

# 常熟上市公司食堂承包哪些模式——食堂承包有几种就餐模式？-股识吧

## 一、请问食堂有多少种承包方式

有很多种，有全部承包，有半承包，有对方出水电，有对方出水电燃料，有对方补贴工资的，有自由就餐，有固定就餐，也有只包工的，等等。

- 
- 
- 
- 
- 

## 二、餐饮公司承包食堂，具体的承包模式是怎样的？

听说常熟市鑫禾园餐饮挺专业的，一般他们的客户都是集体客户，你可以参考一下，我们单位的食堂就是他们公司管理的，服务非常到位，和我们合作2年多了。

## 三、常熟这边哪里有食堂承包的企业吗？

&nbsp;

现在承包公司那么多，常熟市鑫禾园餐饮我觉得还不错，做的饭菜挺可口，反正员工都挺喜欢，不会出去吃了。

## 四、请问常熟有做企业食堂承包的吗？

听说常熟市鑫禾园餐饮挺专业的，一般他们的客户都是集体客户，你可以参考一下，我们单位的食堂就是他们公司管理的，服务非常到位，和我们合作2年多了。

## 五、食堂承包分几种承包方法

餐饮公司一般是食堂承包，用于招标，食堂的话，人比较多，学生用餐要求也高，一般大量的餐具清洗，需要使用洗碗机，洗唰唰洗碗机。  
商用洗碗机。

## 六、食堂承包有几种就餐模式？

食堂固定餐：公司统一报餐，以实际就餐费补贴

适用于：上海管理的大型制造企业。

优点：统一报餐，在菜品加工方面省力，省时，承包经营浪费少，物美价廉 缺点：固于传统，给经营方便的同时，更多的是强制消费，菜品单一花样较少，并不适合发展中城市的需要。

按管理学分 适应率：85% 满意率：20% 忠诚率：8%

适于年长特殊段消费（实惠传统型）食堂风味餐：较自由餐更高一层，略同

适用于：外资，金融，个体工商户，高薪企业层次客户 优点：个性服务，需求据自身理念及地域文化影响与宗教信仰观念，公共营养师搭配膳食，达到了健康安全卫生营养全面 缺点：人员设施资费过高，只针对个性消费，只为公司的极少高层接受，讲究厚利多销按管理学分 适应率：95% 满意率：20% 忠诚率：7.5%

适用于外资等新兴企业高层需求(如白领以上人群)(个性质量型) 食堂自由套餐：

经营方式介于自由餐与固定餐 适用于：发展稳定有一点积极的企业 优点：多区模式消费改善了生活质量，并提供了多重选择，在经济上与精神上保证了人文理念，消费大众化便于未来创业者与夫妻月份经济计划制消费 缺点：介于传统与新潮导致矛盾，人员物料消费较大，在市场价格浮动，资源变动下只能满足非管理(体力)工作，无法满足脑力工作需求的精神感官适度，在资源状态，质量种类方面单一化，推行力度需借企业文化推动，并借政策梳理改善。

按管理学分 适应率：60% 满意率：13% 忠诚率：5%

适用于家庭压力过盛，经历生活磨练的人士(大众消费型) 食堂自由餐：

员工自由选择，经营者自负盈亏 适用于：各经济开发区的新办企业

优点：根据个人爱好所定，优化服务质量，减少无形资源浪费，消费更自由。

缺点：物料过于昂贵，接近快餐形式，只能满足经济型的年轻职员，无形中的消费增压，局限性的针对新办企业，因新办企业一般待遇，资薪高，需各方面吸纳人才

，在理性消费中并不适应，另因人群偏食，量类较少极易造成营养失调职业病，故体力员不能在身体上适应此类高价单一质量偏好的消费 按管理学分 适应率：30% 满意率：18% 忠诚率：7% 适应年轻时尚无经济负担的个人消费(时尚知识型)

## 七、工厂食堂承包

200人的食堂不难做好，首先是人工，至少3个厨师，炒菜的，不包括白案红案。都要请有经验的，毕竟是大锅饭。

切菜洗菜的5个人，一定要买食品加工机。

当然如果不是很在乎菜里面是不是干净，洗菜的人还可以少。

我见过一般食堂都是把菜放在地上用水冲。

不知道你的食堂是哪里的，具体请的厨师要看地域而定。

以湖南为例，要一个蒸菜师傅，一个辣菜师傅，一个小菜师傅（兼汤）。

打饭菜的看时间，4人左右。

运营首先是要有人来吃，这才是最重要的，口味和卫生为重。

证照要齐。

定价参考工厂工人收入和周照快餐价格定。

定期请工厂领导吃饭。

## 八、食堂承包哪种经营模式会比较好？

展开全部食堂统一配餐，根据伙食费高低，采用两荤一素一汤或一荤两素一汤。

而伙食费用是食堂每月初预收的，月末结算，多退少不补。

这个在学校的食堂会比较合适，广州丰泉餐饮管理有限公司

## 参考文档

[下载：常熟上市公司食堂承包哪些模式.pdf](#)

[《股票代码前z是代表什么》](#)

[下载：常熟上市公司食堂承包哪些模式.doc](#)

[更多关于《常熟上市公司食堂承包哪些模式》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/58378494.html>