# 2024年餐饮述职报告优秀5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-19

*依据实际的工作情况所完成的述职报告才是有价值的，写一份精彩的述职报告，我们能够更好地规划未来的发展方向，职场范文网小编今天就为您带来了2024年餐饮述职报告优秀5篇，相信一定会对你有所帮助。2024年餐饮述职报告篇1xxxx年张总在十周年庆*

依据实际的工作情况所完成的述职报告才是有价值的，写一份精彩的述职报告，我们能够更好地规划未来的发展方向，职场范文网小编今天就为您带来了2024年餐饮述职报告优秀5篇，相信一定会对你有所帮助。

2024年餐饮述职报告篇1

xxxx年张总在十周年庆典晚会上宣布，面对危机和挑战，我们要迈向新的里程，站在新的起点，告别十年的辉煌与成就，勇于蜕变，我们不满足，不止步，从零开始，踏上下一个新的征程，寻找新的突破.企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向，并创建了教育培训部，成立了工会，通过大家的努力，企业尊重人，重视人，关心人的思想观念得到提高。

在学习方面，我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书，经理级以上人员参与了分享活动，从四月份开始，企业聘请了专业的培训老师，创建了快乐的学习氛围， 通过户外拓展和老师一系列的培训课程，同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识，在团队氛围和凝聚力、仪容仪表，礼貌礼节.成本控制方面从行动上有了新的改变和突破.

在关爱同事方面，从同事的生活到家庭困难，企业成立的公会到同事家中走访，用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难，在生活方面优化了男生宿舍，新增了衣柜，为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象，在企业做了这些工作后，同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围，积极为病痛同事四处寻医，端水送药，今年企业一共关心了102名同事，用在关心同事身上资金为64257元，其中有29300元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心，诠释了企业”爱心成就梦想，真诚缔造未来的”核心文化.

xxxx年是整个餐饮市场低迷的一年，但是通过大家的共同努力我们同样完成了1、2、3季度的营业指标，而我们的待遇.福利.奖金也在xxxx得到了提升，企业本着对同事负责就是对客人负责的管理方式，从xxxx年1月开始，企业为感谢和鼓励大家士气，对完成绩效指标的奖金从100元提高到了300元，从原来的3个月领一次到一个月领一次，作为鼓励大家在经济萧条的xxxx年，更懂得珍惜和重视客人的重要性，企业把大家没完成的第四季度营业指标奖金照样发放一半给我们的同事，作为我们不能消极，不能放弃，继续要不断进步，向前冲的鼓励.今天大家就可以领到第四季度的奖金了，大家开不开心?xxxx年还要不要?

培养人才方面，因为企业要发展强大，就需要引进和培养更多的人才，可见企业对人才的重视，也给大家提供了很好的机会和平台， 雷千富师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长，胡军师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作，我们实行基层同事轮换部长岗位工作，部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养，厨部基层各岗位的互相调动学习，使基层同事得到了锻炼，并在业务知识及技能有了很大的提升空间，只要你勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，为企业做出贡献，机会的大门都为你而打开，因为机会是永远留给有准备的人而准备的。xxxx年我们的管理团队做到了以身作则，团结大家不断向前进取，带出了一个很有士气的团队.

xxxx年是社会经济萧条的一年，更是餐饮行业竞争激烈的一年，我们并没把它当成理由和借口，消极地面对我们的工作和客人，反而更注重我们的卫生/环境与出品，大厅和包厢添加了绿化布置，更换坏的餐具，提升企业形象，完善客户档案，注重出品速度， 主食档由原来的承包到企业统一管理，黄致远师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变，全员意识对客人重视与珍惜的重要性，团队配合在xxxx年有了新的突破，同事与同事之间相互支持与合作，学会了借力，与其他两个店加强了沟通与协调，部门与部门之间密切配合，特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破，厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗，扛碗，保洁，后勤，保全部积极协助地喱部上菜，大家都能够真诚实干，和睦相处，团结合作，比xxxx年涌现了更多的任劳任怨，哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者，大家都是为了我们共同的目标，以客人的满意而这样不分你我去做的，正是由于大家的积极配合，共同完成了13/季度的营业指标.。

的确，我们的整个团队氛围和协作精神以及凝聚力，吃苦耐劳的精神都比很多同行业的优秀，当然我们也存在一些不足，因为我们的专业不够，所以我们还要学习更多专业的知识，如果我们在专业上突破并规范化各项的工作，相信我们这个团队绝对是更加优秀、像狼一样的团队，大家说是不是，我们要不要学习更专业的知识?

展望xxxx，我们除了要保持原有的对同事，客人真诚用心负责的精神，把客人的满意度做为我们的目标以外，还将学习专业的知识，建立一个有执行力，以效益说话，实现价值最大化的团队，我们相信，只要我们拿出团队新的精神面貌，跟随着企业的步骤，不怕艰难困苦，立志改变，我坚信，我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的市场中胜出!

2024年餐饮述职报告篇2

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则;服务宾客的程序;服务中工作细则;宴会出菜程序;托盘的技巧及端托行走的步伐;铺台、摆台的注意事项;换烟灰缸的重点;点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧;斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识;处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧;餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼 职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责;就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务;就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的`不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼 职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向;每天多做一点点，是在走向丰收;每天进步一点点是在走向成功。

2024年餐饮述职报告篇3

公司及酒店领导：

20xx年是酒店大胆改革，实行利润目标股份制经营管理的第一年，也是酒店全体干部员工锐意进取、不懈努力的一年，更是酒店经济与社会效益双丰收的一年。

一年来，我受酒店与公司领导重托，担任餐饮部经理并依靠酒店、公司领导的正确领导，依靠酒店兄弟部门的密切配合，依靠部门全体干部员工的大力支持和努力，大胆经营、勇于创新、全面遏制了餐饮下滑的经营局面，超额完成了公司及酒店制定的各项经营、管理任务指标，努力实现了“两个质量”的进一步提高，夺取了社会、经济效益双丰收。现就本人一年来的工作述职如下：

一、履行职责情况

作为餐饮部经理，在年初我就部门工作思路及目标，即：新菜肴开发、产品销售、质量建设、队伍建设、节支降耗等方面制定了一系列经营、管理举措？？主要作法如下：

1、坚定不移支持酒店体制改革

20xx年是酒店建店以来的第一次重大体制改革，即：推行利润目标股份制经营管理。为了配合公司对酒店实施体制改革，我主要着手以下工作：一是认清形势，正面宣贯。我认清了集团公司领导一心为酒店员工营造发财致富机会的形势，故带头认股，并入股4万元，表明了自己对实施股份制经营管理的信心和决心，并带领部门领班以上管理人员，深入调查研究，给酒店体制改革提意见。同时在班前会上多次宣传其意义和机遇；二是参与了《怀化大酒店利润目标股份制经营管理章程》、《怀化大酒店利润目标股份制经营管理协议》的制定，经过周密筹划，配合股份制运作领导小组制定了统揽全店改革的《章程》、《协议》。三是组织实施。在股份制实施过程中，我顶住了方方面面的压力，抓住了挖掘内部潜力等关键环节，配合酒店坚定不移地抓落实，推进了改革的整体进程。自实行利润目标股份制（3月26日———12月26日）管理9个月以来，部门共实现利润662848。19元，完成了任务指标的 118% 。

2、明确了营销重点，强化了营销意识

①加强市场推销与宣传力度

在巩固现有市场份额的基础上、加强市场渗透，运用各种有效手段与促销方式，确保市场占有率，在全年节假日如三八妇女节、五一黄金周、六一儿童节、十一国庆节、中秋节、圣诞节、元旦节、春节等节假日期间，制定了一系列促销举措，如圣诞节期间的特价火锅的推出，不仅增加了餐饮人气，同时也提高了怀大餐饮知名度，其中五。一黄金周共接待1857人次，实现营业收入92493元，十一黄金周共接待 2110人次，实现营业收入 88500。6 。

②负责建立、健全营销网络

今年，部门进一步完善了客史档案资料、保存并分类管理，负责对客户情况进行了收集与调查，一年来，通过各种渠道共收集客史资料110份，下发宾客意见征询表210余张，并根据客史资料向过生日的客人赠送礼物和电话问候达20余次，进一步拉近了客我间的距离，提高了顾客的忠诚度。

3、千方百计抓经营创收，经济与社会效益喜获双丰收

在过去的一年中，部门共实现营业收入5875397元，实现利润799028元，较去年相比，增长了67%。一年来，部门共接待婚、寿宴、喜宴3718桌，接待大小会议1232桌，共接待104228人次，金额达1553061元，接待标准平均为313元/桌，宴席收入占全年营业收入的26%，散台接待了73640人次，上座率为58%，包房共接待30558人次，出租率为45%，接待vip客人100余人次。

20xx年不仅是酒店餐饮装修格局逐步老化的一年，更是怀化餐饮业竞争白热化的一年，怀化市区初具规模的社会餐馆的不断开业与频繁低价打折，无形中给酒店餐饮经营增加了难度，所以在年初根据怀化餐饮发展形式，我就将狠抓经营创收，不断挖掘新的`经济增长点列入了部门全年工作重点，并结合部门实际，着重在以下几个方面开展了工作：

① 针对20xx年春节酒店团圆饭订购供不应求的实际，我们在全市首家推出菜肴外卖经营举措，由于全员重视，积极配合，共销售外卖菜肴32份，共计金额10336元，主要销售到居民密集区，如湖天开发区，鞋城、法院及商贸繁华区、中心市场、鹤洲路等地； ②根据包房消费档次实际，制定了以中高档为主，高、中结合的经营思路，重点做了以下几个方面的工作：

1）巩固和完善推出了系列高档菜肴，引导客人消费，提高了消费档次。

2）定期收集、整合了客人反映较好的菜肴，形成了自己的特色和拳头产品。

3）更换和增加了部分装盘器皿，提高了菜肴装盘效果和档次。

4）完善了包房服务中人文景观的开场白介绍，受到了客人的好评，同时也提高了服务产品附加值。

5）在部门实施了《高档菜肴推销提成奖励办法》，通过《办法》的实行，极大的调动了前台员工的推销积极性，一年来，光高档菜肴的销售额达 十万 元以上，并涌现出了一批推销能手如：王婕、曾维艳、黄玉花、李甲荣、张巧玲等，共提成奖励金额 20xx 元。

6）完善和强化了新菜制作推出相关规定，使菜肴花色品种上做到常换常新。 ③根据宴会厅装修改造后的实际，制定了以突出特色，加大促销力度的工作思路，着实做了以下工作：

1）根据季节的不同，针对性地制定了口味菜单和标准菜单。

2）配合公关部对龙凤台进行了适当装饰，进一步营造了喜庆氛围和特色。

3）坚持实行《大宴促销提成奖励办法》，拓宽了大宴外联网络。

④在二楼丹鹤美食城的经营上，我制定了以发展怀化本地特色菜肴为经营思路，即：突出以湘菜为主，川菜为辅，怀化地方风味、家常口味相结合的思路。在经营档次上以中档为主，高、低相结合，主要做了以下工作：

1）全面启动了二楼厨房，从长沙聘请了以黄向阳为首的4名综合素质较高的湘菜厨师，改变了菜肴结构，推出了一系列口味菜，如：干烧鱼头王、铁板猪肝、吊锅鸡柳等，由于菜肴口味较好，定价合理，使得二楼散台生意稳步上升。

2）调整了白案房人员配制，实施了工资责任承包管理，最大限度挖掘早茶经营潜力，一年来，共实现早茶收入361091元，平均每月30090元，较去年增长了10000余元。

⑤配合酒店开展了一次“中秋月更明，怀大饼中情”的月饼生产、销售活动，部门在工作量大，人手紧的情况下，抽调专职人员进行月饼生产、包装与保管。特别是部门人员如何华红、周盛志等，为了准确、及时给酒店上报月饼生产、销售数据，他们每天加班加点，毫无怨言。

同时，部门人员在经营情况较好、工作任务繁重的情况下，还积极进行月饼销售，正因为我们的重视与努力，去年我们部门超标完成了下达任务指标的119%（共971盒的好成绩），完成金额达40079元，销售业绩位居全店榜首。

4、狠抓质量建设，管理制度逐渐完善。

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，部门从年初开始就重点抓产品质量与服务质量，并先后出台了《餐饮部质量管理体系》、《厨部质量管理保障体系》等一系列规章制度，主要工作如下：

?1〉为了加强厨部管理，我们出台了以下几项规定：

①制定了《原材料的采购、定价、领用工作程序及验收制度》。即：规定从原料申购单的填写到采购入库，必须严格按部门制定的相关制度与规定执行，进一步规范了部门原材料的采购、验收程序和责任的明确。

②根据部门工作需要，及时出台了《菜肴出品质量管理制度》，即：规定菜肴从粗加工开始至成品，必须严把菜肴出品关，控制了投诉等事件的发生。

③为了保证菜肴常换常新，激发厨师工作责任心与积极性，部门制定了《新菜制作推出管理制度》，激发了厨师工作热情，一年来，共推出新菜216份。

④为了从严管理，严格把好成本控制关，部门制定了《成本控制管理规定》，要求后厨所有人员必须配合管理，严格控制成本率，并把控制指标与厨师长和主配厨师的利益挂钩。

⑤为了菜肴质量在消费者中的满意度不断提升，及时且真实的收集到客人对菜肴所提的意见和建议，我们适时邀请了如：人民银行宁行长、移动公司陈主任、人防办的向主任等20余个单位和消费客户，召开了菜肴鉴赏会，不仅拉近了与客户间的距离，而且开通了菜肴质量监督、意见反馈的渠道，稳定了部分消费客源。

⑥不定期的下周边城市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去会同、长沙高桥大市场等原材料市场考察，选购了部分怀化市场上没有的原材料，如：明笋、风吹鱼、烟熏香干等，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

2024年餐饮述职报告篇4

尊敬的领导、同事们：大家好!

年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部副经理，现就以下四个方面对本年度我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

一、思想学习方面

1、并及时向员工进行传达，能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神。涉及到具体工作的能够协助部门经理认真组织实施(迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作)积极参与招待所组织的各项活动，工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失;作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，做到不说影响团结的话，不办影响团结的事，执行管理工作时能够做到客观公正。员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、时刻提醒自己要加强学习，作为餐饮部副经理。不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的贴心人主心骨”首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”材料和制度(餐厅服务120个怎么办)其次是参加招待所安排的专业培训，解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法)再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，安全卫生方面存在突出问题，向员工进行了通报)过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。吸取前年工作失误的经验教训，结合餐厅去年工作特点和实际情况。重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。采取的措施是加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故;加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故;加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为我管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新;针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力;协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验;针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓成本促利润。按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制(仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元);加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度(约1500元)，并结合所学“六常本文章共2页，当前在第2页上一页12管理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用;多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳

定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的`温暖;平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难;今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

三、存在差距及努力方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。

2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。

3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中去。

3、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步!”

以上报告不妥之处，请领导、同志们批评指正。

谢谢大家!

2024年餐饮述职报告篇5

一、抓紧市场了解、针对顾客进行优化

在这一年种，我紧紧的追逐市场的情况，从基础的食材到客流量的情况，以及分布都有仔细的调查。在针对我们附近的上班族群体，我们也针对性的推出了适合的套餐和食谱，并针对节假日等时间进行了周期性的优惠活动进行促销。

在一年的努力后，从客流量的情况来看，确实起到了不少的作用。此外，而为了迎合餐饮业的发展，我们也入驻了多家外卖平台，并同步进行活动与菜单，为一年来的业绩也做出了不少的贡献。

二、加强管理，提高服务质量

在这一年来，在员工方面，我紧抓管理，从服务的要求到工作的要求，都有经过培训。并且作为店长，我也时常会进行监督，防止出现服务问题。

除了加强对员工的管理以外，我还积极的去融入员工的团体，去和他们一起努力，一起休息，在工作中我认真严谨，在该休息的时间，我也不会板这一张脸。并且在工作外，我也注意员工福利方面的问题。目前，我与员工们相处的非常融洽，不仅在管理工作上更加的顺利，在团队方面，我们也已经成为了一支优秀的、紧密的队伍。

三、个人的.不足

在工作中，我还是太过于独断，应该多听听员工们的意见，多调查周边顾客的意见，这样才能更好的发展，更好的做好自己店长的职责。在下一年中，我必须在这些方面多多的改善自己，让经营的路线不再单一。

四、结束语

当一年的工作结束后，等待我们的是全新的挑战和目标，在下一年的工作里，我也会不停的提升自己，让自己成为一名出色的管理者!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com