# 最新火锅后厨工作计划及目标(优秀12篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-30

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。火锅后厨工作计划及目标篇一本人有幸于...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**火锅后厨工作计划及目标篇一**

本人有幸于2024年至2024年，对太仓港环保发电有限公司的二期2\*300mw供热发电机组和三期2\*300mw的凝汽发电机组安装工程预算的编制和结算的审核。在编制和审核过程中，走了许多弯路，现把自己在这期间的感受和心得写出来，希望有和我有一样经历的朋友在进行这方面预结算编制时，能有点参考意义。

对于新建、扩建项目中25mw以上的汽轮发电机组、130吨/小时以上的锅炉设备的安装工程，应执行电力行业的《电力建设工程预算定额（2024年版）》和相应的《电力工业基本建设预算管理制度及规定（2024年版）》，以及相配套的文件费用规定。火电厂的预结算的编制程序和民用建筑的程序一样，首先熟悉施工预算图纸，其次要认真研究行业定额的工作量计算规则，再进行工作量的计算汇总，再进行定额和装置性材料价格的套用，最后再进行费用计算：在编制过程中还需要进行准确的单位工程的划分，按照单位工程的步距进行预算的编制，否则预算编出来不是有凌乱的感觉，就是有漏项，再不就有重复。

火电厂的预结算分为机务部分、电气部分、热控部分和送电线路部分等四大部分，其中机务部分又分为热力系统、燃料（或叫运煤）系统、水工系统、化水系统、出灰（或叫除灰）系统等五个系统工程。而我们习惯所讲的电气照明、采暖和通风、给排水等在民用建筑中的安装工程，在电厂工程中则被划入建筑工程，套用的定额也被列入行业建筑定额中，又被称为小安装。

六道的工作量计算主要分三部分：加工配制品、成品件和支吊架，这三部分的重量合计即为六道的安装总重量，就可以计算出整个六道的安装费用，这里的主要计算工作量为加工配置品的计算，其次是支吊架的工作量计算；首先是加工配制品的计算，要以图纸的部件为次序，再对部件和平面布置图进行一一核对，然后按次序依次分别计算每一个部件的所消耗的钢板、加固肋（即槽钢、角钢和扁钢等）、内衬角钢、内撑无缝钢管以及连接扁钢；再按型钢的种类分别汇总出重量（此重量再乘以定额余量，就是主材的计价重量），再合计出型钢的总重量，此重量即为加供配制定额套用的重量；在这里计算型钢重量只计算型钢的实际使用重量，不能按照民用建筑的习惯，（例如计算钢板时要按大边的矩型计算重量）；它的边角料可以通过适当的施工组织调整，进行利用的最大化，再加上定额规定的余量，完全可以满足实际施工需用量。其次是成品件指的是膨胀节、风门、保温孔等配件，可以查阅有关供货资料的重量，或者是按设计资料的重量来确定。最后是支吊架的计算要按设计图纸的序号，来计算每一个支吊架各种材料用量，再分别汇总出各种材料的重量（此重量再乘以定额余量，即为主材计价用量），最后合计总的支吊架总重量，该总重量即六道支吊架配制重量。

第二、汽轮发电机组部分：该部分主要是要核对好设备的型号，弄清楚型号的正确含义，以便套用定额；基本上没什么计算工作量。

**火锅后厨工作计划及目标篇二**

四川的火锅发展到今天，从火锅的`品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

二、火锅市场调查：

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

(2)、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等;

(4)、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。3、顾客消费特征分析：

(1)、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

(2)、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

(3)、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

(4)、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

三、火锅市场的划分：

(一)、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

(二)、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体;而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客、的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

四、火锅市场的定位：

(一)、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等;

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等;

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等;

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

(二)、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

五、火锅店的类型：

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料(生料和半成品等)与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

六、火锅店的经营形式：

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要;能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品;员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力;可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制;与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

**火锅后厨工作计划及目标篇三**

有很多串串香店一味追求开业的火爆，没有考虑到实际承受能力，结果开业没几天，就因为亏损难以支撑。那么，你是开串串香店还是做慈善？选择后者的恐怕极少，这样不仅没有带来人气反而拖垮了自己。

1、客人多了，暴露的问题越来越多

不要为了做活动而做活动

做活动只是串串香店开业的其中一部分，或者只是辅助，很多人却颠倒了主次。一味的做活动，被临时的人气蒙蔽了双眼，但是活动一结束却傻眼了。

做活动不是目的，活动能够辅助串串香店的开业，并能产生持续效应才是最重要的。

2、打折不是必选项

打折只是开业促销方式之一，以前我们为客户做开业策划案，打折出现的频率比较高，效果明显当然屡试不爽。

因为跟商场同时开业，商场有统一的开业活动，本身就能带来很大的客流量，你再打折也只是画蛇添足。倒不如把打折计划后延至商场活动结束，这样能弥补商场活动结束的低谷期。

要不要打折视情况而定，并不是说我这样做了你这样做也行得通。有些大品牌开了新店，任何优惠活动都没有一样人气爆棚，这是有品牌的带动，打折反而降低了品牌调性。

3、开业活动要有创意

消费者已经习惯了开业打折，甚至已经免疫了，大家都打折，你家有什么区别吗？

就如现在的地铁广告，只有有创意的海报才会引起大家关注或者多看两眼，有趣的甚至会随手拍下来，但是再如十年前那样“字要大、logo要大、活动放大”，试图用视觉爆力给消费者^v^显然行不通。开业活动也是一样，尤其是针对爱玩爱时尚的90后、00后的客群，没有创意根本不会引起他们的兴趣。

这个创意不仅仅指活动主题要有创意，活动形式也要有创意。能够吸引消费者参与进来的才是好创意，那么这里就强调一种互动性，有兴趣参与进来的才是我们的目标消费群。

4、开业活动要有理有据

为什么有些营销能够成功，而有些活动做得再大也毫无人气？不管是打折、霸王餐、朋友圈广告还是储值送券，每一种都能用，但是具体用哪种形式最合适，前期的调研及市场分析必不可少。

一系列的活动内容都需要活动相应的活动主题，这个活动主题以及表现形式都是基于前期的调研分析，做到有理有据，这样钱才不会白花。

曾有串串香店推出吃饭送啤酒活动，而且一送就是88瓶，绝对有吸引力。但是这88瓶使用限制的，不可能一下子全部送给你，而是每次吃多少人能喝多少瓶等等，这样便能形成复购，说不定还会带来更多的人，这就能够把“尾”拉长。

5、多点真诚，少点套路

为什么有的串串香店门口海报赫然写着“免费试吃”，消费者依然不敢进？因为他们深知“套路深”。天上没有掉馅饼的好事，这是每个人都懂的道理。或许你真的是免费，但因经历的套路太多使得他们不敢轻易相信。

消费者不喜欢被套路，倒不如换一种方式，比如你先前定的是“58元单人套餐免费试吃”，换成“58元单人套餐，吃完再送58元”，一样的让利，但是这样消费者花了钱就觉得可以接受，而且还能形成复购。

开业并不是热闹几天，攒点人气就够了，而是需要综合考量做出适合自己的活动，否则砸了钱却收不到成效。

活动策划要有系统性、规律性，要符合自身的品牌调性，即便没有专门的策划部门，也需要找相关的专业团队做指导。

**火锅后厨工作计划及目标篇四**

创 业者：

所 属 学 院：

专 业 班 级：

学 号：

日 期：

火锅这种独特的中国美食，千滋百味，诱惑了大江南北人的胃口。如今吃火锅变的家常便饭，正因如此，火锅成为了一种巨大的行业。20xx年餐饮市场达到1。2万亿元。20xx年将达到7万亿元，20xx年后将达到10万亿元。餐饮市场如此之大，而餐饮行业中，火锅据一壁江山，独树一帜，可见火锅市场之大。现代科技成果不断融入餐饮的产品加工、管理经营、产品开发等各个环节，加速了餐饮业标准化和工业化进程，促使餐饮业从传统手工生产转向现代化生产。促进消费作用明显，扩大内需贡献突出。餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要场所。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场。

2、具有可操作性。如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置。

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域3也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新朝冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

1、经济发展对火锅的影响。其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

**火锅后厨工作计划及目标篇五**

串串香火锅店的营销方案是很多创业者在选择做串串香火锅店常常要去想的问题。串串香火锅店的营销方案怎么做才能够吸引人，做好串串香火锅店，就要拥有属于自己的一套营销方案，做一些吸引人气的营销方案，抓住消费者心理，把新颖的有内涵的营销方案跟上时代的变化。

一、串串香营销方案，做朋友圈集攒活动

串串香火锅店的营销方案，吸引人气的必备良药

二、串串香火锅店的营销方案吃串串香火锅店套餐送啤酒，饮料活动

串串香火锅店的营销方案，都是想积攒人气，吸引消费者的目光。作出比较新颖的营销方案会让消费者觉得眼前一亮，耳目一新，忍不住要去凑热闹的想法。这样一来，串串香火锅店的营业的就有了。

三、串串香火锅店的营销方案到店消费领积分卡的活动

串串香火锅店的营销方案，可以用到串串香火锅店消费领积分卡营销方式来进行吸引人气的活动，比如说到店消费前50名，可以得到串串香火锅店积分卡一张价值从50块到100块不等，可以凭借这张积分卡到店里二次消费抵扣现金，这样也是一种很好的营销方案，为串串香火锅店的后期业务拓宽道路打下基础。

四、串串香火锅店的营销方案节假日免费试吃活动

串串香火锅店的营销方案在节假日的时候，要大力的推广免费试吃活动。把串串香火锅店的新品，新口味的展现给广大的消费者，吸引消费者的目光。试想一下，20个人来试吃，起码有一个人会进火锅店消费吧。为消费者进串串香火锅店里消费，提升串串香火锅店的营业额做好准备。

五、串串香火锅店的营销方案每日必做的抽奖活动

消费者在串串香火锅店消费满多少钱就可以参加抽奖一次，多消费多抽奖，在奖品的力度上，可以再加大一点，比如说可以消费满50块钱就参加一次抽奖，上不封顶。以这种营销方式来吸引顾客的目光，把串串香的营业额提升到一定的档次。

串串香火锅店的营业营销方案，无非是想吸引消费者的目光进店消费，提高串串香火锅店的营业额。在营销方案方面来说比较新颖，对于大部分吃货比较受用的营销方案就会让串串香火锅店的营业达到预想的地方。

**火锅后厨工作计划及目标篇六**

锅炉原理是热能工程专业的核心课程。该课程的主要目的就是让学生认识和了解锅炉，并能对锅炉进行设计计算，因而它对热能工程专业学生专业知识结构的形成有很大影响。

分析国内各高校热能工程专业锅炉原理教学计划可以发现，该课程教学课时数与以往相比有较大幅度缩减。据调研，目前各高校热能工程专业中，该课程理论教学课时数均在50学时左右。

如何在较短的课堂教学中使学生能较好的掌握该门课程，是新形势发展对锅炉原理课程任课教师提出的一个新挑战。本文结合我校讲授锅炉原理课程所积累的一些经验，试从以下几方面对新形势下该课程的教学进行一些探索和研究。

一、合理调整教学大纲

教学大纲是教师组织教学活动，检查评估教学质量的依据，教学大纲的制定及修改应根据本门课程的特点。由于课时压缩，锅炉原理课程教学大纲需做出相应调整，授课教师课堂教学内容亦需有相应变化，但这种调整以及变化不应仅仅是课时上的简单缩减，而应该是有目的性的调整，对于一些重点讲解的内容，仍需保留足够的课堂教学课时数。

此外，在每一章节内容的讲解中，对于一些随着技术发展，在实际应用中已经不再或很少采用的技术及设备的内容介绍，可以让学生课下看书自学，从而节省下宝贵的课堂授课时间。

二、采取多样的教学方式

多媒体教学是目前高校教师普遍采用的一种教学方式，而多媒体技术对于锅炉原理课程课堂教学是一种非常有益的辅助手段。随着教学方式不断发展与改进，锅炉原理课堂教学仅仅依靠多媒体教学是远远不够的，还需突破传统理念，尝试新的教学方式。

锅炉原理的授课一般是在本科生的第六学期进行，此时，学生刚刚学习完传热学、工程热力学、流体力学等专业基础课，虽在平日的学习或者讲座中接触过锅炉相关知识，但是对于锅炉的原理、构成及其作用的认识尚处于模糊状态。因此，这就要求教师在授课时，针对不同内容，注重教学方式的改变，提高学生学习专业知识的兴趣。

例如，锅炉原理第一章内容是对电厂锅炉作用及设备构成的总体介绍，由于课时缩减，许多教师仅拿出1个课时或者1个课时多一点的课堂教学时间进行讲解后，就匆匆而过，使学生在刚开始接触电站锅炉的时候就印象不深甚至没有印象；而接下来进行的燃料及燃料燃烧计算、锅炉机组热效率等内容的授课，因为偏概念理论及公式推导较多，从而使得学生逐渐丧失了学习的主动和热情，课堂教学效果大打折扣。

针对此问题，我校在讲授此部分内容时利用购置的300mw发电厂整体模型（比例1：20）、控制循环汽包锅炉模型（比例1：20）等教学工具，将传统的课堂教学变为模型前的互动式教学，采用老师讲解、学生提问的方式，在把学生学习锅炉的积极性充分调动起来的同时也收到了满意的教学效果。

三、注意教学内容的实效性

锅炉原理课堂教学内容应紧随行业技术发展趋势，反映相关技术的发展，特别是在新的形势下，更应注意教学内容的及时更新，做到在有限的课堂教学时间中让学生尽可能多的了解、接触书本中所涉及的技术及设备的最新动态。

举例来说，一般的锅炉原理教材在论述锅炉点火设备内容时，通常仅提及大、中型锅炉常用的二级点火装置和三级点火装置，而随着科学技术的发展，微油点火、等离子点火、小油枪点火等成熟可靠的点火技术及设备在实际中得到越来越广泛地应用，因此教师在进行课堂教学时应有意识的将这些新的内容添加到教学内容中去，这样不仅可以增加学生听课兴趣，还可有效提高教学质量。

四、重视课后作业的布置

课后作业是课堂教学的一种延续，是教师检验课堂教学效果、及时掌握学生学习动态的重要手段。由于授课学时的压缩，这就需要教师更加注重课后作业的布置与批改，通过课后作业了解学生课程学习中的薄弱之处并及时弥补；同时利用课后作业强化学生对于基本概念的理解及重要公式的使用，逐步培养和加强学生运用基础理论知识解决相关实际问题的能力。

比如，在讲解燃料及燃料燃烧计算这一章节时，由于其内容含有大量的概念、定义以及公式、表格等，如何在最少的时间让学生掌握这些内容，是一个十分棘手的问题。如果用大量的时间去推导公式，这样不仅浪费宝贵的课堂教学时间，而且学生的听课效果也不是非常理想。但是如果在课堂上对于这部分内容所涉及的概念、公式给学生点到为止，而课后布置让学生针对不同煤质的燃料燃烧所需空气量及其产物以及空气和烟气焓值的计算，加深学生对于该部分内容的理解与掌握；同时教师针对学生作业中出现的比较多的问题，在课堂作业点评时进行集中讲解，这就能起到事半功倍的效果。

五、其它建议

为了减少锅炉原理课时压缩对教学质量的影响，还可通过有目的性调整其它相关课程教学计划的方法。

我校在进行锅炉原理课程学习之前，组织学生到电厂、锅炉厂、汽轮机厂等实际生产单位进行认知实习，通过让学生实地接触，使其对即将学习的课程内容有一个具体的感性认识；而在系统讲授完整个课程之后，安排学生接着进行锅炉课程设计，又可使学生对其所学内容进行一个系统的练习和总结；最后，在学期即将结束之际，组织学生到电厂进行生产实习，让学生通过现场跟班操作，从而使学生运用锅炉书本学到的理论知识解决实际问题的能力得以锻炼，并最终实现锅炉原理课程教学在新形势下的教学质量不仅能有所保证，还能有所提高的目的。

参考文献：

**火锅后厨工作计划及目标篇七**

首先感谢李总对我工作一如既往的信任和支持，并且让我全面负责前厅的一系列工作！很荣幸获得这次宝贵的机会！我会再接再厉，不辜负您的期望。回顾近几个月来的店里的生意大不如从前，做为金海捞的一名管理人员，我有不可推脱的责任！为了改变这种现象，提高本店的营业额。我认为把人员和营销做为突破口是最佳手段，所以针对以上两点做了如下规划！

一，人员。首先要做的是把现有人员稳定下来。接下来要做的是如何用人，做为管理人员我们必须善于发现每个员工优势，做到人尽其才。我会制订用人计划，对各岗人员要有目的去选择和利用。制订出一套适合本餐厅的人力组织结构体系。其内容主要为：

2.详细说明各部门人员之间的隶属关系，并实行逐级汇报，逐级负责制的工作方式；

3.制定严格的培训计划，包括菜品知识培训及服务流程培训；

4.明文规定每一岗位的工资收入情况及相应的激励机制；

5.要员工充分理解80与20理论对餐饮行业的意义。即80%的盈利是从20%的产品中产生的；80%的问题是从20%的员工中产生的；80%的管理（经营）建议是从20%的管理人员中产生的。因此要经营好餐厅取决于20%的管理人员和20%的好产品。

二，营销。

1.树立知名度，提高本餐厅在当地餐饮市场的影响力及信誉度。如：教师节、儿童节、护士节等节日时举办一些让利性的大促销。以此活动的名义邀请当地媒介给予新闻报道，以起到软性广告宣传及餐厅正面形象的树立之作用。

2.建立和收集客源人事档案，建立客源档案主要是记录客人的喜好、忌讳、出生年月、公司店庆等内容。

3.以专精俘虏顾客，餐饮业同样面临市场细分，要做到大而全，结果可能“四不像”，餐饮业投资者应考虑建立自己的菜系特色。

4.做好售后服务，积累忠诚顾客，顾客永远是衣食父母，尤其是忠诚顾客，这不仅在于后续消费，更为重要的是他们能为你带来口碑传播，使忠诚顾客的数量越滚越大，市场也就越来越大。

那么如何把这两点有效的结合起来呢？也就是人员营销（服务推销）。服务人员与顾客接触的机会是最多的，就意味将产品推销出去的机会最多。服务中的首要目的就是做增强消费的“催化剂”，也就是说提高推销效率。餐厅人员的推销不是一种简单的推销，而是对产品的一种认可及销售。推销相当于对顾客的一种“引导消费”，引导消费者消费本餐厅的产品和服务的一个过程。

销售分为内销售和外销售，像服务员和厨师就是内销售。从迎宾员对着川流不息的客人说“欢迎光临金海捞”开始,推销就贯穿在了整个服务过程之中。在推销一个产品之前，首先要将自己推销出去。该如何把自己培养成一名优秀的推销员，给企业带来好的经济效益呢?通常我们都是用最简单、最容易让顾客接受的方式,如:“您好，我是xxx服务员，真诚为您服务！”不过还有其他的基本要求：1.有良好的自我形象。2.熟悉餐厅的产品和服务。3.了解客人的需要和心理。只有做好这些才有利于我们在服务中去推销。

通常我们强调的推销内容有：1.本店最有特色、最有质量保障的菜肴。2.每日需要沽清的菜肴。3.创新的菜肴。4.每日的特价菜。5.记住老顾客的姓名、职业、特殊需求，做出金牌服务。6.在服务中推销我们也可以根据不同的顾客采取不同的策略。根据顾客的不同身份，宴请对象、不同层次、顾客就餐的心理去给顾客引荐适当的产品。

服务推销是一门艺术，也是一门学问，是我们用心与顾客交流的一种技巧。相信只要我们用心，服务推销无处不在。但我们最终的目的还是让顾客高高兴兴而来，满意快乐而归，早日成为餐饮界中的重中之重。

以上拙见，愿领导加以批评指教。希望在我们大家的共同努力下，金海捞愈办愈好！

五年的人事管理，我觉得无论对待任何人，要了解他们，知道他们的需求，在工作要平等，但是在生活上需要关心、帮助。

2、在工作中只要做事公平、有分寸、合理的勾通是最重要的，好好的和他们勾通是一个方面，但是不能把过多的方便，让他们当成随便，这才是我们应该做到的。

2024年3月24日

**火锅后厨工作计划及目标篇八**

1、工作关系

直接上级：餐厅经理

直接下级：餐厅领班、领位员、服务员、传菜员

内部联系：中餐厨房

2、岗位描述 在餐厅经理的带领下，坚持服务标准，组织完成餐厅的各项接待任务，努力完成餐厅的各项指标。

3、工作内容

编定每日早、中、晚班人员。

负责召开前场每日班前会，检讨前日服务情况，公布酒店质检记录，检查服务人员的仪表、仪容。

了解当日用餐人数及要求，合理安排餐厅服务人员的工作。督促服务人员做好餐前准备工作。

加强对餐厅财产管理，掌握和控制好物品的使用情况，减少费用开支和物品损耗。负责餐厅的清洁卫生工作，保持环境卫生，负责餐厅美化工作，抓好餐具、用具的清洁消毒。

定期检查餐厅设备情况，建立物资管理制度，做好维护保养工作，并做好餐厅安全和防火。 加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，及时反馈给厨师长；加强与营销经理合作，了解客人档案情况，妥善处理客人投诉，并及时向经理反映。

注意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，做好工作成绩记录，作为每月绩效考核依据。

督促建立客史档案，并组织培训、使用。

**火锅后厨工作计划及目标篇九**

2024年夏天，拿到国际商法硕士学位的李舸从英国回到国内，留在一家律师事务所，成为了一名律师。但这时的他，日思夜想的却是如何追逐成为一名实业家的梦想。于是，在工作之余，他密切关注着市场上可能出现的一切商机，留心有什么好的创业项目。

在律师所繁忙的工作之余，他花了大量精力进行了深入而艰苦的市场调研。经过仔细的观察和比较，李舸发现，上海的餐饮业非常发达，尤其是火锅饮食更是丰富。但是，沪上的火锅店大多是中低档，就餐环境不佳，出品普遍粗糙，存在座位拥挤、人声嘈杂、空气流通差等问题。上海的火锅无论在技术上，还是在附加值上，都有很大的上升空间。虽然中低档火锅品牌铺天盖地、竞争非常激烈，但获利能力不高，从市场细分的角度来分析，能够提供更优质服务的高档火锅却并不多。上海并不缺少具备高消费能力的群体和消费观念，缺少的只是一个能够提供高档消费附加值的火锅餐厅。打造一个高档火锅品牌的灵感在李舸的脑子里闪现了。

定位决定成败

有了初步的构思后，李舸开始进一步总结市场调研的成果，以证实自己的想法。他边工作，边利用业余的时间，跑遍了上海的大街小巷，对上海的餐饮和火锅市场进行了仔细的调研。自2024年底开始到2024年2月，历经两个半月的市场调研后，一份长达40页的详尽的商业计划书完成了。这家构想中的火锅餐厅的定位是高档时尚，目标消费人群是那些具备一定经济能力，对消费附加值重视程度高的感性消费人群。

第一家店是一个标准

在首家店筹备的过程中，他和团队对之前的市场调研的结论又进行调整和完善。至此，他对即将开张的火锅餐厅有了更明确的规划。这家构想中的时尚火锅餐厅采用纯海鲜加工的丸子、新鲜的海鲜、肥牛作为主打，就餐方式则采用一人一碗分餐制，人均消费在60-80元。

店面的选址和装修是另一个劳神的事情。还在第一家店未开张时，李舸就定下了不是做一家餐馆而是做一个高档火锅品牌的目标，这就使得他对第一家店的要求非常高。因为第一家店的好坏关系到这个品牌的树立，关系到今后连锁店的标准的建立。

从最初，李舸就对开店地址确定了明确的框架，大小要在一千平方米左右，为了减轻租金压力，地段并不一定要选在黄金地段，但是要保证交通方便。为了找到一家他心目中合适的首家店的地址，他艰苦寻觅了整整一个半月。

火锅店成功的宣传和营销，也是让李舸颇为得意的一件事情。李舸认为，由于竞争激烈，人们的信息极端多元化，高成本的媒体广告对于一个新生品牌的宣传效果微乎其微。

**火锅后厨工作计划及目标篇十**

1、火锅店主管岗位职责

1、接受餐厅店长的指派工作，全权负责本班组工作。

2、以身作则，责任心强，敢于管理。

3、协助餐厅经理拟订本餐厅的服务标准，工作程序。

4、合理指挥和安排人力，管理好本班人员的工作班次。

5、检查本班人员出勤情况，准备工作是否合格就绪，并对服务员当天的工作，纪律等方面进行考核登记，并及时向主管反映。

6、处理服务中发生的问题和客人投诉，并向餐厅主管汇报。

7、配合餐厅主管对下属员工进行业务培训，不断提高员工的专业知识和服务技巧。

8、做好本班组物品的保管和餐厅卫生工作。

9、随时留意客人动向，督导员工主动、热情、礼貌待客。

10、要求服务员熟悉菜肴特点，善于推销菜肴与酒水。

11、完成餐厅主管临时交办的事项。

12、负责写好工作日记，做好交接手续。

2、火锅店主管岗位职责

1、带领员工认真做好餐前准备，确保质量标准；

2、正式开餐后，督导服务员认真做好服务工作并亲自参加服务工作；

3、及时跟踪、检查台面，对不合格的地方进行指正、改正；

4、及时对餐台上菜速度、情况了解，及时催菜；

5、餐后组织服务员及时清台，整理好餐厅桌椅卫生，保持餐厅整洁和环境良好；

6、督导服务员认真落实酒店与部门规章制度；

7、搞好本班组与其他班组的协调；

8、做好班组员工考勤、培训工作。

3、火锅店主管岗位职责

1、负责饿狼串说店铺的每日正常营运工作，带领好自己的团队；

2、领导属下员工完成部门下达的各项任务和经营指标；

3、控制物料消耗和成本费用、保持餐厅设备设施整洁、完好；

4、负责餐厅工作人员的岗位业务培训，不断提高全员业务素质。

4、火锅店主管岗位职责

1.负责店内运营管理工作；

2.制定服务标准程序和操作规程；

3.保证餐厅菜品质量及卫生清洁；

3.负责服务员的培训工作；

4.定期同厨师长研究菜品；

5.执行好总经理交办的任务。

5、火锅店前厅主管岗位职责

1、带领员工认真做好餐前准备，确保质量标准；

2、正式开餐后，督导服务员认真做好服务工作并亲自参加服务工作；

3、及时跟踪、检查台面，对不合格的地方进行指正、改正；

4、餐后组织服务员及时清台，整理好餐厅桌椅卫生，保持餐厅整洁和环境良好；

5、督导服务员认真落实酒店与部门规章制度。

**火锅后厨工作计划及目标篇十一**

任何企业在发展之初，都会面临这样的战略选择：先做品牌，还是先要利润？

草原牧歌的成立与众不同，在未进行企业登记之前，就进行了vi设计。刘晋鲁说：“我做一家企业就是想做一个品牌。”

对餐饮业而言，火锅的进入门槛低，见效快；烹饪相对比较简单，受众面广；消费者对口味不是很挑剔，技术含量较低；烹饪的人为因素少，比较容易进行标准化和工业化生产。这些都是创建品牌的良好基础。

草原牧歌绿色的标识，很容易引发人们的联想，联想到内蒙古环保、纯天然的绿色食品。依靠内蒙古新鲜的牛肉、羊肉、中草药资源，以及营运体系标准化的模式，草原牧歌开的每一家店都生意火爆，连锁加盟店在各地快速扩张，很快突破了100家。

“我们每开一家店，都会非常用心地研究周边环境、地理位置、受众人群、菜品价位等，根据不同的环境进行不同的调整。”刘晋鲁说。

连锁加盟店在快速占领市场的同时，也将草原牧歌的品牌带到了全国各地。每一家连锁店所做的广告都是对草原牧歌品牌进行叠加宣传。加上服务好、口味好、顾客多，品牌宣传为草原牧歌带来了良好的品牌效应。如今，草原牧歌在中国餐饮行业百强排行榜中名列第11位，在火锅行业排名第6位，先后获得“全国绿色餐饮企业”等荣誉称号。

在草原牧歌成立的前三年，股东们没有分红，而是将企业的利润全部投入到员工培训、品牌建设和标准化建设上。刘晋鲁说：“有的公司是乱了之后再整顿，草原牧歌是先做强，再做大。企业和人一样，身体非常好，人家一拳打不倒你，所以还是要先从企业的基础建设做起。”

传统与时尚如何交融？

在短短三年的时间里，草原牧歌不断探索，为满足人们追新猎奇的心理需求及人们不同的消费理念，草原牧歌推出了风格各异的三个品牌：满足中低消费群体的“草原牧歌肥羊火锅”；满足商务、宴请、旅游等中高档商务型消费群体的“草原牧歌金澳肥牛火锅”；满足都市人休闲、前卫、健康等个性消费群体的“草原牧歌时尚火锅”。不同的子品牌针对的是三种不同的消费趋势，覆盖不同的消费人群。与此相对应，店内装潢、消费价格、菜品风格也各有千秋，比如“时尚火锅”主要针对18～35岁的消费人群，消费口号是“颠覆传统，品味时尚”，符合时下年轻人张扬的价值需求，因此受到了市场追捧。刘晋鲁介绍说，下一步草原牧歌将推出家庭装火锅汤料，低端汤料将被命名为“七彩牧歌”，中端产品为“阿牧特”，高端产品的名字为清新、高雅的“图兰朵”，草原牧歌正在构建一个像宝洁那样的多品牌架构。

草原牧歌还采取了独特的营销模式，给顾客全新的体验，较早引入crm系统管理，设立400-660-9222客服专线，通过手机短信问候顾客，在春节、元旦等重要节日寄上贺卡，向老顾客送上祝福和礼品。

标准化与差异化能否兼得？

标准化是餐饮企业规模发展的前提，如果做不到标准化，做餐馆连锁企业就是空中楼阁。采用标准化生产的餐饮企业要想保持饮食产品独特的风味特色，就必须制定一套严格的操作规范与标准，摒弃传统操作中的“少许”“一汤勺”等模糊概念，采用标准的计量方法。

在开设之初，草原牧歌借鉴国外快餐业标准化经营的先进经验，以确保质量的一贯性、长期性、稳定性。今年，草原牧歌聘请曾任职于麦当劳的营运经理人，制定了严格的标准化营运手册。

下一步，草原牧歌将着手建立中央厨房，在10个连锁店以上的地区设一个中央厨房，统一配送。这样既能保证菜品的进一步标准化，并且缩小店内厨房面积，使营业面积增大，降低营运成本，提高利润率。

“我们是先有标准再办事，按规划开展工作，这是工作习惯，员工会慢慢习以为常，这就是我们企业文化的‘持续标准化’。”刘晋鲁说。

这种企业文化为草原牧歌的服务差异化提供了可能。

草原牧歌从细节入手，一切以满足并超越顾客的消费期望为中心。

针对北方天气状况和季节变化，夏季，消费者入座后每人会得到一杯免费的冰绿豆汤；冬季，消费者入座后可以品尝到蒙古奶茶。

为了更好地服务顾客，草原牧歌对员工进行全方位培训，其中包括菜名介绍、菜品特色、个人卫生、礼貌用语、传菜动作要领、倒酒水的标准、微笑服务等。

**火锅后厨工作计划及目标篇十二**

火锅店厨房管理规章制度

一、环境卫生制度

2、不在食堂、火锅厨房内外乱堆放垃圾杂物，不随地吐痰。3、坚持每天两小扫，每周一大扫的制度。

4、餐具、厨具等一切用品、物品摆放要整齐、美观，如有损坏应及时维修和更

5、非火锅厨房工作人员未经许可不准进入火锅厨房。

二、火锅店食品卫生制度

1、坚决执行食品卫生法，切实做到生、熟食品分开摆放。

2、生熟食品用的刀具、砧板、框架要严格分开使用，不能混合使用。3、一切食具、炊具必须严格进行清洗清毒，未经消毒的器具不准使用。

4、一切食品要做到三防（即防蝇、防虫、防污染），杜绝食物中毒事故的发生。

5、凡是超过食用日期或变质的食品不准食用。

6、新鲜蔬菜要保持干净，必要时要进行水泡，以防农药中毒。

三、火锅厨房工作守则

1、凡是火锅厨房工作人员，每年要进行一次体检。

2、每位厨工要热爱本职工作、坚守岗位、树立为家人服务的思想，做到热情周到，积极主动改善出品质量。

3、遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不无故旷工，有事要请假。4、爱护公共财物，注意节约用水、用电和一切燃料。

5、克己奉公、不徇私情，不多吃多占。厨房一切用品，未经负责人同意不能借

出和私用。

火锅店厨房管理制度从流程化开始

（一）火锅店营业前的准备工作 火锅店营业前厨房各工种、各部门要做好充分的准备工作，以保证营业后经营业务的正常进行，使产品质量和出菜时间、传递速度均达到客人满意。

1、传菜部的准备工作传菜部在厨房中起“调度”作用，是连接前台和厨房之间的纽带，前台的工作情况、后厨的生产情况，都要通过传菜部给予及时的传达，以保证厨房的生产流程符合前台工作的需要。另外，在营业后，菜品是否制作得准确无误？是否出品及时、没有差错？这都是传菜部随时应注意的。厨房传菜部营业前一般要做好以下工作：

（1）向厨师长问明当日的推销及估清品种，并传达给前台经理或服务主管，以保证营业后菜点品种供应的准确。

（2）熟悉新添的产品内容，使营业后的传菜工作迅速、准确、不出差错。

（3）准备好各种调味料的装碟工作

2、炉灶部的准备工作炉灶部是确定整个火锅风味的中心，也是厨房运转流程的中心，营业前的准备工作主要有：

（1）照要求煲制好足够的相应鲜汤、清汤；准备好足够的火锅底料。

（2）制作好各种开胃小食。

（3）为传菜部制作好各种调味料用以装味碟。

（4）准备好兑锅的相应调料，同时准备好各种特色风味火锅的调味料。

（5）做好特色风味火锅的初步熟处理工作。

3、切配加工部的准备工作（含水台、打荷）等工作该部门是火锅菜品的主要加工部门，营业前的准备工作比较多，也比较杂，主要有：

（1）切制各种开胃小食的原料；切制锅底兑锅需要的各种调料；

（2）按标准备初、细加工各种火锅菜品。

（3）为内部员工的伙食准备当天的原料；

（4）与采购部门拟订急需购进或第二天购进的原料。

（5）准备好当天供应的鲜活水产原料，以便随时供应。

（6）准备制作菜品的装饰品，用于菜品的点缀。4、杂工的准备工作：

（1）准备好各种餐具，以便盛装菜品。（2）做好原料的初加工工作。刮削、整理各种蔬菜。

（二）火锅店营业中的工作流程

1、传菜部的运转.营业后，顾客需要的菜点，由餐厅服务员记下单据，设以标号，送到传菜部，传菜部需要立即将菜点单据中的品种归类，并要掌握上锅底、开胃小食、菜品的时间和根据单据中标明的顾客的某些要求，然后分别传达厨房相应部门。同时根据客人需要装好调味碟和开胃小食在上锅底前上桌。

2、炉灶部的运转及时、快速、准确的调制客人所点火锅锅底或相应的特色风味火锅。

3、切配部（含水台、打荷）的运转按照标准及时切配、装盘客人所点的各种火锅菜品，并根据需要进行菜品装饰、点缀。三人装已切好的菜、出菜，并按要求要求进行盘饰。一人专门刨牛羊肉，余下的切需要现切现装的菜品。并抽一人划单，清理厨房出品的遗漏。4、杂工的运转杂工配合切配部门工作，选取餐具，随时进行菜品原料的初加工。

（三）火锅店营业后的收尾工作

每天营业完毕后，厨房各部门、各工种都要进行认真的收尾工作，收尾工作主要有：

1、妥善保管、贮藏未用完的烹调原料、各类食品，尤其是采购后直接进入厨房的鲜活原材料、调味料等，一般用保鲜纸包起，视原料情况分别方在保鲜柜冷藏保鲜，冷冻库中冷冻保存，以确保原料新鲜。

2、传菜部要与厨师长和相应的部门清点当日的菜点单据，与前台有关人员核对，做到供、销品种数目相符，并要沟通情况，总结一天的工作，哪些需要今后改进，拟订明天工作计划。补充资源等。3、清理和打扫厨房各部门卫生。

4、检查和掌握水源、电源和煤气的开、关时间，避免浪费水电，保证安全。

（四）素质要求

1、具有高中以上或同等文化程度的学历，同岗位3年以上的工作经验。2、良好的职业道德操守，不收受贿赂。善于激励员工，创造团队合作氛围，提升整体作战能力。

3、具备大型中餐、火锅酒楼的厨政和经营管理技术；精通重庆火锅、渝派江湖菜、川菜的烹饪技法，具备很高的操作能力。

4、清晰小羔羊火锅的经营思路，熟练掌握店内菜品的总体风格、烹饪操作规程。

5、具备菜品创新、研究开发能力和研究旁人著作的创作能力。

6、具有较强的亲和力和突出的协调能力，能够协调部门为本店的经营做出贡献。

7、对突发事件能及时的处理，保证本店的正常运行。8、能够安排指导下属员工培训。

（五）岗位职责

1、负责领导厨房调料组、切配组、杂工组的工作，确保菜品加工、出品，汤料调制，餐具清洗、保管和回收等工作有序进行。指导各班组做好餐前、餐中、餐后的准备工作，确保菜品及时供应大堂。2、遵照食品卫生法的有关规定，加强食品的保鲜和卫生工作，监督检查搞好厨房的环境卫生，员工的个人卫生，确保所有食品符合健康要求。

3、管理维护好本部门内各班组的设备、厨具、餐具，经常检查厨房设施设备的运转情况和用具使用情况，保持清洁卫生，不损坏、不丢失。

4、负责厨房的考勤工作，正确行使表扬或批评，奖励或处罚形式。5、编制厨房部的预算，拟订菜品的成本、费用和利润计划，供总经理办公室参考。

6、熟悉各种原材料的价格、淡旺季特点，掌握货源供应情况，保证货源供应及时、质量良好。落实货源的购进验收和储存，并对其作业管理流程作密切监控。

7、监督各班组的用料情况，合理使用原材料，减少浪费，准确掌握原料的库存量，负责厨房每月的盘点工作，做好厨房成本控制。

技术、质量关，保证菜品质量，随时解决各种疑难技术问题，维护本店的声誉。

9、对餐厅菜品操作作业过程进行检查、指导，确保菜品数量的正常供应，确保菜品按标准化出品。10、协助执行经理共同处理各种重大突发事件。

11、经常与前厅经理、行政部门等相关部门协调，听取顾客的意见，不断的改进。

12、合理地组织、调配人力，充分调动各级人员的积极性，确保快速高效的出品。

13、负责对餐厅厨政管理制度执行情况进行监督和纠正。

14、负责组织菜品的设计和审计工作，不断了解菜品市场的动态和动向，不断开发特色菜、时令菜等新菜品。

15、负责厨房的安全防火工作，每天下班前检查水、电、气各系统，消除隐患和不安全的因素。

（六）工作流程

餐前工作（夏季早10：00—11：30，夏季晚5：00—5：30）（冬季早9：30—11：30，冬季晚4：30—5：30）。

1、到店后先去吧台签到，签到时间以实际到店时间为准，根据签到表的提示，签上自己的姓名和到店时间。2、签到后去店堂准备吃早饭。

3、吃完饭后要对调料品、原料、菜品质量标准进行验收，供应商把菜品送来时，先检查质量过不过关，然后称重。所有的菜都称完之后，要给供应商出具进货单，进货单需填的内容有：日期、名称、单价、数量、总金额、供应商签字、厨师长签字。如厨师长休息，由店长或领班代替完成验收工作。

4、验收工作完成后与墩子一起准备当天需用的菜品。（如：切片、丝、丁、块、花等）。

5、在准备工作的同时，要对厨房所有岗位进行监督，看其是否及时完成餐前的工作。餐中工作（上午11：30—2：00，下午5：30—9：00）

1、与墩子一起抓菜，并要求他们尽量以先荤后素的顺序为顾客提供菜品。

火锅厨房管理制度

一、厨房考勤制度

1、每位员工上、下班时必须打记时卡。打卡后应将卡片放回原处，严禁代人或委托人打卡，违者给予处罚。

2、迟到或早退、旷工：凡超过或提前规定的上、下班时间一分钟，即被认为是迟到和早退。迟到早退（每次）均以5分钟为限，超过此时间的则以每增加5分钟加算一次计算，每次扣除现金10元。凡规定的上班时间迟到或擅自提前离岗1小时，而又无特殊原因者，则认为旷工，旷工分别以4小时以下按一天，超过4小时按2天计算，旷工一天算4天。按员工实际工资计算。

3、如因公差、外勤、加班、病假、事假等原因未能打卡，应向领班或经理报告，应备有病、事假条及医院证明等，以备核查。

4、全勤奖：凡规定上班时间迟到或早退、请事假、旷工、请病假（一天以上者），扣除本月的全勤奖。员工上岗工作时必须穿着制服。所穿制服必须保持整齐、清洁。

5、上班时应坚守工作岗位，不脱岗，不串岗，不准做与工作无关的事，如会客，看书报，下棋、打私人电话，不得带亲戚朋友到酒店公共场所玩耍、聊天、不得哼唱歌曲、小调。

6、因病需要请假的员工应提前一日向厨师长办理准假手续，因不能提供相关手续或手续不符合规定者，按旷工或早退处理。请假应写请假条书面备案。

7、需请事假的，必须提前一日办理事假手续，经厨师长批准后方有效，未经批准的不得无故缺席或擅离岗位。电话请假一律无效。8、本制度适用于厨房部的所有员工。

二、厨房着装制度

1、上班时需穿戴工作服帽，在规定位置佩戴工号牌或工作证。服装要干净，整洁、工作时间不得裸背敞胸、穿便装和怪服。2、上班时间需穿工作鞋，不得穿拖鞋。

3、工作服应保持干净整洁，不得用其它饰物代替纽扣。

4、工作服只能在工作区域或相关地点穿戴，不得进入作业区域之外的地点，禁止着工装进入前厅。

5、必须按规定围腰系带操作，不得拖曳。

三、厨房卫生管理制度

1、厨房烹调加工食物用过的废水必须及时排除。

2、地面天花板、墙璧、门窗应坚固美观，所有孔、洞、缝、隙应予填实蜜封，并保持整洁，以免蟑螂、老鼠隐身躲藏或进出。3、定期清洗抽油烟设备。

4、工作厨台，橱柜下内侧及厨房死角，应特别注意清扫，防止残留食物腐蚀。

5、食物应在工作台上操作加工，并将生熟食物分开处理、刀、菜墩、抹布等必须保持请清洁、卫生。6、食物应保持新鲜、清洁、卫生、并于清洗后分类用塑料袋包紧、或装在盖容器内分别储放冷藏区或冷冻区、要确定做到勿将食物在生活常温中暴露大久。

串味.冷藏室应配备脱臭剂.8、调味品应以适当容器装盛,使用后随即加盖,所有器皿及菜点均不得与地面或污垢接触.9、应备有密盖污物桶，潲水桶，潲水最好当夜倒除,不在厨房隔夜，如需要隔夜清除，则应用桶盖隔离，潲水桶四周应经常保持干净。

8、员工工作时，工作衣帽应穿戴整洁，不得留长发、长指甲，工作时避免让手接触或沾染成品食物与盛器，尽量利用夹子、勺子等工具取用。

9、在厨房工作时，不得在工作域抽烟、咳嗽、吐、打喷嚏等要避开食物。

10、厨房工作人员工作前、方便后应彻底洗手，保持双手的清浩。11、厨房清洁扫除工作应每日数次，至少二次清洁完毕，用具应集中处置。

12、不得在厨房内躺卧或住宿，亦不许随便悬挂衣物及放置鞋屐、或乱放杂物等。

13、有传染病时，应在家中或医院治疗，停止一切厨房工作。

四 食品原料管理与验收制度

1、根据餐厅厨房生产程序标准，实行烹饪原料先进先出原则，合理使用原料，避免先后程序不分，先入库房原料搁置不用。

2、高档原料派专人保管，严格按量使用。其它原料同样做到按量使用，物尽其用。

3、未经许可，不得私自制作本餐厅供应菜品，杜绝任何原料浪费行为。

4、不得使用霉变，有异味等一切变质的烹饪原料。对原料做到先入先出，随时检查。

5、不得将腐败变质的菜品和食品提供给客人。

6、不许乱拿、乱吃、乱做厨房的一切食品。处理变质原料，需经批准。

7、严格履行原料进入，原料烹制和菜品供应程序，确保餐厅菜品操作流程正常运转，做到不见单，厨房不出汤锅的原则。8、验收人员必须心企业利益为重，坚持原则，秉公验收，不图私利。

9、验收人员必须严格按验收程序完成原料验收工作。

10、验收人员必须了解即将取得的原料与采购定单上规定的质量要求是否一致，拒绝验收与采购单上规定不符的原材料。

11、验收人员必须了解如何处理验收下来的物品，并且知道在发现问题时如何处理。如果已验收的原材料出现质量问题，验收人员应负主要责任。

12、验收完毕，验收人员应填写好验收报告，备存或交给相关部门的相关人员。

五、厨房日常工作检查制度

1、对厨房各项工作实行分级检查制，对各厨房进行不定期，不定点、不定项的抽查；厨师长、组长、厨房员工。

2、检查内容包括店规、店纪、厨房考勤、着装、岗位职责、设备使用和维护、食品储藏、菜肴质量、出菜制度及速度、原材料节约及综合利用、安全生产等项规章制度的执行和正常生产运转情况。3、各项内容的检查可分别或同时进行。

卫生检查：每日一次，包括食品卫生、日常卫生、计划卫生；

纪律检查：每月一次，包括厨房纪律，考勤考核，店规店纪；

设备安全检查：每月一次，包括设备使用、维护安全工作 ；

生产检查：每周一次，包括储藏、职责出品制度、质量及速度。

每日例查：每日二次，包括餐前、后工作过程，个人及其它卫生。4、检查人员对检查工作中发现的不良现象，依据情节，做出适当的处理，并有权督促当事人立即改已或在规定期内改正。

5、属于个人包干范围或岗位职责内的差错，追究个人的责任；属于部门，班组的差错，则追究其负责人员的责任，同时采取相应的经济处罚措施。

6、对于屡犯同类错误，或要求在限期内改进而未做到者，应加重处罚，直到辞退。

7、检查人员应认真负责，一视同仁，公正办事。每次参加检查的人员，对时间、内容和结果应做书面记录备案，检查结果应及时与部门和个人利益挂钩。

六、厨房值班交接班制度

1、根据工作需要，组长有权安排本组各岗人员值班。2、接班人员必须提前抵达工作岗位，保证准点接班。3、交班人员必须向接班人员详细交代交接事宜。4、接班人员必须认真核对并落实交班内容。

5、值班人员应自觉完成交代的工作，工作时间不得擅自离开工作岗位，不得做与工作无关的事。

6、值班、接班人员应保证值班、接班期间的菜点正常出品。

7、值班、接班人员要妥善处理和保藏剩余食品及原料，做好清洁卫生工作。

8、值班、接班人员下班时要及时关闭能源开关，锁好门窗交钥匙。9、厨师长无定时检查值班交接记录。

七、厨房会议制度

(2)生产工作会：每周一次，主要内容有储藏、职责、出品质量、菜品创新；

(3)厨房纪律：每周一次，主要内容有考勤、考核情况、厨房纪律；(4)设备会议：每月一次，主要内容有设备使用、维护。

(5)每日例会：主要内容有总结评价过去一日厨房情况，处理当日突发事件。

(6)安全会议：每半月一次，主要是厨房的安全工作。(7)协调会议：每周一次，主要是相互交流、沟通。

2、除例会和特殊会议外，各类会议召开至少提前一天通知，并告知开会时间、地点、到会对象及内容。

3、在会人员都应清楚会议性质及讨论的要点，提前准备材料，会议主持者要做好会议进程的全要工作。

4、参加会议的所有人员都应准时出席，如因特殊情况不能准时到会者，应事先向厨师长请假。会议必须准时开始，与会人员中途不得随意离开会场。

5、会议非议论期间，与会者不应私下交谈，争论抢白。如需发言，应等待合适时间。

6、所有会议发言应简明扼要，直截了当，节约时间。7、在会人员应集中精力开会，不办理与会议无关事宜。

8、会议一时不能解决的事宜，应另作处理，由专人跟办，不应费时讨论，不可纠缠不休。9、会议未形成决定的方案或未被通过的提议，应自觉保留，会后不乱议论，会上决定之事项，厨房各岗位必须自觉贯彻执行，其结果应主动报上。

八、厨房防火安全制度

厨房引起火灾的主要因素：大量堆积易燃油脂，煤气炉未及时关闭，煤气漏气，电器设备未及时切断，电源或超负荷用电，炼油时无人值守等。

1、发现电气设备接头不牢或发生故障时，应立即报修，修复后才能使用；

2、不能超负荷使用电气设备。

3、各种电器设备在不用时或用完后切断电源。4、易燃物贮藏应远离热源。5、每天清洗净残油脂。

7、炼油时应专人看管，烤食物时不能着火。8、煮锅或炸锅不能超容量或超温度使用。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn