

火锅店工作总结(汇总 11 篇)

(经典版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如合同协议、工作计划、活动方案、规章制度、心得体会、演讲致辞、观后感、读后感、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as contract agreements, work plans, activity plans, rules and regulations, personal experiences, speeches, reflections, reading reviews, essay summaries, and other sample essays. If you want to learn about different formats and writing methods of sample essays, please stay tuned!

火锅店工作总结(汇总 11 篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论,是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是本店铺为大家带来的总结书优秀范文,希望大家可以喜欢。

火锅店工作总结篇一

尊敬的各位领导及各位家人:

大家中午好!

20XX年,是XX鹅火锅迈向新台阶的又一年,个人在XX路店工作中本着严谨、务实的态度,按照公司的管理制度,在店长的分工及给予的工作任务中能保质、保量完成并取得很好成效。其具体内容为以下几点:

1、业务技能的掌握(菜单规范的填写、买单程序、应知应会和细节的塑造等)。

2、企业文化的了解及运用(服务文化、应知应会、公司的发展史及历程、包括现阶段公司的发展方向等)。

3、利用业余时间组织员工活动并让员工懂得团队的凝聚力、向心力从而使团队更有配合度和默契度。

目的:让员工了解公司的发展,参与到公司的成熟体系当中,在此基础上掌握熟练的业务技能并把XX鹅火锅的文化正能量传递给每一位消费者,让其懂得“养生从喝汤开始”。

1、针对员工的上班状态以谈心的方法(鼓励、情感)做一了解

并达到调整心情微笑服务。

2、从店面出发，以员工为基础，让员工提出店面不足之处，并参考其意见作出改善，（目的是让员工能够参与到管理当中来，以店为家、以店理家）。

3、了解员工和客人之间的沟通情况，并及时的把客人的一些问题整理出来作为术语加以培训以运用到服务当中来。

4、对有潜力、有管理方面意愿的员工重点培养，作为店面的标兵，为公司内招铺垫基础。

目的：让员工知道公司、店面是一家，让员工能够更有归属感和依赖感，充分挖掘其潜力，为公司所用。

1、外部营销（主要以券的形式对写字楼、行人、车辆、商铺、学校、小区等对外发放并定期做以总结）

2、内部推销（在上课期间多向客人宣传鹅文化，多向客人介绍产品即酒水、热饮、凉菜、飞饼、咸鹅等）

目的：向外宣传鹅文化，让更多的食客们了解企业、了解公司、了解我们的养生火锅，通过内外营销达到锻炼员工的交际能力，引进新客户的目的并同时增加客源基数达到增加营业额的目的。

20XX年的工作方向：在做好上述四点的同时我们店还面临着很多任务，所以接下来工作中我会不断完善好的一面和弥补欠缺的工作，下面几点为本人和工作的不足之处：

1、节能降耗；树立节能降耗的意识，更加注重对物品的管控，合理的利用好资源，以我为本，从点滴做起，为店面毛利润的提高努力！

2、向店长学习，了解并学习报表的分析，给自己的店面试着去作出评估，用数字说话，给店面提出合理化建议。

3、培养员工的创新能力，做到你无我有、你有我优，向“服务”和“质量”进发，让员工更多的参与到管理当中来，从管理的角度去服务客人，从家人的角度去关怀客人。

4:卫生：从个人做起，让员工从仪容仪表做起，员工定期做好卫生管控，管理者及时监督，并把奖罚制度贯彻下去。

5:多组织员工安全隐患的培训，在自身安全的同时，关怀到客人的身体安全、食用安全以及店面安全。

在新的一年里我想在现有基础上更加努力，像公司看齐，走向更高的平台！祝愿公司 14 年更加辉煌，能够手连手、心连心把老鹅汤变黄金！

火锅店工作总结篇二

尽管今年完成的火锅店采购工作没有太多新意却也让自己颇有所得，无论是食材的采购还是供货商的选取都能够让自己对价格方面的因素变得更加敏感，也得益于店长的信任让我在拥有较大自主权的同时也能实现采购工作的价值，虽然自己在采购工作中的成就略显平淡却也在不断的积累中进行提升，因此我在总结今年完成的火锅店采购工作的同时也希望能够有着较好的发展。

处理火锅店的食材采购工作之时仍不忘做好相应的记账留作备份，尽管在前期的时候因为各项数据变化不大从而可以借鉴以往的记录进行采购，可是等到后半段时间的时候由于肉价增加从而带动了采

购花费整天了许多，尤其是肉质食材让我在增加采购经费和减少采购数量的选项中纠结了比较长的斯将会，所幸的是店长的支持让我在对比多加进货商以后找到了自己需求的摊位，考虑到夏天吃火锅的人数较少以及保质期较短的问题导致自己采购的数量少了不少，但也正因为在不浪费的是能够况下可以提前储备从而合理地避免了浪费状况的产生。

当店中人数较多的时候充当临时服务员并做好相应的上菜工作，鉴于店面较小的缘故即便有时违规将餐桌摆放至外面也难以容纳太多的顾客，这也导致了火锅店中长期处于拥堵的状况从而影响了服务工作的开展，因此在店长的领导下开展了顾客自己取食材的方法并获得了较好的成功，并现阶段顾客的素质普遍较高导致他们在用餐完毕以后往往不会因为贪图便宜而故意谎报数量，虽然自己处理服务工作仅仅只算是兼职行为却让自己在忙碌的过程中感到比较充实。

参与到火锅底料的中去并将采购的食材存放在指定的区域，由于要做好大批量顾客到来的准备需要提前准备好足够数量的火锅底料才行，而且为了防止有员工为了偷懒而导致火锅店口碑下降导致我在工作过程中进行监督，至于火锅的菜品也要提前进行处理并摆盘才能够及时端至顾客餐桌上，处理好这部分事务以后便可以根据采购的信息进行分析并保管好相应的收据，当财务进行统计的时候便可以根据这方面的数据分析出今年火锅店的收益大概是多少。

时光流逝却阻挡不住自己对火锅店采购工作的满腔热情，所以我要积极应对采购工作中出现的挑战并在明年继续秉承这股良好的作

风，相信自己能够凭借这方面的天赋从而在火锅店领导与同事们的帮助下解决采购工作中出现的难题。

火锅店工作总结篇三

自来到火锅店担任服务员工作已经过去了一年多的时间了，虽然工作的艰辛磨平了自己的棱角却也让我从中收获了许多实用的经验，能够在步入职场一年多的时间内有着这样的成就也多亏了店长的关怀和同事们的帮助，因此我也希望能够在服务工作中凭借自身的努力为火锅店的发展带来更多的效益，为了提升火锅店的效益自然需要先对今年完成的服务员工作加以总结才行。

能够处理好火锅店内的清洁工作并为顾客带来良好的感受，实际上火锅店由于餐具油污之类的问题想要在忙碌期间兼顾清洁工作是比较困难的事情，虽然大多数等待的顾客并不在意却也不能够使其成为火锅店经营的污点，因此即便顾客较多时会使得店内人员紧张却也让我及时处理好了餐桌的清洁工作，即便是桌面下方的边缘也要小心擦拭才能够让进入火锅店的顾客感到满意，对于服务工作带着挑剔的眼光自然就能够从多个角度解决餐桌上的油污问题，由于这项工作的处理并没有影响到自身的主要职责从而使得自身能力得到了相应的提升。

及时解决餐具的清理与消·毒问题并为火锅店的经营保驾护航，由于店面较小的缘故导致顾客较多的时候常常出现餐具不够的问题，因此为了及时解决这类现象导致餐具的清洗与消·毒的过程需要加快才行，既要保证正常的上菜工作不受影响又要保证餐具的干净程度自

然就需要对服务员的素质提出了要求，所幸的是有着老员工的指点让我明白如何才能又快又好地解决餐具的清洗与消·毒问题，所以伴随着一年的付出导致火锅店的工作中从未出现过餐具不够或者不干净的问题。

较好地完成火锅店的点餐与上菜工作并保证餐桌上的基本调料不存在短缺状况，也许是我所在的火锅店小有名气的缘故导致前来用餐的顾客数量很多，尤其是以老客户为主的情况下便更不能在服务工作中令他们失望才行，带着这样的目的履行自己的职责自然能够较好地完成火锅店内的服务工作，无论是基本的点餐还是后续的上菜都能够为火锅店的顾客带来良好的服务体验，虽然这类服务工作比较基础却是我在火锅店进行发展的立身之本。

火锅店工作总结篇四

伴随着公司六周岁生日之际，也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在前 11 个月中三店厨房营业额达 X 元，同比增加 XX 元，增幅 XX

XX 店有所下滑才达到 XX 同比增长 XX 需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文鸡、温鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，X 的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要店推出了粉、店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，XX 店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的

产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面 XX店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了 XX个点，涨幅比较大。XX店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在 XX月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年 XX月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找

2、到家厨房 5s 需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、XX毛利稳中有升的同时努力把 XX的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下功夫。

是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过 5 年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的我将竭尽所能和公司共进退。

火锅店工作总结篇五

进来火锅店工作的时间，不是太长，但是在这段日子，我也是感受到火锅店生意的兴旺，而自己也是在努力的工作里头知道服务的工作并不是容易做好，但是只要积极的态度，认真的去做好服务，也是会得到客户的肯定，而自己也是累积了一些经验，有了很多的收获，在此也是就自己前段日子工作来做个小结。

刚做的时候，也是同事带着我，我也是跟在后面看同事是如何做的，如何和客户去交流的，又是有哪些需要去注意的事情，的确做好一个火锅店的服务员其实并不简单，不但是要对于自己火锅店的业务是熟悉的，同时也是要懂得去服务客户，去了解客户的一个需求，做

我们做好了，也是更有提成拿，同时也是让客户来付小费的，这些收入也是刺激着我们去做好服务，而这段日子以来我从同事的身上也是学到了很多，让我也是明白，虽然我们只是一个服务员，其实里面能学的，要懂得的东西真的很多，并不是那么简单的，只有自己努力，同时去积极做好才能学到，而且平时也是要多一些的思考，下班之后我也是会和同事去闲聊，去了解工作里面需要注意的事情。

除了自己的工作，很多的事情都是需要和同事去配合的，我也是积极的做好，来让同事们都是认可我，融入到工作的环境里面，让大家都是愿意帮助我，也是可以让我工作更为顺利，同时在同事那学到很多，而自己也是一件件的工作去做好，没有犯什么差错，刚开始的工作虽然生涩，但是我积极的态度，也是没有惹到客户生气，甚至予以了赞扬和鼓励，也是让我能干好，更有动力，的确服务的工作可能别人觉得是简单的，但是只有你去实际做过才会发现，有时候一些基础的岗位其实反而能学到更多，当然也是自己没有太多的工作经验所以才是如此的。同时通过此次的工作，我也是看到自身的一些问题，这些不足要去改进，也是有些是同事指出来的，真的很感激，他们也是帮了我很多，让我能做好工作，我也是要感谢。

今后我也是要做的更好，领导给予我信任，同事也是愿意来帮我，而我也是觉得在火锅店的工作的确是不错的，更是要认真的来对待，去做好该做的，让自己进步。

火锅店工作总结篇六

伴随着公司六周岁生日之际，20XX年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

20XX年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

一、全年厨房营业数据情况说明

在20XX年前11个月中三店厨房营业额达X元，同比20XX年增加X元，增幅X。

__店有所下滑才达到X，同比增长X。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来

出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文鸡、温鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，X的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要店推出了粉、店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，X店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面__店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了X个点，涨幅比较大。__店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在X月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今

在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年 X 月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

三、我们存在的不足之处

- 1、对产品的把握不足。
- 2、对市场不够敏感。
- 3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

四、20XX年工作计划

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房 5s 需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、__毛利稳中有升的同时努力把__的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

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/525020041024011324>