

酒店餐饮部经理工作计划

篇1：酒店餐饮部经理工作计划

一、会所餐饮部发展战略

- 1、部门定位
- 2、竞争对手分析
- 3、价格定位
- 4、餐饮部亮点服务

二、会所餐饮部管理模式

- 1、总体考核管理制度上
- 2、前厅管理上
- 3、厨房管理上
- 4、吧台管理上

三、会所餐饮部营销方略

- 1、客户维系上
- 2、每月营销活动
- 3、部门间互动促销
- 4、会员销售活动设计
- 5、会员权益

四、营业额预测

- 1、按月营业额预测
- 2、毛利率、成本控制

五、部门培训与考察

- 1、内部培训

2、考察

3.培训计划设计

一、会所餐饮部发展战略

1、部门定位

餐饮部作为私人会所重要构成部分，它每一种环节深深影响着整个会所，因此它必须是完美。它必须具有最流畅、最亲切“管家式服务”，并提供最高档、最时尚、最健康菜肴，配置最全面酒水饮料和器皿。由于它高档、神秘，让许多会员流连忘怀，让众多非会员向往，它出品一直在餐饮界处在领先状态。

2、竞争对手分析

目前还没有出现真正对手，但我们还是把高档餐饮会所和五星级酒店vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期考察，理解它们最新动态，作出最英明决策。

3、价格定位

努力打造“宁波第一贵”餐饮，通过各方面调整，服务增长，菜肴研发，应当是可以到达。届时在年终把烫金“宁波第一贵”五个字挂在会所进来墙上，以此在增进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮后来发展埋下了伏笔。

4、会所餐饮部亮点服务

我们拥有：最专业谭家菜高级厨师

最高档最齐全葡萄酒品种

最专业雪茄房

最具特色和私密性餐饮包厢

最流行中国名菜

最亲切管家式服务

最高雅会员活动

企业只要真正想打造一种顶级私人会所，就必须拥有一支优秀团体，丰富而又时常更新亮点服务，和优越福利待遇作为保障。

二、会所餐饮部管理模式

1、总体考核和管理制度

管理上坚定不移执行扁平化管理模式和扁平式管理构造，减少众多复杂环节，更大更快发挥执行力，提高工作效率。提前作好每周、每月、每季工作计划，充足准备是成功基础。

考核上所有转换成数字化考核，上到营业额指标，下到每日员工评分表，既清晰又简朴地理解到问题本源部分，能迅速处理任何问题。

每季一次公平员工技术比武让员工体验成功，带来激情，我们但愿在比武上永远要奖励那些技术高优秀员工。

2、前厅管理上

采用原则酒店化管理，落台和储物柜按照五常法管理，服务上实行“管家式服务”，让每位员工掌握各类技能，随时提供一站式服务，服务究竟。

3、厨房管理上

全面实行五常法管理制度和每日盘存制度，加大菜肴创新力度，努力打造最时尚、健康高档菜品。

4、吧台管理上

全面贯彻五常法管理制度和每日盘存制度，不仅把既有品种做更精美，更要创新出时尚鸡尾酒、花式咖啡和奶茶类。

以上四项管理再加上部门每日两次卫生督导检查可谓是五星级管理体系，只要能认真执行，绝对能带来不一般效果

三、会所餐饮部营销方略

1、客户维系上

首先做好迎宾酒更新工作，这个第一印象带来效果不一般，另一方面做好全程服务流程，客户每一次用餐必须有管理层一至二次上前问候。

然后服务员和管理层必须要记住每一位会员姓名，每一次必须能称呼客人，让他们有回家感觉。

最终，餐饮部每月把新项目服务内容以短信形式发给会员，和提前告知会员。

2、每月活动设计

一月长寿素食节

二月情人节派对

三月法国葡萄酒节

四月愚人节派对

五月澳洲葡萄酒节

六月俄罗斯鱼子酱节

七月透骨新鲜海鲜美食节

八月七夕情人节派对

九月中秋节晚宴

十月万圣节派对

十一月感恩节晚宴

十二月圣诞节自助餐派对

3、部门间互动促销方案设计

每季度制定一次互动促销计划，并提前展示出来。二楼许多养生项目也可把一楼滋补类产品相结合在一起。

每桌实际消费满XX元赠特色足浴2位

每桌实际消费满5000元赠一次全身spa和足浴2位

每桌实际消费满10000元赠泰式皇宫spa和足浴2位

以上所赠项目需当日使用完，过期作废。

4,会员销售活动设计

第一季度主题：奢侈品鉴赏

提议：直升飞机、游艇、名车、珠宝、手表

第二季度主题：运动休闲

提议：跑马、高尔夫、网球、放风筝、爬山、钓鱼

第三季度主题：怀旧艺术品鉴赏

提议：国画、古董

第四季度主题：金融投资

提议：海外投资会、理财、证券、房产拍卖

注：每次活动尽量与各厂家、协会、商家等联合举行，减少费用、增长影响力；并且需与他们保持很好关系。

5、会员拥有权益设计如下：

- 1、会员生日时可获鲜花和香槟。
- 2、会员可免费参与众多会员活动（风水讲座、健康征询等）
- 3、会员凭会员卡可到合作商户获优惠政策
- 4、会员在各门店消费时获上网、手机充电、市内传真免费。
- 5、会员购酒，化妆品可获上门服务，并一种月内包退包换。
- 6、会员享有葡萄酒鉴定服务和寻酒、导购和存酒服务。
- 7、会员将不定期获得贺卡、健康小帖士短信、促销海报等。
- 8、会员本人每月享有洗浴桑拿五次免费
- 9、每月可享有美森红钻葡萄酒一瓶免费，每月不累积。
- 10、会员在会所搞活动时免场地费。

四、营业额预测

1、按月营业额预测

一月X万七月X万

二月X万八月X万

三月X万九月X万

四月X万十月X万

五月X万十一月X万

六月X万十二月X万

合计X万实际营业额，平均每月X万元。

2、毛利率、成本控制

每月一次餐饮部总监携总厨同财务、总办对既有报价进行一次突击市场调研

。

食品质量问题由每一次验货时厨师长和吧员裁定，如遇质量问题一概退还，否则由餐饮部承担责任。

厨房目毛利率为：X%

吧台目毛利率为：X%

综合毛利率为：X%

五、部门培训与考察

1、内部培训作为增进生产力重要环节，谁都不能错过。提前制定培训计划和原则，必须人人过关。培训上除了让管理人员来培训，还要把外面培训师请进来，培训内容上必须生动、形象、举例，取消一切无用、枯燥培训，培训前所有内容必须让部门总监进行审核。

2、外部培训即考察，针对我们部门竞争对手，前后台可以分每月一次或不定期去考察，确切理解对手新项目和亮点，每次考察必须上交考察记录。

3.培训计划设计

一季度：

公共课：1、把工作当事业去做

2、卓越服务品质

前台：1、英语口语4、投诉处理技巧

2、服务语言艺术5、酒水培训

3、菜单知识6、雪茄培训

后台：1、厨房英语

2、五常法管理

二季度：

公共课：1、团体建设

2、管理意识

3、高效沟通

前台：1、销售技巧4、英语口语

2、细节决定一切5、养生部项目培训

3、绿色服务6、五常法管理

后台：1、厨房英语

2、创新意识

三季度：

公共课：1、个人形象管理

2、与同事相处30个原则

3、领导力和执行力

前台：1、英语口语

2、有效沟通技巧

3、商务礼仪技巧

4、时间管理技巧

后台：1、厨房英语

2、国际流行菜系

四季度：

公共课：1、国外餐饮企业管理精髓

2、活动策划流程

3、餐饮业发展前景

前台：1、英语口语

2、各类案例分析

3、服务意识

4、各国服务亮点

后台：1、厨房英语

2、前后台协调工作

篇2：酒店餐饮部经理工作计划

一、酒店餐饮部开业前期流程：

1、与工程承包商联系，建立这种沟通渠道，以便日后的联络。

2、了解餐饮的营业项目、餐位数等。

3、了解饭店客房、康乐等其它配套设施的配置。

4、熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。

5、了解有关的订单与现有财产的清单。

6、了解所有已经落实的订单，补充尚未落实的订单。检查是否有必需的设备、服务设施被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。

7、确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与总经理及相关部门商定开业前主要物品的贮存与控制方法，建立订货的验收、入库与查询的工作程序。

8、确定组织结构、人员定编、运作模式。

9、确定餐饮经营的主菜系。

10、编印岗位职务说明书、工作流程、工作标准、管理制度、运转表格等。

11、落实员工招聘事宜。

12、按照饭店的设计要求，确定餐饮各区域的布置标准。

13、制定部门的物品库存等一系列的标准和制度。

14、制定餐饮部的卫生、安全管理制度。

- 15、建立餐饮质量管理制度。
- 16、制订开业前员工培训计划。
- 17、审查厨房设备方案及完工时间。
- 18、与清洁用品供应商联系，使其至少能在开业前一个月将所有必需品供应到位。
- 19、准备一份餐饮检查验收单，以供餐饮验收时使用。
- 20、核定本部门员工的工资报酬及福利待遇。
- 21、核定所有餐具、茶具、服务用品、布草、清洁用品、服务设施等物品的配备标准。
- 22、实施开业前员工培训计划。
- 23、与总经理商定员工食堂的开出方案。
- 24、展开原材料市场调查分析;制定原料供应方案和程序。
- 25、与厨师长一起着手制订菜单。菜单的制订是对餐饮整体经营思路的体现，也是餐饮出品档次的体现，要经过反复讨论，基本方案制订好后报总经理。菜单设计程序：明确当地的饮食习惯依据市场调查分析报告 酒店餐饮的整体经营思路的目标客户群 原料供应方案 厨师队伍的实力 综合制订菜单 印刷。要求开业一周前印刷品到位。
- 26、确定酒水、饮料的供应方案;与财务部一起合理定价，报总经理。
- 27、各种印刷品如筷套、牙签套、酒水单等设计印刷。
- 28、与客房部联系，建立客房送餐程序。
- 29、与财务联系制订结帐程序并安排二个课时以上的培训。
- 30、邀请财务部予以财务管理制订培训。
- 31、与保安部制订安全管理制度。
- 32、与客房部联系制订布草送洗程序。
- 33、与前厅部联系制订自助早餐等信息反馈程序。
- 34、与销售部联系建立会议、宴会工作程序。

- 35、建立餐饮部的文档管理程序。
- 36、继续实施员工培训计划。对餐饮服务基本功进行测试，不合格的要强化训练。
- 37、与财务部合作，根据预计的需求量，建立一套布件、餐具、酒水等客用品的总库存标准。
- 38、核定所有餐饮设施的交付、接收日期。
- 39、准备足够的用品，供开业前清洁使用。
- 40、确定各库房物品存放标准。
- 41、确保所有餐饮物品按规范和标准上架存放。
- 42、与总经理及相关部门一起重新审定有关家具、设备的数量和质量，做出确认和修改。
- 43、与财务部经理一起准备一份详细的货物贮存与控制程序，以确保开业前各项开支的准确、可靠、合理。
- 44、继续实施员工培训计划。
- 45、与工程部经理一起全面核实厨房设备安装到位情况。
- 46、正式确定餐饮部的组织机构。
- 47、确定各区域的营业时间。
- 48、对会议室桌位、就餐餐位进行全面的统计。
- 49、根据工作和其它规格要求，制定出人员分配方案。
- 50、按清单与工程负责人一起验收，验收重点：装修、设备用品的采购、人员的配置、卫生工作。
- 51、拟订餐饮消费的相关规定。
- 52、编制餐饮部基本情况表应知应会
- 53、着手准备餐饮的第一次清洁工作招收专业人员或临时工。
- 54、全面清理餐饮区域，布置餐厅，进入模拟营业状态。

55、厨房设备调试。

56、主菜单样品菜的标准化工作。

57、准备模拟开业的筹备工作：确定模拟开业的时间，明确模拟开业的目的，召开部门会议，强调模拟开业的重要性。取得全员统一。

二、开业前的试运行

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。餐饮部的管理人员在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

1.持积极的态度在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分餐饮管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。餐饮部经理要定期定时召开会析会，及时总结并与其它部门积极沟通。

2.经常检查物资的到位情况前文已谈到了餐饮部管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的餐饮部往往忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。

3.重视过程的控制开业前，餐饮部的工作量非常大，各级管理人员要坚持在一线检查督导，控制作业过程，防止个别员工走捷径，损坏装修材料等。对一些设备的使用要在工程或场家的专业人员指导下进行。管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

4.加强对成品的保护对餐厅地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时餐饮部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，餐饮部管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠。要针对前期布置中易出现的问题制订预先控制方案，并要求管理人员在一线指挥。

5.加强对仓库和物品的管理开业前及开业期间部门工作特别繁杂，管理人员容易忽视对一些物品以及钥匙的管理工作，对物品的领用要建立严格的责任制度，减少开业前物品损耗。

6.加强节能管理开业前期布置和卫生期间，各处能耗也很大。尤其是灯光、流水等；要随时、随地教导员工养成好的工作习惯，培养节能降耗意识。

7.确定物品摆放规格在接手了包厢、宴会厅后，餐饮部经理就要与餐厅经理

等一起马上确定摆台规范、物品摆放规格工作，并拍照制作标准化图案，进行有效的培训。对其他如备餐间、工作柜等也规范，以取得整齐划一的管理效果，使后期的服务都能按一定的秩序进行。这段时间如果不能形成统一，往往会造成服务员重复返工、餐厅布置无序的局面，需要较长时间才能调整过来。

8. 工程部和餐饮部共同负责验收作为使用部门，餐饮部的验收对保证后期质量至关重要。餐饮部在验收前应根据本饭店的实际情况设计验收表，将需验收的项目逐一列上，以确保验收时不漏项。餐饮部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的餐饮部经理在验收后，会将所有的问题分类列出，以方便安排施工单位的返工。

三、注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转

开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特别注意以下的问题：

1、经营意识的调整。要把工作重要从后台管理转移到经营开拓上来，与销售部、公关部研讨销售方案。

2、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。

篇3：酒店餐饮部经理工作计划

一、2011年市场综合分析（配合酒店销售部总经办）

1、本店的客户群定位。

2、年度竞争对手分析。

3、广告宣传力度。

二、锁定目标进行市场分析

1、培养客户群，减少酒店营业成本。

2、有效控制员工流失，培养具有忠诚度的员工队伍。

三、要用软性服务去留住客人

1、优质服务

2、严格纪律树形象

四、创新管理求实效

1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周一的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强员工的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶，

2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住店员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住店员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

四、节能降耗创效益

1、加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

总之，在新的一年里，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

篇4：酒店餐饮部经理工作计划

在餐饮部工作，新的一年，我也是要制定好我个人的一个工作计划，去完成这一年的工作，同时自己也是得到进步和成长的，酒店新的一年也是大力发展的一个年头，我也是要跟上酒店前行的步伐，提升自己，让自己有更多收获。

做好本职的工作，积极的去完成领导交代的一个任务，我知道，既然在这个岗位上面，那么我自己就是要努力的去把事情做好，才能对得起这份工作，领导的一个信任，同时这也是一种职业的道德。如果自己本职的事情都做不好，那就谈不上做其他的了，或者去进步了，这一年的工作，除了本职，我也是要配合同事去完成一些我们团队要做的事情，同时在餐饮部，别的同事有需要帮助的地方，我只要有能力和时间，我也是会努力的去帮忙的，大家一起把餐饮部给搞好了，工作方面只有都做好了，那么自己的工作经验也是会更多，让自己得到成长和收获。

努力的提升个人的能力，这也是新年非常重要的一件事情，之前在年会上，领导也是说了这一年酒店要去发展，那么我作为餐饮部的一员也是不能拖后腿，必须要跟上酒店的一个发展，自己能力提升了，那么做事情也是能更加的有效率，并且也是能让自己在工作的岗位上有更多的一个机会，能够在有晋升机会的时候，自己能去把握住，跟同事去学习，自己去看相关餐饮方面的书籍，不断的去尝试，只有自己认真的去做了，把那些该学的，以后能用到的知识而今储备好，那么我才能更好的提升自己。每一个人，只有去努力过，那么才能知道自己的一个极限在哪里，不能松懈，职场上的道路就是这样，如果你不前进，那么就会被别人所超越，而酒店新的发展机会到来的时候，却抓不住，那么到时也是会后悔的，所以新的一年要更加的努力。

做好工作，努力的去学习，提升自己各方面，计划虽然有，但是实际的情况也是会有变动，所以我也是要根据实际的一个情况去做改变，去更好的调整计划，符合实际，让自己在这一年里有更大的收获，也是可以在工作之中贡献自己的那一份力，让酒店的发展更好，只有酒店发展好了，那么我就更能在这优秀的酒店里获得更多，自己也是可以得到更大的提升，职业的道路走得更顺。

篇5：酒店餐饮部经理工作计划

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，幸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打算。

一、重视酒店用餐环境

在我们用餐的时候都喜爱坐在干净的环境中，这样也能够让我们用餐起来快乐开心，对于客户也是同样的道理，想要让客户情愿在我们酒店用餐就必须需要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，同时提倡简洁干净，因为太过繁琐的用餐会让人感到特别麻烦，这也不是我们的目标，终归我们面对的客户不是单一客户，而是面对广阔消费者，所以布置就必须需要符合大家的观感，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终通用的用餐地点，便利我们酒店推广。

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，这既是我们酒店深化客户形象，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开展有更好的绽开。同时要踊跃的协作工作，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，假如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时机，在客户心理留下一个好印象，然后在之后的传播中增加广告投入，提高知名度，同时还要让这份菜肴的口感上来，让人喜爱，所以的从全面着手，不能从单一的一个点来工作，须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，比方客户必需注册会员，或者是在我们餐厅用餐超过三次，还有就是主打的菜肴必需要表达出她的珍惜度，不会随意的让客户来收取，而是有门槛，让人知道想要迟到这份菜肴必需要有条件，通过这样充溢了诱惑和神奇的特点来吸引更多的客户。

三、提高效劳力度

效劳是让客户再次来我们酒店消费的重要一点，假如客户不能够在我们这里感受到我们的优质效劳，就不会留恋应为没有特色，就没有多少吸引了，就不能让客户始终惦记，客户喜爱是因为效劳好，能够让客户体验到其他酒店所没有的特点，效劳也是一块重点，是拉开我们差距的要点，只有这样才能够让我们有更多的实力来开展广袤的空间，从而有更好的成果。

篇6：酒店餐饮部经理工作计划

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，xx大酒店又翻开了崭新的一页!在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了“三高二好”总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年中，我们要苦炼企业内功，争创中亚品牌!在新的市场形势下，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新——这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。

一、提升产品质量，强化队伍建设

随着三亚市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在xx年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品

质量;在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

二、加大促销力度，强化市场拓展

“xx”之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之位，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

三、培养创新意识，加大创新举措

创新---是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，xx年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在xx年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

四、严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

五、提高员工福利，增强企业文化底蕴

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把xx大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪;展望未来，我们信心满怀!在新的一年里，我们将借三亚市快速发展的春风，以内强素质为契机，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩!真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘中亚大酒店美好的明天!