

<<如何开一家成功的快餐店>>

图书基本信息

书名：<<如何开一家成功的快餐店>>

13位ISBN编号：9787111177432

10位ISBN编号：7111177436

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：侯吉建

页数：300

字数：261000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<如何开一家成功的快餐店>>

### 内容概要

餐饮特许经营是特许经营中的重要组成部分，许多人选择特许加盟方式，是因为其是成功创业的一条快捷方式。

本书以加盟店选择、店铺开张、日常营运为主线，全面系统地介绍快餐店注册加盟、店面设计、人力资源管理、采购管理、定价管理、顾客服务管理、卫生管理、成本控制等的流程、方法、技巧，内容涉及快餐店经营的方方面面，注重细节和实际可操作性，提供相关链接和详细指导。

本书适合餐饮业从业人员、管理人员、经理人及投资经营者阅读参考，也可作为饭店专业、特许经营专业的学习、培训用书。

## <<如何开一家成功的快餐店>>

### 书籍目录

序1序2前言第一章 快餐店注册加盟 第一节 快餐店资金筹措与注册 第二节 快餐店特许加盟第二章 快餐店店面设计 第一节 快餐店外观装饰 第二节 快餐店空间与光环境设计 第三节 快餐店设施陈列与文化氛围营造第三章 快餐店人力资源管理 第一节 员工招聘与录用 第二节 员工职责 第三节 员工培训 第四节 薪酬设计与管理 第五节 员工激励 第四章 快餐店采购管理 第一节 采购部门组织管理 第二节 采购方式 第三节 原料分类采购要点 第四节 原料验收 第五节 原料储存第五章 快餐店定价管理 第一节 常用定价方法 第二节 菜单定价策略第六章 快餐店顾客服务管理 第一节 服务人员素质要求 第二节 服务人员礼仪规范 第三节 顾客投诉管理 第七章 快餐店卫生管理 第一节 食品卫生管理 第二节 环境卫生管理 第三节 厨房卫生管理 第四节 员工卫生管理 第五节 餐具及餐饮设施卫生管理 第八章 快餐店成本控制 第一节 成本控制范围 第二节 成本控制系统的建立 第三节 费用支出管理

## <<如何开一家成功的快餐店>>

### 章节摘录

一、快餐店特许经营必要性 近年来,餐饮业发展迅速,餐饮品种丰富,店铺数量迅速增加,各种类型的饭店、酒店大批涌现,行业竞争日趋激烈。

与此同时,大量洋快餐的登陆也对传统餐饮业提出了严峻挑战。

随着洋快餐的大举进军,一种新的餐饮经营模式——特许经营逐步受到广大餐饮投资者的关注。

特许经营改变了传统的小生产经营方式,有效地降低了经营成本,扩大了市场占有率,给企业带来了巨大的规模效益。

大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

国内有识之士已开始利用特许经营这一有效手段发展生产经营,如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在了国内餐饮业特许经营的前列,对行业的规模发展起到了推动作用。

在线链接 上海方面传出消息,2004年麦当劳在上海又开设了60家分店,这一数字为上海麦当劳过去已开分店的总和。

麦当劳提供的数据证明,麦当劳迅速增加的特许加盟店能够加速麦当劳的开店计划。

2000年8月,麦当劳在中国开设了第一家特许加盟店。

仅半年多时间,麦当劳已在全国开设20多家特许加盟店,平均每个月开设特许加盟店的数量在两家左右。

越来越多特许加盟者的加入,可以缓解麦当劳开店的投资压力、加速麦当劳开店的需求。

肯德基的态度却恰恰相反。

百胜集团中国区总裁证实,肯德基在中国不会大批量发展特许经营店。

而且,肯德基的特许加盟店仅选择部分居民收入较低且城市规模较小的城市开设。

麦当劳加盟店的快速膨胀与肯德基加盟店的“收缩”似乎颇有矛盾。

但朱连庆认为,快餐店在中国地区的发展最关键的因素是资金。

而在这一点上,麦当劳之于肯德基没有任何优势。

## <<如何开一家成功的快餐店>>

### 媒体关注与评论

让你轻松成为咖啡店老板的独立秘笈！

易懂、快速、实用的开店资讯，让你随时进入状态，做好开店的最佳准备！

把把手帮你开一家赚钱的餐饮店。

开店赢利的门道，经营管理的学问。

餐饮店打理的新准则。

FDS世界特许经营发展服务组织于1981年由Roy Seaman在英国诺威治始创，是当今公认的世界最大、最成功的特许经营发展服务及投资的领导品牌和专业机构之一，分支机构遍及世界二十多个国家和地区。

1998年即获ISO9002国际质量认证。

FDS中国是这个国际咨询投资集团在中国的总部，一直以富有挑战性的特许经营业务，为各行各业的企业家提供广泛而高度专业化的服务。

1998年，FDS在香港成立了中国特许经营顾问发展有限公司，负责中国区业务，并由刘文献先生任总裁。

1999年，FDS在北京成立了北京富莱晨思投资顾问有限公司，以适应发展迅猛的中国特许经营业务。

FDS中国的服务对象包括已建立了特许经营体系的盟主企业、正在建立自己翻手为云，覆手为雨经营体系的盟主企业、正在寻求加盟的个人和企业以及个人投资者。

FDS中国的主要业务范围包括： 特许经营顾问咨询。

特许经营培训与教育。

特许经营的国外承销与投资。

特许经营出版。

中国特许经营网。

FDS在全球有近千家长期合作的中外特许经营盟主。

其中典型成功案例包括：Holiday Inns、Dominos、Burger King、British Rail、Hertz Car Rental、Travel Network、The Dwyer Group、Romp Around、马士特咖啡店、TNT、隆辉礼品、Guardian药房、Toscano皮草专卖、EPB书店、今日电讯连锁、杉杉西服、重庆小天鹅火锅、辉煌太阳能、创世男装、太平鸟女装、左右沙发、同仁验光配镜、秀伯涂料等行业领先品牌企业。

<<如何开一家成功的快餐店>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>