

酒店餐饮部年度工作计划合集

篇1：酒店餐饮部年度工作计划

2021酒店餐饮部年度工作计划

要在一年工作中获得丰厚的收益，就要我们提前规划好方向和道路，避免在工作的过程中出现大问题，下满是我们酒店餐饮部下一年的计划。

一、重视酒店用餐环境

在我们用餐的时候都喜欢坐在干净的环境中，这样也能够让我们用餐起来开心高兴，对于客户也是同样的道理，想要让客户愿意在我们酒店用餐就必须让我们酒店有一个舒适的用餐环境，为了贴合客户的意思和推行绿色无污染的特点，更具客户的心里做好优雅绿色舒适环境让更多的客户来体验，同时提倡简单整洁，因为太过繁琐的用餐会让人感到非常麻烦，这也不是我们的目标，毕竟我们面向的客户不是单一客户，而是面向广大消费者，所以布置就必须符合大家的观感，同时会提高餐厅的绿化，让我们餐厅有一个好的用餐环境，同时把改装好的用餐地点作为试用，更具不同的风格选择最后通用的用餐地点，方便我们酒店推广。

二、推出主打菜肴

想要让客户来，就要有吸引的特色，首先就是能够有压轴的菜品成为我们酒店的重点，同时也是吸引客户的金字招牌，这既是我们酒店深入客户的形象，同时也是我们酒店融入到客户群体中的一种方式，这样才能让我们的工作有更好的发展有更好的展开。同时要积极的配合工作，提高工作力度，加强工作方式，让更多的人接我们的菜肴，当然这个主打菜品，还需要推广出去，如果不推广有如何让人知道呢，首先就是对酒店用餐客户免费推出试用一次的机会，在客户心理留下一个好印象，然后在之后的宣传中增加广告投入，提高知名度，同时还要让这份菜肴的口感上来，让人喜欢，所以的从全面着手，不能从单一的一个点来工作，需要我们更多的去做好工作，从而实现广泛的推广作用。让我们的这款主打菜肴成为黑暗中的指明灯令更多的客户来消费，当然，对于主打菜肴我们也都会定下约定，比如客户必须注册会员，或者是在我们餐厅用餐超过三次，还有就是主打的菜肴必须要体现出她的珍惜度，不会任意的让客户来收取，而是有门槛，让人知道想要迟到这份菜肴必须要有条件，通过这样充满了诱惑和神秘的特点来吸引更多的客户。

三、提高服务力度

服务是让客户再次来我们酒店消费的重要一点，如果客户不能够在我们这里感受到我们的优质服务，就不会留恋应为没有特色，就没有多少吸引了，就不能让客户一直惦记，客户喜欢是因为服务好，能够让客户体验到其他酒店所没有的特点，服务也是一块重点，是来开我们差距的要点，只有这样才能够让我们有更多的能力来开展广阔的空间，从而有更好的成果。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。

篇2：酒店餐饮部年度工作计划

酒店餐饮部工作计划

新年新气象，在xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满XX，舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

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，利用在餐厅服务的时机认识顾客，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。

二、以出品为“龙头”，增加餐饮的核心竞争力，打造“XX美食，美食XX”这一品牌，营造食在XX这一良好口碑。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时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xx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。

三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

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。

新的一年我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

篇3：酒店餐饮部年度工作计划

酒店餐饮部工作计划

我将率领着我的团队，认真、负责地完成每项工作，总结XX年的得失，做好每件事，将业务更进一步。同时，在以后的工作中，我也将严格要求自己，提升自身素质、提升业务知识和经验，现将201x年的工作计划如下：

一、在管理上对领班的工作明确分工和合理安排，根据工作岗位需求进行岗位调动，并加强对领班的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜品的提升。

二、提拔和栽培有潜力、有上进心、对工作具有奉献精神的员工和加强对员工的各项业务技能，业务知识的培训，让每一位员工都可以时全能达人，无论是招待会任何工作都是出色的完成招待。

三、定期的召开员工座谈会，了解员工的思想动态和生活情况，深入了解员工的内心想法和合理化的建议。

四、收集宾客对用餐服务质量和菜品意见和建议，并做好记录作为我们改善服务和菜品的重要依据，减少顾客的投诉机率，从而不断地改善和提升我们的服务质量和菜品质量。

五、针对餐具，流失量大，严格要求每位员工都‘爱店如爱家’，在工作中严格按照操作三轻进行，工作从而减少餐具的损耗，降低并节约成本。

六、加强员工的开口、服务意识，餐中微笑服务、细节服务，特别是开口服务意识，对客沟通‘沟通’是通往心的桥梁，也是拉近与客人之间的距离，增进与客人之间的熟悉和了解，并与此同时了解客人的喜欢。

七、加强前厅与后厨的协调性和沟通、配合。加强前台员工对菜品品质的意识，他们不但是服务员，更是一名检验员，把控好每一道菜品的质量和品质，出菜顺序及出菜速

度起到关键的作用，让宾客吃到健康满意的菜品。

篇4：酒店餐饮部年度工作计划

酒店餐饮部经营工作计划

一、餐饮部经营目标

餐饮部全年预计实现销售900万元，与同期相比中餐厅预计实现销售600万元与同期相比西餐听预计实现销售320万元与同期相比

二、经营调整方面

1、西餐厅菜品调整方面

充分发挥西餐厨师长的特长，主要从二个方面，1)小朋友为出发点，烤肉为主披萨、汉堡、及鸡排、鸡腿、鸡翅等配备西式餐点。2)中青年女士为出发点加上大连地域，以海鲜为主，青菜、肉菜加上麻辣烫等为辅，让来店客人感觉有格式的选择，形成一种西式、海鲜及配备中式菜肴的多选择行餐厅，从而提升西餐厅的知名度。前期以保本经营略带盈利的原则，从而拉动人气至此提升知名度后调整价格提高利润。经营状况允许调整西餐厅环境，更换桌椅营造高雅氛围来吸引中高端客群。

2、中餐厅菜品调整方面

1)调整中餐厅菜品的展示区，让客人感觉有选择的余地。

2)加快菜品的更新，主要从两个层面进行一是厨师长带头进行自发研制菜品，二是走出去多学多看，从而不断变换让客人每次来都有新感觉。3)厨师长要有主打菜品，是别人做不了的味道且厨师长亲力亲为。

3营销方面

西餐厅：

1)网络、微博、网页及宣传页，营销人员和全体员工的大力宣传，led屏与西餐侧身靠主道玻璃用图片形式加以辅助，形成一种宣传气势来拉动西餐厅的知名度。

2)活动方面：周一至周四主要针对成人、周五至周日主要针对小朋友的营销方案、

中餐厅：配合营销做好客人维护

完善客户档案，从服务中了解客人的喜好，嗜好及偏好

对重要客户的餐单及大单客户的餐单进行备份，当客人下次光临时适当提醒是否需要换样。

3)安装来电显示电话，并把客户档案输入电脑，当客人来订餐电话时能直接称呼：姓氏或职务从而传递给客人一种受重视的感觉。

4) 在大堂及餐厅下电梯入口各设立几个清晰的监控探头，以边剪辑客人头像对员工以常识形式进行培训，当客人进入酒店从大堂到餐厅都能成呼出姓氏或职务，热情主动的接待让客人有家的感觉，且有被重视的感觉

三、餐厅管理方面

1) 建立餐饮主管岗位流程，领班岗位流程。

2) 建立餐饮卫生检查制度，主管、领班每天检查，经理不定时抽查。

3) 加强餐饮团队建设，主要由我牵头带领主管领班，做好员工思想工作，通过培训提高员工自身素质，业务技能，主动热情真正做到餐饮无大事，事事有人管。

4) 建立开餐公式，接待公式和收档公式。

5) 员工培训方面

1、六大技能的扎实功底。2、加强服务细节，主动热情。3、语言方面亲情化服务。4、察言观色方面，避免让客人烦感。

6) 员工服务方面做到三轻：走路轻、说话轻、服务轻。三种软服务：微笑服务、语言服务、站立服务。四准：点菜准、落单准、上菜验单准、结账准。五随手：随手关灯、随手关门、随手关水龙头、随手冲侧、随手将物品归位。7) 纪律方面：为方便管理酒店没有监控死角，切实利用好监控设备，每星期进行剪辑且组织员工进行学习，让员工觉监控不但能保证酒店及客人的财产安全，还是一个管理者，从而增强员工的自律性。建议前期过度

2、让员工养成节水、节电、节约低值易耗品并形成统计表等。

3、原材料采购方面，调整进货渠道多选择一些一级批发市场进行采购避免了二次加价，在同等价位情况下选购的菜品食品一定要保证质量。例如：海鲜方面，长兴、隆盛及黑嘴等批发市场，菜品方面例如早市、大菜市等。如果实行能够大幅度降低成本增强竞争力。

以上为餐饮部工作开展计划，计划的开展离不开乔总、赵总、营销企划部及酒店各部门的支持与协作分不开，都说新的一年，新的开始而开年至至关重要，1--4月份是酒店餐饮的淡季，但却是研究酒店发展规划及经营方针的有利时机，前期的准备是为后期的经营做铺垫，5--10月上旬是餐饮的旺季，利用旺季全力以赴，要用高标准、严要求、主动热情的服务来提升客人的满意度从而稳定客源。餐饮部经理林功臣协同餐饮部全体员工将以饱满的热情迎接八方来

客。

11月28日

餐饮部：