第一图书网, tushu007.com

<<甜品制作与甜品店经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<甜品制作与甜品店经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501776856

10位ISBN编号：7501776857

出版时间：2006-9

出版时间：中国经济出版社

作者：尹剑峰

页数：195

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

内容概要

从饮食文化角度，甜品可分为日式甜品、中式甜品和西式甜品。
在形态上，可以将甜品分为饮料类甜品、小吃类甜品和糕点类甜品，细分的话，可分为糕点类、汤丸类、羹粥类、糖水类、甜饼类、汤类、炖类等八大类长甜品。
　在竞争日益残酷的国内市场中，甜品业无疑是一片潜力巨大的新天地；但是对于众多资金有限的创业者，如何涉足甜品业呢？
有一种投资少而见效快的经营捷径，那就是开办甜品店。
或许不少人对开办甜品店早已心驰神往，但苦于没有经验而迟迟无法付之于实践。
针对于此，本书系统地介绍了从注册、筹资、选址、装修到甜品店的经营管理整个甜品店创办过程；除此之外，本书还特意介绍了大量不同类型甜品的配方与制作，使那些非甜品专业人士也能出色地自制甜品。
可见，这本书对于想创办甜品店的人士而言，无疑是一部宝典，一副锦囊；对于家庭主妇来说，也是一只不错的百宝箱。

<<甜品制作与甜品店经营全攻略>>

书籍目录

第一章 甜品店创业前的筹划　第一节 甜品店开业前的准备工作　　一、甜品店创业的三种形态　二、创业的五大准备与条件　　三、选择开店的方式　第二节 市场分析与商圈调查　　一、甜品店市场调查　　二、甜品店商圈调查　　三、甜品店选址市场调查　　四、甜品店优秀店址的选择　第三节 甜品店资金的预算与筹措　　一、预算所需资金　　二、资金筹措途径　　三、降低筹资成本　第四节 甜品店开业手续的办理　　一、办理开业登记　　二、办理税务登记　　三、办理开立银行账户　　四、办理卫生许可证　　五、办理排污申报登记手续第二章 甜品店的装修和布局　第一节 甜品店的内外装饰　　一、甜品店外观设计　　二、甜品店内部装潢　第二节 甜品店内部空间设计　　一、内部空间设计的程序　　二、外卖式甜品店的内部空间设计　　三、外卖式甜品店甜品陈列方法　　四、就餐式甜品店的内部空间设计　第三节 甜品店形态设计　　一、甜品店形态的选择　　二、甜品店设计要活用行业的特性　第四节 甜品店的氛围营造　　一、室内光线照明　　二、音乐设计　三、通风调温　　四、气味第三章 甜品店的营销与日常经营　第一节 甜品店的促销　　一、促销活动分类　　二、促销活动实施程序　　三、外卖式甜品店的促销手段　　四、就餐式甜品店的促销手段　　五、各类促销手段优缺点分析　第二节 甜品店的价格策略　　一、甜品店的定价方法　　二、甜品店的定价策略　　三、定价注意事项　　四、价格调整策略　　五、巧避价格大战　第三节 甜品店营销特色与销售技巧　　一、外卖式甜品店的营销特色　　二、甜品店销售气氛的营造　　三、甜品店营业时间的设定　　四、就餐式甜品店的菜单设计第四章 甜品店顾客服务与人员管理　第一节 外卖式甜品店的顾客服务　　一、外卖式甜品店的服务礼仪　　二、外卖式甜品店服务要求　　三、外卖式甜品店成功销售方法　第二节 就餐式甜品店的顾客服务　　一、就餐式甜品店服务礼仪规范　　二、就餐式甜品店服务流程　……第五章 甜品店的财务管理与采购管理第六章 甜品店的甜品配方与制作

章节摘录

五、巧避价格大战　当自己甜品店附近出现出售同类甜品的竞争甜品店，并且他们订的价格比你的低时，你可能马上想到的是自己也该卖便宜一点，甚至比其他甜品店都低。
接下来，可能会发生一场价格竞争，各甜品店竟相降价，结果往往是得不到合理的销售利润，使甜品店面临倒闭的危险。
降价是一种促销策略，但如果没有节制，会带来严重的后果。
1.一味低价的缺点　（1）使顾客对甜品的质量产生怀疑　俗话说“便宜没好货”，价格太低，顾客会觉得甜品质量太差，或者快过期因而不会消费。
这样做反而失去了顾客，违背了自己的愿望。
（2）使甜品店利润降低　价格低廉，必然会降低甜品店的利润。
而且这一做法会使顾客与店方产生疏远感，使前来消费的顾客的兴致荡然无存。
如果价格低于甜品本身的价值。
甜品店就会赔本，久而久之，不得不关门停业。
（3）不能满足顾客的虚荣心　人们的生活水平越来越高，只图便宜的人越来越少，追求高级消费和高级享受的人也越来越多。
有一些顾客以出入于高级甜品店为荣耀，有的以能买到名牌甜品为自豪。
有时对甜品进行适当提价，其销售反而会增大。
因此，只有准确把握顾客心理，才能更好地销售甜品。
2.怎样避免价格战　（1）紧紧抓住你在市场上现有的份额，目标不要直接对准竞争对手。
如果可能的话，离那些成熟的、有稳固市场的竞争对手远一些。
（2）销售一些有特色的甜品，适当销售一些人无我有的甜品，这样就可以避免价格之争了。
另外，还可以把甜品店装饰得有特色或提供一些特色服务，都可以吸引顾客入店。
至于如何去创造甜品店特色，要依具体经营情况而定。
（3）采取适当的促销方法。
如前所述，促销方法多种多样，不同的甜品店根据不同的情况灵活运用。
（4）提供更好的服务。
我们平时去咖啡店喝咖啡，如果只算咖啡的价钱，应该是很便宜的，但是实际订价却很高，仍然有许多客人高高兴兴地来光顾。
可见咖啡店所订的价钱，必然是除了咖啡以外，还加上了装潢、音乐、服务等种种因素而形成的最后价钱。
如果甜品店有适宜消费的环境和热情的服务，相信价钱高一点，也会顾客盈门的。
如果能提供优于其他甜品的服务，顾客会因为满意的服务对自己的甜品店产生良好的印象，即使甜品价格略高一些，顾客也愿意到自己的甜品店。
第三节甜品店营销特色与销售技巧　一、外卖式甜品店的营销特色　个性化甜品店的营销特色，是经营者通过长期的经营实践，通过经营观念、经营方式、经营服务等方面的创新，形成的独特的经营风格和形象。
影响甜品店营销特色的因素很多，具体表现为以下方面：　1.甜品店的基本特征　包括：甜品店的定位、开业时间、地段位置、命名、声誉以及顾客对甜品店的认知程度等。
2.甜品店的内外形象　包括：甜品店的内外装饰、格调、店面大小、店内环境、气氛、色彩、灯光、甜品陈列等。
3.甜品特征　包括：甜品品种、颜色、质量、品质、规格、包装等。
4.价格构成　包括：定价方法、价格政策、价格水平、价格调整、价格比较等。
5.营业员素质　包括：营业员的知识水平、受教育程度、工作态度、销售能力等。
6.服务特色　包括：服务水平、服务方式、服务内容以及每天的营业时间，收款结算方式等。
此外，甜品店的经营特色还与经营者的管理水平、经营能力、对市场的预测与开发能力息息相关。

……

编辑推荐

《甜品制作与甜品店经营全攻略》特意介绍了大量不同类型甜品的配方与制作，使那些非甜品专业人士也能出色地自制甜品。
可见，这《甜品制作与甜品店经营全攻略》对于想创办甜品店的人士而言，无疑是一部宝典，一副锦囊；对于家庭主妇来说，也是一只不错的百宝箱。

第一图书网, tushu007.com

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