的办理和年审，督促本店店长助理（或后勤主管）办理员工的各类证件；

（3）保持与当地社会团体的良好互动关系。

（4）与媒体保持良好的关系。

（1）坚持做好工作日志；

（2）做好“家长”式的员工管理和顾客管管理，营造“亲情一家人”亲密无间的氛围；

（3）每日必做反思及分享；

（4）每日必读书，倡导职员养成读书学习的习惯，店长每月必读两本经营管理或与相关的书籍，并写读书心得；

（5）与公司管理部保持密切的联系，每日上传各项总部要求的事项；

（6）加强自身及团队体育锻炼，养成良好的.生活习惯；

（7）日常对陌生人做自我介绍并宣传介绍公司及公司品牌的优良形象；

（8）做好“文明礼仪”标兵。

**餐饮店长的工作计划五**

1、将外餐部转租出去，摒弃了多年来xxx内外双修xxx、xxx两手抓，两手都不硬xxx的分散管理模式，握起拳头来，集中精力发展内餐经营。xx年全年实现营业收入17xxxx元，比去年内餐全年15xxxx元的营业收入超额2xxxx元。

2、确定合理的减亏经营目标及利润指标，餐饮部管理层紧紧围绕目标任务和指标落实狠下管理功夫，想方设法，力求降低成本、节约费用。xx年餐饮部在超额完成年度任务、员工工资普遍增加的情况下，成本率及亏损额度均比20xx年下降。

3、配合宾馆下达的管理层销售任务，积极调协餐饮部员工的全员销售意识，扩大内需促外销。在20xx年度餐厅接待的起红白宴服务中，就有起是由宾馆员工推荐和介绍的，占了全部红白宴席的%,实现了客人满意、员工受益、餐厅得利的三赢目标。

4、找准定位，避开与宾馆外围餐厅激烈的散点争夺，把婚宴、会议、培训等团体客源定为主攻方向，调配了一名负责外联的副经理，加大团客销售。在会议、同学聚会的数量均比去年减少的情况下，大力做好培训班的挖掘和接待工作，很大程度弥补了前者所造成的缺损，为超额完成经营任务打下了坚实的基础。

1、严抓服务员的个性化培训。着重培训服务员的礼貌礼仪、肢体语言运用，提高对客人推菜以及投诉的应对、处理能力，使每个服务员均能独挡一面，在人员少、工作重的情况下均能保持服务技能和水\*的正常发挥。

2、努力保持厨师技术水\*的稳定和创新能力的提高。在年初针对技术状况对厨师人员进行了调换，并且在力量弱、台数多的时候合理配置人员分工，加强相互合作，保证菜肴的品质要求。保持一定的菜品出新率，满足一定时期客人的求新需要。

3、加强餐饮部全体成员的食品卫生意识和水\*的培训。多次聘请卫生监督管理部门有目的、有重点的对餐厅食品的采购、验收、清洗、加工等环节进行现场督导及培训，强化食品卫生工作的常抓不泄，强调食品卫生的严重性。

4、加强管理层的业务培训。分期、分批参加各种本行业的业务培训，不断提高管理意识、管理水\*，学以致用、现学现用。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，几十载黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为xxx东博会xxx的成功接待提供了先决条件。

2、南门灯箱的修饰和安装。为偏僻、幽静的餐厅就餐环境\*添了几分喜庆和人气。

**餐饮店长的工作计划六**

时光荏苒，20xx年年即将结束，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20xx年度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：

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年度年xx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年度年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年度年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店在暂停营业半年后于20xx年度年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以xx、xx、xx——三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但xx路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排；

1、通过对一些和xx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。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx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xxx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。

**餐饮店长的工作计划七**

一楼的出品一向都是以主“快、靓、正”为主，而且不停的更换花色品种，并在合适的时候推出一些各地的特色小吃，目的都是为了以“稳住一楼”为出发点，在二、三楼的菜式出品方面我们加大原创，首先将现有顾客吃香的菜式保留，在此基础上不断精益求精，并适当时机制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在\*\*年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品，xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。 不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

**餐饮店长的工作计划八**

回首过去的一年，感慨万千，很感谢x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20xx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：

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x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、市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

x店在暂停营业半年后于20xx年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于x路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以x、x、x——三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但x路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排；

1、通过对一些和x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。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对x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。

**餐饮店长的工作计划九**

（1）营业额指标。

（2）费用指标标。

（3）厨房、吧台的成本率、毛利率目标。

（1）结合本店的实际情况，制定出完成销售计划的执行计划，包括营业计划、商品计划、采购计划、销售促进计划、人力资源计划、费用计划和财务计划，亦可细分为年度计划、半年计划、季度计划、月计划、周计划、日计划工作总结。

（2）分析每日经营状况，发现问题及时采取措施。

（1）对员工的考勤、仪容仪表和服务规范执行情况进行监督与管理；

（2）对员工进行公平公正的工作分配及绩效考核；

（3）抓好员工队伍的基本建设，熟悉和掌握员工的思想状况，时时激励员工保持高昂的工作热情，形成良好的工作状态，让员工具有强烈的使命感、责任心和进取心。

（4）负责单店业务技能、管理制度、企业文化、职员素质、服务意识的培训和宣导。

（5）协调单店各方面的人际关系，使员工有一个融洽的工作环境，增强单店员工的凝聚。

（6）营业高峰期的巡视，检查服务质量、出品质量，并及时采取措施解决。

（7）对下属职员实组织施业务考评与人才推荐，合理安排人事调动、领班级的人事任免，主管以上的管理者人事任免的建议。

（8）确保单店顾客、下属职员、企业的人身及财产安全。

（1）单店环境卫生按6s标准的分区域安排责任落实到人，由店长检查落实。

（2）店内设施、设备完好保持，和良好运转；设施设备、抽排系统、空调系统、冰箱、雪柜、等其他器具用具的定期专业维护和更换申请；

（3）在营业结束后，店长应对店内的保安人员、消防设施、煤气、电源、水源等环节做最后的核实检查，确保安全工作万无一失。

（1）监督和审核财务会计、后勤主管、收银、出纳、爱心妈妈的工作作业

（2）店长要做好各种报表的管理。

（3）加强单店的财产管理，掌握和控制财物的有效合理利用、严格实施有效的成本控制及对财务工作的监控，落实本店经营范围内的合同的执行，控制本店的各项开支及成本消耗；

（4）加强单店的财务费用预算，合理计划开支各项费用。

（1）厨房菜品质量管理，特别是原材料质量管理把关、特色菜品必须每日两餐前的亲自检查验收、食品安全管理的亲自把关；

（2）组织厨房职员进行产品学习和研发；

（3）组织全体职员进行食品安全的学习；

（4）严格公司工作流程和工作标准的管理；

（5）创新服务意识、创新营销方式。

（1）待客态度谦和热情，妥善处理客人投诉，不断改善服务质量，提高客流管理；

（2）加强现场督导，营业时间坚守一线，及时发现和纠正服务中产生的问题；

（3）迅速妥善处理各种突发的意外事件；如停电、火灾、烫伤、摔伤、盗窃等；

（4）保持与顾客的良好沟通，每日必须认识五位以上的客户并做好客户信息登记工作、了解顾客的意见及需求，不断改进单店经营策略，提升业绩；

（5）为顾客制造感动，客户的利益是最高利益，顾客的满意，顾客的惊喜才是公司的最高利益。

（1）保持与商圈内商家和附近社区邻里的良好关系；

（2）参与质量监督将、市政、工商、税务、卫生防疫、消防、派出所、交巡警平台、社区街道、居委会等政府职能部门的事务处理，并保持良好的互动关系；负责各项证件的办理和年审，督促本店店长助理（或后勤主管）办理员工的各类证件；

（3）保持与当地社会团体的良好互动关系。

（4）与媒体保持良好的关系。

（1）坚持做好工作日志；

（2）做好“家长”式的员工管理和顾客管管理，营造“亲情一家人”亲密无间的氛围；

（3）每日必做反思及分享；

（4）每日必读书，倡导职员养成读书学习的习惯，店长每月必读两本经营管理或与相关的书籍，并写读书心得；

（5）与公司管理部保持密切的联系，每日上传各项总部要求的事项；

（6）加强自身及团队体育锻炼，养成良好的生活习惯；

（7）日常对陌生人做自我介绍并宣传介绍公司及公司品牌的优良形象；

（8）做好“文明礼仪”标兵。

**餐饮店长的工作计划篇十**

1、认真贯彻连锁公司的经营方针，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，使之成为一个团的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输九丰新企业文化，教育员工有全局意识安全意识，做事情要从公司整体利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；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。今年的工作中存在的问题有以下几方面和解决问题的办法：

黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。对黄阁周边市场不太熟识，很多小工商都是做熟人生意想一下打进去有一定难度，解决办法是了解对手的价格和客户的需求，用真诚打动对方客户的开发，不能只盯着小工商大工商也要想法突破如餐厅酒楼大排挡，机关单位等加大业务开发力度公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。员工上班时间较长，取得的工资待遇末达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心员工的生活以及工作状况了解其对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为员工的管理者应该为其分担压力适当时候安安排员工休息。

明年的工作思路和工作队计划：

经过了今年的付出工作，我对明年的工作更加得心就手，在连锁公司新模式下，我们每个员工必需要有新的创新思想，让门店员工都觉得自己是门店的主人翁，在门店上班并不是简单的打工，而是一个经营者的身份去工作，我的目标是带领自已的团队创造更高的价值想办法让员工获得更高的收入和待遇。实现连锁，门店，员工三者共嬴。，在这店长也起到领路人的作用，店员和送气工的思维和心态一定要改变：如带动员工的工作积极性，做到全员营销每个员工都是一个销售员，加大工资提成的比重，只有员工的工资待遇上去了员工积极性一定会高。我的思路是让公司把经营权放出来让门店大胆去做，门店把相应费用如租多水电税收等上交公司，把门店更多利润分成给门店员工，店长店员送气工按433分成，让每个员工能有更多待遇，不过能做到盈利要制定更好的销售方案，燃气产品批发工商零售都要上量，加大非燃气产品销售力度，为消费者增加更多有偿服务等。

**餐饮店长的工作计划篇十一**

工作备忘录 工作内容

1、 审阅昨日的日营业报表

工作内容点项及要求 决策

2、审阅后应在财务处签名,并绘制营业数据曲线图 1、审阅各部门的工作记录，查找各部门存在或疏漏的问题，记录急需处理事项。

2、审阅各部门的工2、做好各部门当日工作计划。安排直接下属当日重点工上班后第一件事，半个小以作记录

作事项

3、审阅当日订餐情况、预测当日经营情况、有无特殊事项需注意及时做好各部门的工作协调。

1、审阅各部门的工作计划。有无今日解决事项。

3、审阅工作计划 2、将预定计划内的工作合理部署，并落实到人

3、检查并督导下属是否有效执行已安排部署的工作

4、验收货物

1、坚持原则(三人在场、现场验收现场签字) 2、熟练掌握原材料的等级、价格、规格、数量等信息

除专门规定时间外 内做完 时间

1、 熟知昨日的经营重要数据，并据此作出相关判断或

1、主要针对前厅部、操作间的准备工作检查是否达标(同11：00--11：30;17：00--17：

5、 对各部门营业时检查工作程序是否达标及时纠正)，有无疏漏 30 前准备工作的巡视 2、分店整个的营业环境(卫生、整洁整齐、设施设备、11：30--12：00;17：30--18：

安全事项、服务状态、产品等)是否达到既定标准 00

1、抽样性进行部门的卫生、餐前准备、产品、服务检查，并进行相应的表扬或惩处;做好记录。

6、对各部门餐前检2、安全检查：(财产、食品卫生、员工、顾客、消防、查

行政等安全)

2、对于各项工作不合格的，查明原因并及时与部门负责人沟通

1、观察服务和出品是否达到既定的标准，处理或记录出

7、 营业高峰期的现场巡视

现的问题。主要巡查服务程序、服务导语、产品质量及缺项。并做好记录。

2、对熟客、常客的问候及重要客人的安排接待。每天接待客人不低于3桌。并做好记录。

1、根据现场经营状况督促各部门的人员区域分配更加高营业高峰期 效、合理;观察员工的工作状态、直接下属的工作状态与

8、 对各部门工作方法 的协调

2、协调各部门之间的工作关系，使经营管理活动更为顺畅

3、记录各项工作中存在的问题，思考解决办法

9、收银复核

每天最低复核5桌，并在备单上签名。

1、针对下属的工作计划、工作部署进行抽样性检查或指

10、 对直接下属的导 工作检查和指导

2、检查下属是否按照标准流程开展工作，必要时对其方式方法进行指导

14：30--16：30

19 ：30--21：30

11：30;17：30

11、员工管理 12、其他管理工作

分别找员工谈话，了解员工的思想动态、收集意见等、每周不低于3人

思考本店存在的问题及解决办法、汇报各工项工作进展情况、做好记录

1、参与并主持前厅部每周的卫生大扫除检查(主要死角、

每周五14：30

通过各种途径了解及掌握

1、 每周的卫生工整洁整齐、环境3600检查) 作检查

2、参与并主持操作间每周的卫生大扫除检查(地面操作台冰箱货架等的整洁整齐)

1、参与并主持前厅部每周的安全大检查(桌椅设施、炉

2、 每周的安全工作的检查

具、库房、门窗、气罐)

每周一17：30

2、参与并主持操作间每周的安全大检查(炉灶、电器) 每周二14：30 3、行政安全大检查(消防、食品卫生、工商税务证照、治安等)

1、每周五进行员工培训(技能、企业文化、思想培训、

3、 每周培训工作素质提升轮流培训) 的检查

2、检查上周培训计划的实施情况和实施效果 3、检查培训后的实际应用效果和相关考核情况

4、 每周能耗工作1、审核每周由万能工统计的周能耗报表 的检查

5、 每周财产管理工作的检查

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、审核每周由万能工统计的各部门财产管理(报损)报表

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、组织相关人员到所在城市的农贸批发市场进行原材料

1、 对原材料市场品种、质量、价格的调查 的考察

2、对所调查的结果进行书面记录，并据此对现有供货商进行评估考核

1、组织相关人员到所在城市同行业竞争对手处进行实地

2、 对同行业竞争对手的考察了解考察

2、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、整

每周五培训，每日营业高峰检查

每周五14：30

体环境氛围、管理状况、营业状况、营销状况等方面，作好相关记录

1、调查了解所在城市的消费习惯、消费趋势、消费心理 2、调查了解同行业竞争对手的开展的营销活动和其促销手段

3、 对营销工作的3、对本店的消费者进行相关信息的反馈搜集、整理、分调查研讨析

4、预先做好近期的节日、公益日的归类和分析 5、综上所述，因地制宜地制订适合本店的营销计划，并进行跟踪调查

1、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、市

4、 对菜品研发的研讨场欢迎度

2、了解本店消费者的偏好、习惯

3、了解川菜原产地的新菜品、流行菜品、经典菜品 4、组织相关人员进行新菜品的研发、调试、推广

在周三的管理例会上解决

5、对下属的评估考核

1、 每月对供货商的评估协调

1、评估考核采用类似垂直领导的方式，层层考核。在考核过程中，做到一视同仁、公正公开

2、评估考核的具体办法参见连锁分店检查考核标准 1、向供货商提供关于当月供货问题的书面记录，协调并解决相关事宜

2、对供货商进行甄选或更换时，必须上报公司 1、根据财务室提供的当月财务报表，对各项数据进行详实的分析

2、与上月和去年同期相比较之间产生的差异，分析原因

每周一例会上交工作日志(其工作内容要求在每周工 作日志上体现)

2、 每月对分店经以便于作出相关调整或决策

营现状的总结分析 3、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性

和平衡性，分析原因以便于作出相关调整或决策 4、参照行业平均值，比较差异并找出主要因素以便于调整或决策

1、参照各管理标准对当月的管理成效进行定性、定量的分析和评估

3、 每月对管理现2、总结成绩和管理漏洞或矛盾，找出主要因素并拟订解状的总结分析决方案

3、参照行业标准，比较差异并找出主要因素以便于调整或决策

1、审核当月各项关于成本控制的数据，比较与上月的差异并找出原因

4、 每月对成本控制的总结

2、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性和平衡性，

分析原因以便于作出相关调整或决策

5、每月工作计划与总结(28日务必上交)

1、每月按照规定时间亲自完成所在店《店经理月度报告》的编制

2、保证所有数据栏无空缺且各项数据的完整性、准确性 3、保证对所有文字类栏目无空缺且都有较详尽的描述 1、确保认真仔细地审阅当月《分店财务报表》并署名上

6、 每月《分店财报总部 务报表》的审核

2、与财务共同针对各项数据进行分析，对差异因素进行归类总结

1、每周根据业务情况召集前后堂主管、收银员、库管、领班召开二次的管理例会

6、 每周的管理例会

召开不低于二次的管理例会

2、搜集、听取各部门的工作汇报，并于会上做出相应回 复或协调

3、部署下一步的工作，并提出具体的完成时间和相关要求

7、 每月的经营管理1、于每月5日15：30召集前厅主管、后堂主管、收银、例会 领班、库管

召开月度经营管理例会

2、针对上月的及出现的问题进行分析整理，研讨最佳解决方案和决策

3、制定下月的各项目标，并就目标制订和部署各部门工作计划

1、于每月的第3周的周二、周三在五丁、基地、科华召开员工大会，对上月的经营情况、财务状况、管理状况做概括性的回顾，对各部门工作做定性评估。五丁、基地均安排在周二下理状况做概括性的回顾，对各部门的工作作定性评估

8、 每月的员工大会 午，科华在周三下午;行政

2、对优秀员工或严重过失员工于会上进行褒奖或批评并部到会参加。上店《员工园地》;

3、对下月的工作重点进行概括性阐述，鼓舞士气、统一思想

1、由各部门负责人对当月和上月内过生日的员工进行统计并上报

9、 每月的员工生日

2、员工生日派对定于双月月末准时举办，届时由店经理

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