

2023年餐饮小吃行业创业计划书(大全8篇)

教学计划要与学生的学习目标和要求相一致，帮助学生达到预期的学习效果。小编为大家整理了一些教学计划参考范文，希望能够帮助教师更好地制定教学计划。

餐饮小吃行业创业计划书篇一

1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。

2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。

3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。

4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。

5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。

6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益最大化。

1、加强对于宴会帮工服务和管理的工作，提高宴会的服务质量。

2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。

3、积极配合销售人员的工作。

1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七，八，九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。

2、为了更好的完成经营工作，加强对员工的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

(一)经营

(二)管理

(三)人员

(四)培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验员工的技能与应变能力，已达到培训的目的。

酒水部

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案6. 继续加强部门节能降耗的意识。

管事部

- 1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。
- 2、工作中多注意员工的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。
- 3、招聘挑选员工。
- 4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

以上为餐饮部20xx年下半年经营管理计划，有不当之处请领导予以指正。

餐饮小吃行业创业计划书篇二

在开一家专门为情侣精心设计的餐厅。餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题。并且每队情侣的用餐空间都是独立的，相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上。餐厅是专门针对情侣开放的，非情侣旅客不能进入就餐。

二经营范围

餐厅初步主要以西餐为主中餐为辅的经营策略，以及配合销

售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的调整。

三经营细节

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。这里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客们来这里可以享受十分优惠的待遇。

四市场分析

根据调查发现，目前还没有专门针对情侣设计的餐厅，而**only two** 餐厅 是以情侣为主的符合消费者的要求。许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

五市场营销

主要目标市场为中心地带以及围绕中心地带的情侣们。可通过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的形式再次进行宣传，宣传的内容为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在

这期间要严格把关各项工作，不求做到最好只求更好。为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种符合特色的活动以及优惠方式。

构六人员组织以及管理机

餐厅分为六个部门：餐饮部、财务部、客房部、后厨、传菜部、保安(工程部)。

七财务分析

1、支出：餐厅+客房的房租8万每年，装修设备500万元，宣传支出5000元，原料支出20万元每月，员工工资发放25万每月。

2、收入：月收入为65—85万每月

餐饮小吃行业创业计划书篇三

1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。

2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。

3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。

4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。

5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。

6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益化。

宴会厅

- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。
- 2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。
- 3、积极配合销售人员的工作。

西餐厅

- 1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七八九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。
- 2、为了更好的完成经营工作，加强对员工的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

日韩餐厅

(一)经营

(二)管理

(三)人员

(四) 培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验员工的技能与应变能力，已达到培训的目的。

酒水部

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案

6. 继续加强部门节能降耗的意识。

管事部

1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。

2、工作中多注意员工的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。

3、招聘挑选员工。

4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队

为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

餐饮小吃行业创业计划书篇四

“不仅是利润，更是服务和问话。”作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道.....这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

餐饮小吃行业创业计划书篇五

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

二、市场定位

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3. 校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样达到以下营销效果潜在客户现实客户满意客户美誉度所运用的营销方法也是多种多样的。

4. SWTO分析学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。

消费对象比例图如下：同时在校院里经营西餐厅的swto分析图

如下：

s:美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o:现时有40。2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t:美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三. 管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

2互相监督:管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

四. 产品介绍

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1)。推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2)。西餐结合快餐例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3)。美颜甜品例如:姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等,最适合爱美的女大学生品尝。

4)。根据不同的季节制定一些冷饮,热饮,点心、沙拉等例如:现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、市场营销策略

1. 品牌策略:“明月西餐厅”这个店名易记,易读,好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷,符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方,要具有独特性;易吸引人的注意。

2. 价格策略:

(1)主要走中低档价格策略,在食品“色”,“香”,“美味”,服务等方面力求尽善尽美,努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理,将同类食品有意识地分档,形成价格系列,使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次,得到选购“满足”。

3. 促销策略

(1)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况,比较自己与竞争对手产品和服务的区别,在此基础制定出具体的促销计划和方案,在实施计划的过程中,通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格,树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为:“著意求新”,促销战略中

应包含以下4方面:

餐饮小吃行业创业计划书篇六

a.求新:我国的西餐厅不但历史久远,而且品种丰富,已初步形成了高、中、低档的格局,冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒,可谓五花八门,一应俱全,但都是多年一层不变的老面孔,消费者对此缺少新鲜感,尤其是文化品味太低,跟不上发展的潮流,因此,要在传统基础上做足做够“新”字文章,增强其吸引力。

b.求变:过去,人们以能解决温饱为主,而今天人们则以营养和享受为主,所以,西餐厅也要以变应变,在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味,一变天地宽,这样才能牢牢抓住消费者,以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇:要在求新和求变的基础上求奇,同样一个商品,变换一个新名词就能赢得消费者的青睐,我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发,同时,求奇,还表现在西餐厅结合上取长补短,用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅,也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅,做到出奇制胜。

d.求特:这个特,就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号,各吹各的调”,固守一块阵地,老死不相往来,结果是谁也做不大快上“蛋糕”,有的甚至失传或萎缩了,因此,要尽快选择几个特色西餐厅,上规模,拓市场,强强联合,打造特色品牌,抢占名牌制高点。

六、实施方案

2. 西餐厅服务业的模型。以顾客为中心,以顾客满意为目的,通过使顾客满意,最终达到本店经营理念的推广。

3. 人员与制度

2) 行政人事主要职责: 人员到职与离职的相关办理, 各类人事资料的汇总, 建档及管理, 员工档案资料管理, 员工请假, 调休假作业, 出勤状况, 稽查, 统计作业。

餐饮小吃行业创业计划书篇七

一、关于创业的基本条件和可行性概述

1、市场需求与本人关联

本人是襄阳本地人, 在餐饮行业服务20多年, 对于早餐行业的现状及襄阳本地人的早餐习惯有着十分清楚的了解, 因此, 我认为自己在餐饮行业一定会找到属于自己的一片天地。

二、企业产品与服务

1、企业经营模式

集中采购加工配送原物料, 在各门店采用流水线作业出品, 为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

2、企业主要产品结构:

前期产品共设三大块[a]襄樊牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;b[江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等};c[西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

3、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

4、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟(如妞妞、皇冠等)。

5、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

6、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

三、行业和市场分析

1、行业与发展前景

目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

2、客源市场分析

襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万*60%*4元)。

3、市场竞争与对策

最大的. 竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

“爱心早餐”立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

4、政府产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“爱心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

四、营销战略与cis计划

1、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

2□cis计划

mi(思想识别系统)：在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”，使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统)：带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任；日常工作中严格执行操作标准，追求高水平的qsc(品质、服务、清洁)，让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统)：统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标，经营及对外活动中，使用统一logo□

3、餐饮文化活动营销策略

(1)将爱心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

(2)把“健康营养”作为品牌发展战略重心，让顾客真正吃的“安心”。

五、公司管理

1、公司组织结构

前期分店人员配置：店经理一名，储备干部一名，推广代表一名，洗碗工一名，员工6名(依照营业情况安排员工数量)。后勤中心人员配置：后勤负责人一名，工人6名。

2、管理机制

- (1) 建立标准的运营流程
- (2) 建立系统的训练系统
- (3) 建立完善的晋升机制
- (4) 建立完善的督导机制
- (5) 完善数字化管理
- (6) 规范服务标准
- (7) 建立顾客满意度管理体系
- (8) 强化员工职业心态建设
- (9) 强化服务过程督导

3、人力资源计划

- (1) 公开透明的晋升机制
- (2) 持续循环的学习培训
- (3) 不断储备管理人员
- (4) 努力提升员工满意度

4、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

六、财务分析

1、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本)，各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

2、营业成本

食品成本(原物料)：35%

运营成本：(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%

人力成本：(人工)13%

管理成本：(间接人工)2%

净利润：25%(利润率与营业额成正比)

3、财务分析结论：

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

“爱心早餐”采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。预计一年收回投资。

餐饮小吃行业创业计划书篇八

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

（一）确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

（二）设计餐厅各部门组织机构要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

（三）制定物品采购清单餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋

势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

（四）协助采购餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

（五）参与或负责制服的设计与制作餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

（六）编写餐厅各部工作手册工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

（七）参与员工的招聘与培训餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

（九）跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

（十）负责全店的基建清洁工作在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。