

酒吧工作计划（16篇）

酒吧工作计划 1

一、每天 18：50——19：00 准时参加班前例会

1、按要求着装、化妆，整理好个人仪容仪表；

2、带齐工作用具（笔、打火机、开瓶器、手表、日记本、夹子、手写单等）、认真听从会议内容及工作安排，并做好记录及时交纳罚单。

二、19：00——20：00 班前准备工作

1、把自己所负责包房的抽风打开，空调调至适当温度，灯光调至迎客状态；

2、搞卫生范围：地面、台面、音响、电脑、电视机、沙发后面及下面、墙裙、垃圾桶、房门等；

3、洗手间卫生：洗手盆、地面无水渍、垃圾桶清理好套上垃圾袋，马桶无污渍，墙边、镜子擦干净，纸巾洗手液放好；

4、及时到 PA 部去领取营业用具（杯、分酒器等）；

5、按要求摆台、台面摆上烟盅、纸巾盒、手机架、花签盅、酒水牌、酒杯等摆放整齐、成图案状；

6、检查房间台面、地面卫生是否符合公司要求，用品用具是否准备齐全及设施设备、灯光是否能正常运作，如有发现问题及时上报经理跟进处理。

三、20:00 营业结束

（一）礼貌热情迎宾

1、按规定站位，注意仪容仪表，精神状态；

2、迎接客人：晚上好，欢迎光临。

3、迅速打开房门，请客人入座：先生/小姐，里面请然后轻轻关上房门。

（二）客人入座开房卡后服务

1、客人入座后，服务员开始 2 分钟服务（开电视将灯光调至到客状态）到礼貌茶（如果房间有看房 DJ，由看房 DJ 完成）等咨客确认开房卡道，如果是听音乐，要问客人喜欢听什么音乐，调好后问客人：请问__先生/__小姐，音量合适吗（如果有看房 DJ，由看房 DJ 完成）；

3、填好房间工作报告、消费卡上开台。

4、送开房物品时，敲门：对不起，打扰一下，不好意思，让您久等了。请问生果和小食可以打开吗得到客人同意后，打开请慢用做请的手势。（如果房间有看房 DJ 由看房 DJ 到开房水，服务员打开生果、小食同步进行）。

5、介绍酒水（半跪式）：这是我们公司的酒水牌（酒水牌务必打开），请问先生/小姐，您今晚要喝点什么酒水（由高价至低价）（如果有看房 DJ 由看房 DJ 完成，点好单后转达给服务员，由服务员完成下卡）。

6、等客人点完酒水，要重复打单，并询问客人是混饮或净饮：请稍等，马上为您送上退后 3 步鞠躬。如果客人所点的`出品公司没有，应礼貌向客人推销其它出品，电脑点单。（如果有看房 DJ，由看房 DJ 完成，看房 DJ 忙不过来时，协助其服务。）

7、接到看房 DJ 的点单内容，及时在消费卡上下卡。

酒吧工作计划 2

一、前言

酒吧的品种很多，其迷人的情调，自由的空间选择，且不乏激情的尽情宣泄，是人们在紧张的生活和工作之余，自我放松与自我调节的一种行为方式，它是前卫的象征，是青年人的天下。

在沧源，酒吧基本上可以说遍地都是，但是都是大同小异，缺乏特色，而且由于沧源现在商业化程度不强，造成这些酒吧都没有自己的酒吧文化，这也跟当地居民消费水平也有关。所以我们的酒吧要有自己的特色和文化，在沧源独树一帜。根据现在的情况，考班格的硬件设备和环境在沧源无人能及，现在缺乏的就是好的人员管理和经营手段，而我们相信我们能做到这一点，而文化这一点是在你服务、管理、经营等中慢慢沉淀下来的。目的就是沟通，交流，互知，扩大酒吧知名度。

二、市场定位分析及市场调查

针对于沧源的市场行情，酒吧的主要消费人群还是年轻人，他们是一群有着一定文化素养、重感情、追求个性、喜欢张扬、消费能力不强的人，针对于这些人群并考虑到考班格现有的硬件设备，结合前两点酒吧定位为清吧，结合后三点酒吧定位为慢摇吧两种形式。

清吧：这类酒吧主要讲究现场环境的气氛情调和追求音乐效果，一般配有专业级的. 音响设备和最新潮的音乐 CD，柔和的灯光，加上柔美至纯的音乐（主要是以高雅、蓝调的都市爵士乐色调为主），吸引着不少重品位的消费者。可以男女聊天增进感情，一群人玩玩酒类游戏，伙伴谈谈理想生意，朋友说说生活苦老和感情，就是以聊天为主打，音乐调节气氛的一种形式。以后会增加如调酒、顾客

上台演唱等表演形式。十点半以后要聊天、喜欢安静的顾客可以到平台上。针对人群

1、白领公务员阶层：主要出于朋友聚会或商业目的，在乎现场环境与氛围，注重情调，追求特色消费，对酒水的要求不高，稳定性强。

2、私企业主：以休闲娱乐为主，生意交际为辅，在乎消费档次与环境设施。

3、年轻群体：以聚会为主，喜欢热闹的场所，费用精打细算，追求时尚品牌，对酒水缺乏品鉴能力，消费随心所欲，缺乏稳定性。

4、外来人士：以商业目的、旅游目的为主，慕名消费，兴趣消费，费用上控制较严格。

慢摇吧：有效的将潮流音乐与酒吧文化融为一体，是一种设置小舞台（池）并带有表演、领舞类，客人可以边喝酒边欣赏，也可以随时参与各种活动的酒吧形式。主要分为两个区域，一、喝酒区域：这是一个静中有“动”的区域，音乐在此区域的要求应让客人坐着喝酒听音乐是一种享受，此区域对声音要求是耐听（不噪、不烦、不闷），音乐节奏及声压能吸引喝酒的客人有跳舞的冲动。区域主要集中在酒吧角落和木平台上。二、跳舞区域：进入舞区客人需要的是一种听觉与触觉享受，主扩声集中在这个区域，因此这个区域的声音要求需完全满足慢摇风格，并接近 DISCO（迪斯科）需求。电子类的室内音乐扩声后的声音效果应浑厚、弹性十足，节奏强烈、层次分明。区域主要集中在舞台四周。针对人群为年轻群体。

三、店面布置（装修）

一、考班格门前增设灯光，主要有：考班格三个字加射灯，水池及门庭上方增加灯带，门口四棵蒲葵增加小彩灯装饰，增加一个立体灯箱广告（_1m），门庭上方增加装饰用的灯具，如酒瓶配小吊灯。

二、更换大门两侧广告纸

三、木平台上及护栏上增加小装饰品，以植物花盆为主

四、室内格局重新布置，靠窗位置为小桌，舞台正前方桌椅取消，空出来跳舞，其他地方拼桌变为大桌，包房暂留，现在更衣间改为储藏间，收银台前及其侧边增设吧台椅

五、每桌增加桌牌号，以便收银确认，增加洗手间标识牌。现在能考虑到得为这么多，需要什么再行增设。

四、前期人员分布及后期增加人员和员工岗位职责

前期人员：酒吧运营管理者 1 名，可采取入股形式，以便于能更好帮我们经营管理；收银员 1 名，兼入库和出库员；果盘、小吃制作员 1 名；服务人员 2 名；DJ 师兼音响灯光师 1 名。

后期增加人员：逐步增加调酒师，领舞人员，酒吧吧女，依据沧源现在行情暂不增加表演人员，待沧源旅游行业火起来，旅游人流量增加再行考虑。员工岗位职责：因前期人员较少，暂不定岗位职责，酒吧试运营以后，人员逐步增加以后，根据营业情况，人员前期使用情况，制定员工岗位职责。

五、所需的器具和酒水价目单

器具：冰箱、榨汁机、制冰机、电茶炉（煮茶和咖啡）、电池炉，液化气灶、

烹饪工具酒水价目单：

六、酒吧管理原则

一、酒吧管理的“三三四四五”原则

三个关键：1、关键岗位关键人员把关；2、关键时刻关键人物到场；3、关键事情关键人物处理。

三通理论：1、通情；2、通气；3、通报。

四个凡是：1、凡是酒吧员工见到客人都是热情友好的；2、凡是客人见到的地方都是清洁美观的；3、凡是客人使用的设备设施都是完好有效的；4、凡是酒吧提供的食品都是安全的。

四个理解：1、充分理解客人的需求；2、充分理解客人的过错；3、充分理解客人的抱怨；4、充分理解客人的投诉。

五个到位：1、语言到位 2、规范到位 3、微笑到位 4、卫生到位 5、设备到位。

二、服务员的服务流程

迎接客人引座递送酒水单点单开单出货收银找零站位及巡台送客清理台面

七、酒吧营销手段和策略

当一个酒吧的经营模式定位后，每天都走着相同的程序，而活动策划和营销手段就是让人锦上添花，给人日新月异、变化莫测的感觉，做到“新、奇、特”三大点。

一、前期广告和营销手段

1、与沧源当地酒店宾馆合作，在大厅和客房做广告，广告上写明到酒店前台领取优惠卡，到店一律八折优惠，主要针对外来人群。

2、与本地高档理发店合作，店内做广告，方式与上面一样，主要针对当地人群，价格大概在 100—200 元 / 面 / 月。

3、人流量密集处派发传单。

4、街道上醒目处拉横、条幅。

5、利用微博，微信营销，增加微博，微信互动，从而对顾客进行相应的优惠活动。

二、开业营销手段

1、开业 3 天之内每桌购买一打啤酒（12 瓶），可无限畅饮（限大瓶），一桌人以 4 人为单位，如人数 \leq 4 人，需购买一打，人数 \leq 8 人，需购买二打，以此类推；7 天之内到场，全场消费一律享受 7 折优惠。

A、直接对营运经理负责，协助营运经理的工作，落实并认真执行营运经理下达的各项决策及任务，及时汇报本部门运作情况。

B、做好与各部门之间的沟通与配合工作，妥善处理与上下级及员工之间的关系，善于激发员工的工作积极性。

C、根据企业的《员工手册》规定做好部门员工考勤、考绩和评估工作，按照公司的奖罚制度严明执行，对副管和员工的考核、转正、处理、开除等具有直接建议权。

D、熟悉本部门相关的专业知识，按要求落实本部的工作制度、出品规程、出品质量及环境打理要求；

E、按时参加（或督促本部门员工参加）公司及部门组织召开的各种会议、培训活动、各类企业文化活动、公司要求的加班活动及每周六的大扫除活动；

F、做好培训工作，不断提高员工的工作质量、工作效率及良好的职业道德水平。

G、维护公司的各项规章制度，严抓工作制度与员工纪律，杜绝偷吃、偷拿、有意损坏公司物品或损害公司形象等违规违纪行为，以维护公司利益；

H、做好班前的检查与督导工作，加强班中的现场管理与控制，搞好班后的总结工作，保证良好的运行状态；按时召集员工召开“班前例会”，传达上级的指示精神和“副管级例会”的内容；总结本区前一天工作的优劣，对营业中所发生的问题进行分析、阐述和讨论，并提出可行性对策和新的出品要求；

I、安排好了员工当日的工作任务，并对当日本部门工作重要环节及跨部门协调工作等方面提出要求；班前检查、督促本区的环境打理情况、物料准备情况、设备运行状况及员工的精神状态等，以确保营业顺利展开；班中跟踪、检查好本部门的运行状况，包括岗位纪律、出品质量、员工工作状态、卫生打理情况、物品（料）供应情况等，及时纠正所发现的问题；班后跟踪、检查各区物料收市、归位工作及环境打理工作；

J、做好员工培训工作：在部门经理的指导下合理制定的培训计划，有针对性地进行培训（包括理论，实操及军训）组织好班前培训；直接纠正员工（如有可能）的服务操作及错误；对培训之效果进行口头抽查及书面考试；

K、随时了解房间预订、开房情况，并提前做好准备料等前期准备工作。

L、虚心接受营业中的投诉，快捷、妥善处理所出现的各类问题，遇到难以解决的问题及时请示上司解决，以保营业的正常运作。

M、熟悉出品的成本价格、加工及保管方法，积极改进出品的'加工、制作及保管方法，以及改进、更新出品花色、式样等；

N、按时上交本月物料消耗表及下月物料领用计划（每月 28 日），合理制定并严格执行本部门的费用计划，严格控制各项成本支出及损耗，并配合职务做好每日、每月的盘点及核算工作；

O、把好各种酒水、生果及小食等的进货质量及数量关，按照保管存贮要求分开存放，做到先进先出以及每日做好库存的质量及数量检查。

P、搞好本部门的物业管理，做好各类工具、设备的维修及保养工作。如有物品款损坏，属自然损坏的，应填制“物品报损单”，按正当程序报损；属人为损坏的，要填制“物品赔偿单”进行跟踪赔偿，可维修再利用的，应填报“工程维修单”

Q、作好本部门设施/物品的检查、清点与登账工作，每月 1 日协同财务人员做好几盘点与对账工作。

R、贯彻执行上级的有关指示，保持信息沟通，保持部门协作，完成营运经理交办的其他工作。

酒吧工作计划 4

1、7：30 至酒吧，着装整齐，将上班用具备齐，7：40 准时参加食堂大例会；

2、大例会后，a 班入岗，回到各自区域，参加区域小例会。由领班主持总结昨日的工作及分配今日工作；

3、开市前检查：

检查工作柜的配备，摆台是否标准，桌椅是否摇晃，骰子是否备齐，烟缸是否破损漏水，撤走多余凳子（一张桌子保持两张凳子即可），确保道路畅通，将蜡烛灯芯竖起来，站位迎客；

4、迎接客人到来，客人进入后，由领班或带位人员确认定台，点蜡烛后方可为客人进行点单；

5、推销本酒吧酒品或取酒，撤走酒水牌，准备大小调酒壶、冰桶。当客人点到啤酒或者红酒时，应把桌上的洋酒杯撤走，及时跟上啤酒杯或红酒杯。酒送到客人桌上后，及时为客人调酒。当客人点到半打或半打以上啤酒时，需跟上啤酒开瓶器。取酒要及时拿回，不得长时间放置于取酒处；

6、中期服务，关注客人举灯，当客人举灯时，应第一时间举手回应，并为客人服务，留意桌面卫生，及时调酒，填满冰桶，撤走空杯、空碟。回收空饮料瓶、饮料桶，清理桌面及烟灰缸内的垃圾，保持桌面干净、干爽，关注区域内的设施设备及地面卫生，关注客人消费情况，异常情况及时反应给区域领班。

坚守岗位，若需暂时离岗，应与区域同事做好交待，及时回岗及补位。

7、12：00 的换杯工作需每天进行，注重客人的良好感受，12：00 前客走的台需摆 6 个杯子，12：00 后客走的台杯子需要摆 3 个；

8、后期服务，关注凳子的及时回位，桌面卫生的保持，及时进行二次推销，客走后的酒水饮料需交领班回收。

后期收台需由领班通知安排操作，收台时应先撤酒水牌收杯子、烛台、其次是骰子、烟缸、将工作柜清理干净，并备适量干净烛台于工作柜。收台后也需要在区域服务或听从领班安排调动。

服务员 b 班工作流程：

(b 班人员需要 10_12 人)

1、b 班人员须在 20：45 前到达酒吧准备工具，20：50 准时参加例会；

2、例会完毕后，须及时回到区域，向区域领班报道，由区域领班安排岗位，进行待客服务；

3、服务中心应与同事相互配合，做好交接，热情待客，微笑服务，做到不串岗，不私自离岗；

4、在 a 班下班前，b 班人员须看每日值班工作安排本，清楚自己的值班工作；

5、值班工作包括：

托盘的清洗，酒水牌的擦拭，工作柜的`清理，砸瓶，门童及值台人员（a 班下班前不得做值班工作）。

托盘的清洗：

安排清洗托盘的人员回收各工作柜的托盘至洗杯间用杯刷刷洗干净，与每天的托盘数核对，报至值班领班，将清洗干净的托盘扣在酒吧吧台面上，使其晾干。

酒水牌的擦拭：

将各工作柜及吧台的酒水牌集合到一起，用适量干湿的抹布擦拭，并报数目及破损至值班领班。

工作柜的清理：

工作柜清理的人员需用洗洁精水对工作柜各层及侧面都擦拭一遍后，用清水再擦一遍，清理工作柜抽屉的内物。

砸瓶：

安排砸瓶的人员需在侧门将各类洋酒瓶整理并装箱，与仓库一起清点数目，并收至指定地点，其他不需回收的酒瓶如红酒则需砸碎。砸瓶时，戴上手套，头盔，并且清点洗杯间自然破损的杯具数目。

门童：

安排门童的人员需在 a 班下班前与 a 班门童相互交接，热情送客。

值台：

安排值台的人员需及时对客服务，不得有催客现象。

值班人员在客走后，将侧门凳子搬至场内，玻璃桌需用洗洁精水及清水擦一遍后刮干净。所有值班工作完成后由领班检查合格后统一组织下班。

酒吧工作计划 5

一、主题：

在酒吧人群中，从消费角度来说，是卖家和消费者。这两种人不仅是消费的关系，还需要沟通交流，让消费者不仅在酒吧里，而且在消费的时候，都能了解和想到酒吧这个地方。这就是所谓的人性化营销手段。目的：互相交流、交流、认识，扩大酒吧知名度！

两个。当今娱乐市场背景及消费心态分析。

强大的创造，追求世界级、高品位的生活，已经成为现代都市人的生活目标。酒吧已经成为放松、放松、娱乐和结识朋友的好地方。酒吧是夜生活的首选，也是消费的闪亮增长点。

消费者和酒吧老板的心态分析；

1. 追求主题酒吧，不是为了放松，不是为了休闲，而是为了追求艺术，和志同道合的人见面。

2. 追求放松，刺激，释放生活压力，你是酒吧里的狂热者。你应该热情高涨。

3. 追求优雅的风格，千万不要去震耳欲聋的迪厅拷问耳朵。他们想要的是适当的迷幻灯光，适合气氛的轻松音乐，或者是欢笑，或者是轻声的聊天或者欢笑。他们绝不会允许别人打扰他们。

总体来说：所以在酒吧的市场定位中，要根据当地市场和主流形式来确定准确的市场定位和广告投放，从而在酒吧和消费者之间架起一座桥梁！

二：娱乐场所的大致营销框架

公司是集慢摇和 ktv 为一体的综合性娱乐公司。采用先进的管理体系，引进最新的娱乐方式，坚持“宾客至上，质量第一”的经营宗旨，一心一意工作，求实求强，打造一流的娱乐品牌。

市场形式：整合各种资源，打造综合娱乐场所，了解群众心声，凸显特色品牌优势，每天不断更新。在硬件配置完善的情况下，提高软件的'服务质量，提高产品质量，每天不断更新，让消费者感到好玩、新鲜、实惠。

市场定位：做中高档娱乐公司，突出特色优势，打造企业品牌文化，提供优质服务，提供精彩多样的互动节目，瞄准中高级消费群体。

1. 企事业单位——国家企事业单位中高层领导
2. 私企，个人——个人和私人老板
3. 中档飞度-旅游和商务人员

4. 团队——企事业单位、民营企业、团队组织营销推广：

准确的市场定位，优质的服务，两个良好的口碑都有，信息输出最关键。娱乐公司的广告不能像其他产品一样放入大众媒体广告中。选择合适的广告媒体，结合饮料的营销策划和整合策划，达到营销的目的。

1. 营业部

(1)把葡萄酒促销作为杠杆，并在媒体和自身的表演、软件设施和服务中吸引客人，在节日里追求利润。

2.)团队客户。以企事业单位和个人团队组织为主要销售对象，通过各种渠道进行沟通，通过各种合作方式引导消费。

3)FIT 市场。FIT 市场的发展是最重要的市场，也是最难发展的市场，重点是高收入白领和没有夜店的酒店。

加快行业连锁网络，加强企事业单位联系，稳定现有客户，大力发展新客户。根据客人的不同需求，提供不同形式的套餐。联系出租车公司，采用差价的方式拿客户佣金，既宣传了公司，也给公司带来了一定数量的客户。鉴于市场的一体化营销，

(1)新闻媒体全方位合作(除了正常的广告和栏目合作，抓住机会策划和炒作一些临时性新闻，提高公司知名度和美誉度。

(2)加强与媒体栏目的合作，开展门票和优惠券营销。

(3) 交通宣传。

(4) 员工推广、团队联系、网站论坛等媒体等。通过自己的环境、服务和节目内容吸引客人，留住客人。

3. 内部宣传

客人来促销消费，一定要向他们介绍自己的特色和产品。这样就需要建立内部宣传网络。从客人进入大厅的那一刻起，他们就必须让客人知道商业的特点和模式

4. 提高回报率

通过各种渠道，吸引客人，留住客人，提高回头率是重点。只有留住并满足客人，才能提高退货率，增加库存。只有积累，才能增加存量，保证相对稳定的高客流。留住客人的手段包括软件服务、节目质量、播放内容、自身特色等。除了这个地方的硬件设施之外。同时，还可以采取赠送利润等优惠手段，稳定远期客户，逐步增加客流。

天津东方魅力管理现状分析及对策。

1. 工程装修有问题，因为空间大，不装慢摇吧，采光不合适，暖色不体现。具体工程改造见具体方案。

2. 没有明确的市场定位，是以什么模式确定的。一旦确定，就要遵循这个目标。

3. 没有自己的特点。
4. 公关人员形象素质不够，人员数量不够。
5. 营销推广力度不够
6. 缺乏有效有力的管理手段。
7. 会议没有实质性效果
8. 经营管理混乱，人员松散。
9. 宣传力度不够，所以很多人不知道它在这里做什么。

酒吧工作计划 6

第一，了解各个酒吧乐队专场演出具体流程工作。（包括：邀请乐队，门票分成，舞台设备，乐队吃住开销）

第二，给每个唱片公司或者乐队负责人打电话或者发放邮件介绍本酒吧或者本公司有实力有资源且有市场能承办和策划各个乐队的专场演出和主题式乐队拼场演出。

第三，在各大网站发帖，主题：“酒吧诚邀各个唱片公司或个体乐队承办演出！”

内容包括：

- 1: 酒吧具有在青岛摇滚氛围最集中地带的有利条件
- 2: 演出设备列表

音箱有百威电子全管，渥威贝司分体，兰尼电子全管，4个超重低音炮，4个监听，4个单15音响，鼓有TAMA，索罗，珍珠，灯光有八个筒灯，4个转灯，一个射灯！

3: 酒吧历届举办过哪些乐队演出

07年AK47黄岛专场演出，08年SUBS黄岛专场演出，09年6月过失黄岛专场演出，09年8月瑞典罗汉乐队专场演出，09年11月逃跑计划黄岛专场演出，10年5月扭曲机器黄岛专场演出！还有定期或不定期举办纪念科本，Beyond，大学生文化节，民谣之夜，摇滚之夜，一些大中型音乐party等

酒吧工作计划 7

一、演习的时间，地点：

时间：20__年__月__日

地点：一楼大厅、二楼包厢。

二、演习组织机构和参与人员：

为了更好的协调和组织演习，成立演习领导小组，小组成员如下：

组长：刘某

组员：周某、梁某、张某、冯某、王某、庄某、

演习警戒组：全体保安员。

参与人员:酒吧全员。

三、演习准备:

大铁桶三个,小铁桶三个,木柴2公斤,废油1公斤,烂棉被1床,泡沫灭火器三个,水带两盘。

四、演习步骤:

- 1、全员性的消防疏散到达指定地点集合。
- 2、观看保安队消防演练。
- 3、保安队两盘水带连接演练。
- 4、指导员工现场操作灭火器。
- 5、演习结束并进行相关安全知识的讲评。

五、演习操作步骤:

1、保安队在指定时间内启动酒吧消防警铃(没警铃吹哨)后,设备组应按照《火灾应急预案》停止酒吧电力运行、每部门(保安部、服务部、营销部)应各指派2人负责疏散秩序,使疏散人员到指定位置集合(在疏散过程中,有警戒组指引疏散路线,途中有相应的疏散指示标志)。各部门疏散路线如下:服务部服务员和后区客人从后门疏散,吧台、收银和前区客人从前门疏散,公主和客人从二楼后门疏散,阁楼客人和工作人员从前门疏散,办公室人员从后门疏散。

2、演习开始：在铁桶中点火；报警；按照《火灾应急预案》对救火突击队分组；下达战斗任务；实施灭火；现场警戒；保安队连接两盘水带表演；清理现场。

3、保安队员指导公司员工操作灭火器。

六、演习结束，公司安全主任对演习情况进行讲评。

七、员工按顺序带回工作岗位正常工作，演习结束。

__酒吧

20__年__月__日

保安部：周__

抄送营运部：庄__

抄送总经办：王__

酒吧工作计划 8

一、以菜单辅助酒的销售

设计菜单本来就是一件大事，但是不管菜单的形式如何，都可以在它上头附加一些有关售酒的信息。因为实际上菜单就是厨房的宣传广告，每个进餐厅用餐的人都要看它，但不一定每个人都想要看酒单。最简单的方法是在菜单上附一个小方块，小方块上列出几种酒的名称和价格，并加上一句邀请的话：“看看我们的酒单好吗？”最好的位置在一页的正中央，最好放在主菜表的前面。另一种方法是以夹子夹上一张纸，上面标出几种酒或是几种特价酒，或是以杯计价的精选好酒。这两种方法对于那些以酒为主要饮料的餐厅很有效。以这种方式促销只能强调一两种酒，内容必须包括以下三方面：（1）这是什么酒，（2）为什么顾客会喜欢它，（3）它的价格。

在豪华的餐厅里菜单都比较讲究，常会为主菜取一些特别的名称，同时还附有简单的说明，说明的下头通常会有一行建议，向顾客推荐某种酒来搭配这道菜，以简化点酒的程序。

二、酒单推销

（一）酒单上的酒应该分类，以便顾客查阅与选择

如果大多数顾客对酒不太熟悉的话，在每一类或每一小类之前附上说明，这样可以帮助顾客选择他们需要的酒。

（二）准备几种不同的酒单

具有多种酒类存货的餐厅，通常有两种不同的酒单，一种为一般的酒单，一种则为“贵宾酒单”。前者放在每一张桌子上，通常整顿饭的时间都留在那儿。而后者只有当顾客要求，或是他无法在一般酒单上找到想喝的酒时才展示出来。

（三）注意拼写错误

注意不要拼错酒名及酒厂名，也不要吧酒的分类弄错，印刷之前应仔细校对，以免日后顾客提出质疑。努力将顾客的注意力吸引到几种特别的酒上，以利于刺激消费。最常用的方法是从现有的酒单中，挑选出几种酒加强宣传。不过，提高顾客对酒的认知才是长远之计。

三、每周一酒或每月一酒

越来越多的酒吧供应每日或每周特价酒。这些特价酒和以杯计价的酒一样，能够吸引顾客尝试酒单上的新酒，也可以促销一些原来销路并不理想的好酒。

四、员工推销

每一个员工都是推销员，他们的外表、服务和工作态度都是对酒吧产品的无形推销。酒吧的良好气氛也有利于酒水的推销。如果讲究装潢，勤于检查清洁，而服务员仪容却不端正的话，一切努力都是枉费。所以，酒吧服务员要讲究个人卫生与外表。

五、酒瓶挂牌推销

酒吧对经常光临的客人，可以为他制作一个精美的酒瓶，并在酒瓶挂上写有其“尊姓大名”的牌子，然后将酒瓶陈列在显眼的展示架里。当客人再光顾时，很可能与朋友结伴而来“故地重游”，“旧瓶再饮”。这是充分利用宾客炫耀心理达到推销的最好方式之一。各类显示客人重要性的摆设越多，酒吧就越有名气。

六、知识性服务

在酒吧里备有报纸、杂志、书籍等，以便客人阅读，或者播放外语新闻、英文会话等节目，或者将酒吧布置成有图书馆意味的酒吧。（不一定非是图书馆风格的，可以设置主题间，在不改变大的布局的情况下，利用摆设的技巧性使每一个小隔间尽可能与众不同）

七、免费品尝

酒吧推出新的品种，小吃为了让顾客对其有较快的认识，最有效的方法之一便是免费赠送给顾客品尝。顾客在不花钱的情况下品尝产品，他们定会十分乐意寻找产品的优点。也乐意无偿宣传你的产品。

八、有奖销售

用奖励的办法来促进酒吧销售。客大一方面可寄希望于幸运所至，另一方面即使不得奖也算是一种娱乐的方式。

九、赠送小礼品：

有的酒吧采取向每一位顾客赠送小礼品的方式来联络感情。一张餐巾，一个搅棒，一支圆珠笔，印上酒吧地址、电话的火柴盒、打火机、小手帕等都可以作为小礼品赠送给顾客，能起到良好的作用。

十、折扣赠送

酒吧向顾客赠送优惠卡，顾客凭卡可享受优惠价。这实质上也是一种让利赠送的办法。主动找个适当优惠的理由、给顾客一个面子。顾客的小利能在你这里得到满足，他很可能会再来，而赚大钱的却是酒吧。

十一、宣传小册子

设计制作宣传小册子的主要目的是向顾客提供有关酒吧设施和酒品服务方面的信息。

宣传小册子一般应包括以下内容：1、酒吧名称和相关标识符号；2、简介；3 地址；4、标明交通路线图，5、酒吧负责人的联系方式。

营销的手段和方法很多，除日常的外部营销和内部营销，在节假日和每个特殊的日子，我们也应抓住时机，有计划地适时适当地作一些特别推销。但是，特别推销不一定是优惠或是该赠送礼物，只要是一些与众不同的东西就行了。

总之，推销不要错过明显的`机会。各个法定节假日，人们从繁忙劳碌的工作岗位上走下来，期待身心得到彻底的放松和休息，这都是我们的机会。节假日的特别推销工作做得好，有时一天的营业额会超过平时里一周的营业额。

现在，有些酒吧和休闲场所竞相推出“欢乐时光”促销活动，为的是在生意较淡的时间段特价供应某些产品和服务，达到增加服务收入、提高知名度、推动人气更旺的效果。例如：在下午3点到5点之间，推行买一赠一的策略，不管你买哪一种产品都同时赠送几种同样的产品。像诸如此类的推销方法能举的例子很多，但有一个原则千万不要忘记：即永远不要做任何吃亏的推销。

还要强调的一点是：有效的推销不能时断时续，必须定期地、扎扎实实地、持续不断地反复进行。只有这样，才能取得滚雪球一样的效果。

最后一点，酒吧的推广主要还是以客人口口相传为主，因此要抓住每一个进了酒吧的客人，只要扫码添加微信就送酒一瓶或小吃一份，音未来的都不属于一次性消费的，而许多人对酒吧的选择都是随机性的，所以如果在他们的朋友圈子里经常出现某个酒吧的信息，再加上老板和服务员留给他们的良好印象，自然在下次选择消费的时候会选择你们酒吧。

酒吧工作计划 9

一、目标顾客

光顾酒吧的多数是年轻人，20-40岁的顾客不等，也有很多年轻人喜组队光顾，周边湖泉弯I号有电影院，水疗会所，摩登一号和游戏室及各种食肆，差的就是年轻人和驴友聚集在一起聊天的场

所，而我们的酒吧将和乡村接轨，让 70，80 年代的人怀念，让 90 后的顾客感受没有感受过的年代乡村特色。而且现在很多从外地慕名而来的游客也很多，酒吧在这里也会吸引更多的顾客。

二、地点选择

酒吧选择在湖泉湾 I 号商业步行街经营，面积以 200 平米左右最为合适。因为现在弥勒人消费会选择比较好的环境和地点，湖泉湾 I 号聚集了包括电影院、水疗会所、摩登一号、南城酒吧、各种小吃店等，以生活、休闲、娱乐、度假为一体的综合商业街。

三、酒吧特色

酒吧会采用青砖和琉璃作为一种混搭，地板用青砖来做，可以体现出一种年代感，墙体怀旧的暗红色或者淡黄色，一部分会让墙画师傅来帮画一些弥勒祭火和可邑村的一些传统的壁画来作为修饰，首先得让顾客眼前一亮。进门地方做块小时候读书时候的黑板，在显眼处，可为顾客提供一些弥勒的资讯或者自驾游的线路和驴友组队的消息。桌椅有舒适的沙发，也有榻榻米式样的老式桌椅，让顾客感觉到放松。酒吧里面的摆设可以有些农村里面的存水的大石缸，喂马的马槽用来种花等等。

我们也可以选择在各种节假日白天也营业，让平时忙碌的和好久不见的朋友在酒吧得到放松。现在很多酒吧都是油炸类食品，吃了比较上火，我们这里将会提供各种卤味的食品，让顾客在小吃上多一种选择。

酒吧经理的工作计划 第二十章

楼面经理岗位职责

- 1、执行店长的工作指令，在店长领导下，完成楼面日常工作，并对其负责和汇报工作。
- 2、必须确保在岗人员准时上岗，保证服务热情周到，并使服务员严格履行自己提供优质服务的职责。
- 3、要经常了解并回答自己属下提出的各种问题，负责跟踪解决。
- 4、负责团队订餐和确定餐桌席位标准。
- 5、要出席公司主管以上会议和每日的楼面例会。
- 6、开市前巡视检查餐厅的装饰、音乐、灯光，餐桌摆台及服务员的到岗情况等各方面均要达标。
- 7、坚持服务现场的管理、检查和督导员工严格按照餐厅服务流程和质量要求做好各项工作。
- 8、要与客人多接触，了解他们对菜点佳肴及服务等方面的满意程度。
- 9、负责处理服务中的差错和客人的抱怨，协调客人与服务人员之间的关系，保证客人心情愉快。
- 10、负责协调与公司其他各部门的关系，协调下属主管与服务的工作岗位。
- 11、负责制定餐厅的各项服务程序、服务效率、服务效果鉴定检查标准。

12、须亲自参与一些大型或重要的接待工作。

13、核实并按时完成各种有关考勤、考核、培训等。

酒吧经理的工作计划 第二十一篇

在日式酒吧里工作了一段时间，现在静下来好好想想自己工作中存在的不足，并简单总结一下在以后的工作之中应该注意的事情。

1， 责任感。只有拥有责任感才能把事情做好，把事情做得更加完善，而不是简单的机械运动，才不会会简单拘泥于具体的任务，忘记了其他方面。

2， 做事主动。在过程中不能出现任务相互推诿的现象。要积极主动去做自己应该去做的事情，但有一点，不要太热心总是在同一件事情上填补别人的空缺，暂时补一下没问题，应该做的是向boss反映，这是他管理上的问题。不然会吃力不讨好。在其位，谋其政。只有这样分工才会明确，管理体制才会更加完善，人人受益。

3， 要创造性完成任务。这一点是与素质班提倡的“创造性完成工作”如出一辙。就是要明白boss交给你任务的意图，到懂得他表达的意思。例如，老板说你负责那个房间的桌子还不够光亮，那么你就不仅仅要解决的是桌子，应该再想一下整个卫生做的怎么样。把自己的卫生在检查一遍，哪里还没有打扫到，哪里还没有打扫干净。有时候可是这从boss的角度去想一下。

4, 主动学习。无论是你身在何处, 都有各种各样的机会去学习, 你的工作总可以做得更好, 学习的. 不仅仅是你的本职工作, 还有其它方面的, 还有, 经营, 管理等等, 你要是经历, 你怎么分配人员, 协调工作。你要是 boss 怎么形成盈利模式, 怎么吸引客服等等。所谓“学无止境”。当然, 前提是你有一颗不安分的心。

酒吧经理的工作计划 第二十二篇

年终岁末, 紧张繁忙的一年即将过去, 新的挑战又在眼前。沉思回顾, 在乐德乐超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼, 学习了更多的知识, 交了更多的朋友, 积累了更多的经验, 当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年, 我的成长来自__超市这个大家庭, 为__超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己 200_的工作总结如下:

一、__市场大厦工作阶段

__年春节后，我依旧负责__市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对__市场进行了一定的布局调整。3月份__市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，__市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

酒吧经理的工作计划 第二十三篇

本周工作总结、下周工作计划及例会协调、解决、公布事宜

一、 周计划分解表

二、 本周总结

时间： 年 月 日~ 年 月 日 填表人：

三、 下周计划

时间： 年 月 日~ 年 月 日 填表人： 注：包含之前遗留需在
下周完成的任务

四、 例会议题——需在本周例会协调或公布事宜

说明：

1. 制表目的：以上各表内容由各部门负责人填写提交，便于公司及时了解各部门运作状况及所需要协助解决的难题，并于每周一办公例会重点探讨解决； 2.

填表要求：（1）请各部门负责人用电脑填写表格中的内容，务必于每周六下班前提交此表（电子档）至行政人事部处统一打印并存档；

（2）表格填写内容如较多，可以另加纸张撰写，附表后即可。

酒吧经理的工作计划 第二十四篇

酒吧年终总结

各高层领导及董事华哥大家下午好！在此借呢个平台同大家拜个早年：祝大家身体健康！工作顺利！心想好事成！

以下是本人总结 2012 年的工作不足希望在 2013 能够做得更好……

一、员工存在不和谐不团结，对公司的设备设施未能做到了如此掌、对工作的流程袭统化…

二、部门与部门之间少协调、少沟通甚至存在勾心斗角导致工作不

三、咨客部的带位，礼仪、礼貌、接听电话语言技巧不够、安排房/

台出现混乱现象

四、在营运期间服务、卫生未能做到入微、细致化、提供不到一个

舒适环境给予客户消费

五、客户出现投诉未能及时处理更未做到为客户排忧解难

六、未能做到杜绝公司所有销售部恶性争客出现客户投诉直接影响

公司营运等——

总结以上几大点不足之处得与修补后发挥在 2013 工作上，多总结自己过去不足与缺点，胆大创新地发挥在 2013，虽未来的一年又是以今天作为一个起点但新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年里继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，响应公司的号召、响应华哥经营意愿抓住公司制度灌切落实好每个员工身上！最后祝愿两大企业客似运来、生意兴隆！一帆风顺！各领导家庭幸福！

酒吧工作计划 10

一、 计划概述

校园里白天里的精彩主要集中在各个教室，由老师的精彩演讲展示。而校园夜晚的精彩除了各类学生活动之外，还有我们即将筹建的酒吧。

经济的发展促进了市场的繁荣，在喧闹的市区里那些灯红酒绿的酒吧并不少见。但是在校园内，拥有一些校园氛围的酒吧几乎不存在。时代在变化，我们的观念也应该与时俱进。传统观念里，酒吧是不适合学生进入的，但目前的情况是很多学生拥有在酒吧消费的欲望。因此我们的创业阵地主要在校园内。如果校园里现在有这样—个地方：在那里有着浓厚的校园文化氛围，你可以—边品尝着浓郁的咖啡或鸡尾酒，—边欣赏着现在最流行的音乐。咖啡的香味混合着有优美的旋律，你很难分清，哪一个更为醇厚，哪一个更使你心静。而且—边的人同你有着类似的经历，类似的爱好，类似的品味，类似的追求，这样—个为你精心设计的—个地方，难道你不会为之心动吗？

与目前已存的大部分—般酒吧所不同的是，我们的校园酒吧坐落在校园内，主要顾客群体也是喜欢酒吧文化的单身男女或者情侣，而且环境绝对—流，我们的竞争优势会在后面的篇幅中详细介绍。

—般来说，这个行业的竞争关键在于营造的氛围，是不是有适合目标顾客群要求的环境氛围、富有特色的活动项目设置以及良好的服务质量等等。我们的酒吧设在校园内，这里有相对较为集中的我们的目标顾客群，而且地价相对闹区便宜不少。我们酒吧是围绕着顾客兴趣设计的，其幽雅的环境氛围和经验丰富的经营管理人员将使酒吧的服务超过其他主要竞争对手。

本酒吧的创建前期需要，将主要采取三种手段进行融资：一是系院的资本投入，这部分资金应该在总资本中占有优势比例，只有这样才能确保所有权的归属。第二部分是酒吧凭借其竞争优势吸引的外部投资，酒吧热烈欢迎对经营酒吧有强烈兴趣的投资者与我们共同创业。最后一部分是银行或其他金融机构的贷款融资，随着国家金融体制的改革和银行业务的宽泛化，借贷资金的获取将更加便利。这万将用于室内装潢、前期宣传、购置存货和相关人员的培训费用还有流动资金等项目。这一部分将在后边的财务分析中具体阐述。

二、经营管理体制

经理人介绍：

--，现年--岁，--学校餐饮专业在读。成绩优秀。现任班长，管理和组织才能突出，业余爱好营养学、健康、护理等方面。主要责任是领导各经理人员，起总体的监督和管理作用，主管酒吧的经营策略和方向。

--先生，现年--岁，--学校酒店管理专业在读。有丰富的兼职经验，做过较多的促销广告宣传！他将根据酒吧的风格，制定出符合市场和顾客群需求的活动项目，并负责广告和宣传业务。

--小姐，现年--岁，--学校酒店管理专业在读。专业课成绩优秀，对财会方面的知识有较多涉猎，有较强的财务分析能力。对酒吧的财务情况进行分析。

--先生，现年--岁，--学校酒店管理专业在读。喜好研究各地小吃及西点的制作，对娱乐场所的食品消费情况有一定了解。他负责酒吧所有服务人员(调酒师、面点师、服务生、保安等)的聘用以及管理，同时负责制订服务人员的奖惩措施。

--先生，现年--岁，--学校酒店管理专业，在读。参与过大量的市场调研活动，善于沟通。他将负责酒吧经营过程中所有的低值易耗品以及所有酒水和食品原料的采购。

酒吧的经理人员意识到自身缺乏某些经营所必需的专长，为了弥补这种缺失，结合酒吧自身规模的情况，经理人员决定与本学校的一名资深管理学教师签订长期合同作为本酒吧的法律顾问。他将 对酒吧的发展提供宝贵的经验和技巧。

报酬：

五位创始人每月工资按当月收入除去开支和税收，以及企业的留存收益和公积金，余下的净利润以经理人出资额所占比例为标准 进行分配。

临时钟点工的薪金根据市场而定，现在 8 元每小时。

外部投资人根据酒吧经营状况，以一年为经营周期进行分红。

提供贷款的金融机构将按照规定，定期得到本金和利息的偿付。

三、市场分析

酒吧行业的市场分割最重要的是其环境，因此营造一种良好的环境氛围对于一个好的酒吧十分重要。酒吧对于大多数同学来说并不陌生，但是校园酒吧作为一种新兴的酒吧形式必将对青春期的少男少女有巨大的吸引力。所以，我们校园酒吧的潜在消费者很多。当第一批顾客形成之后，通过他们的影响，我们的顾客将会不断增长。首先，由于学城周围酒吧服务场所较少，所以经营酒吧的市场较广阔，有较多的潜在顾客。其次，在校大学生的生活费较充裕，有一定的经济能力去酒吧消费。学校情侣多，但是缺少一种舒适的约会环境。我们可以把实训室走廊好好装修以吸引他们的光临。最后，当有同学聚会或生日派对时，我们可以提供场所供他们娱乐。

四、日常管理

1、五名负责人轮流值班，每人值班一次一周，每天值班服务人员三名。实行责任制管理。

2、每周周一上午开例会。总结上周工作及下周的工作交接与安排。宣布惩罚与奖励的结果。

3、实行惩罚激励措施。工作表现突出，业绩较好的员工将实行物质奖励。员工的提成与业绩挂钩。

五、竞争分析

竞争优势：

从我们学校周边范围来讲，我们的主要竞争对手是一般酒吧，茶馆，咖啡屋之类休闲场所。下面我们来分析我们和竞争对手之间竞争和各自的竞争优势：

1、一般酒吧：为了满足新新人类的需要，酒吧内，无论是装潢还是氛围无不充斥着光怪陆离，那种嘈杂喧闹的氛围让人头昏脑胀。而在我们的酒吧中，我们可以根据顾客的需求播放喜欢的歌曲。各位来酒吧消费的顾客，在此幽静的地方，品着美酒，或私语或回忆，实乃恬静生活的首选！

2、咖啡屋：对于那些追求中低档消费的大学生来说，学校外面的咖啡屋虽然装修豪华，但是不太符合大学生消费者的追求。不如去我们的校园酒吧。沉迷在爵士乐声之中，宛若时光倒流，实在是酒不醉人人自醉。

3、茶馆：经过调查，我们学校附近并没有专门经营的茶馆。这对于那些爱好茶艺的同学来说无疑是一种遗憾。我们的校园酒吧可以提供场所，为爱好茶艺的同学服务。

经营时间：9：00——22：00(周一到周五)双休及假期根据实际情况而定

经营策略：跟校园中的一些社团建立联系，联合与他们进行一些校园中的活动。邀请校园乐队、歌手、舞蹈者在酒吧表演。提供优惠的价格给班级或社团进行团体活动

打破传统的酒吧经营理念，每星期固定的时间定位一个主题，让顾客每次到酒吧都能有新鲜感。如：周一古典音乐西元世纪；周二电影经典歌曲故事中的音乐；周三乡村音乐得克萨斯之约；周四流行

音乐主流时代；周五举行派对活动主题各异；周六举行校园里的一些活动主题各异；周日固定派对活动自由日。

特色介绍：

如何吸引客源对于本酒吧来说相对比较容易，因为在校园内经营酒吧本来就是一个新鲜的事物，加之我们前期所做的大量宣传，很多人可能会怀着好奇的心情来试一试，那么我们应该如何利用他们来“试一试”的时机来留住他们的心呢？

音乐：本酒吧以时尚为主，音乐选取流行音乐或邀请学校有才艺的同学现场表演。我们还在酒吧内放置 KTV 设备，为那些喜欢唱歌的同学，们提供条件。

服务人员：由于酒吧前期需要创出良好的声誉而且前期经费有限，我们几个主创人员将亲自为顾客们服务，这也可以算做我们的特色服务之一。因为创业者都是旅游管理系各专业优秀同学，交际能力不会逊色于一般服务员。本酒吧还拟请四位服务生左右，对于服务生，要求 18 岁以上，在校大学生有良好的交际能力和服务能力。

饮食特色：在我们的酒吧中，食品是一大特色。我们的食品能做到营养健康、绝对正宗、货真价实。在一般的酒吧中，经营者往往不注重食品的经营，而且做不到物有所值，但是在校园酒吧里，我们邀请食品系同学为顾客提供食品营养方面的服务，努力做到正宗，地道，货真价实，让顾客满意。

酒水饮料方面也以健康为主，洋酒自然是主角，但是同样的洋酒我们能调出不同的特色，保持口感的同时，适当降低酒精浓度。我们拒绝出售高酒精度的饮料，取而代之的是我们自行调配的果酒。同时我们还提供各种非酒精类的鲜榨果汁系列。

鉴于酒吧内会以大学生为主，所以我们的饮食方面更加注意健康安全。我们将聘用优秀的调酒师(专业教师)，调酒师不仅能够调出各式各样的美酒而且要能够注重健康因素。

我们提供包场服务，对于那些举行大型聚会及集体娱乐活动的同学，我们将整体外包，这是我们强大的竞争力的体现。

酒吧经理的工作计划 第三十一篇

楼面经理岗位职责

- 1、对总经理负责，全权负责会所的运作及日常工作。
- 2、负责员工的考勤、安排好每月的排班表及处理人事变动、请假、迟到等日常事宜。
- 3、制定各部门的各项规章制度、工作流程及服务规范，认真参与奖罚制度，不断提高员工的工作效率。
- 4、按照公司要求认真做好客户资料的收集与整理。
- 5、以身作则并督导员工的各项工作，确保员工行为符合公司规范。
- 6、定期召开会议，协调各部门之间的工作，传达公司领导的指示与要求。
- 7、定期开展培训工作，不断提高服务质量和工作效率。

咨客工作标准

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/275330044014012001>