

<<完全餐饮店>>

图书基本信息

书名：<<完全餐饮店>>

13位ISBN编号：9787506042703

10位ISBN编号：7506042703

出版时间：2011-8

出版时间：东方出版社

作者：吉田文和

页数：304

译者：杨玉辉

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>

<<完全餐饮店>>

内容概要

或许你有过这样的心愿：开间餐饮店，每天为顾客提供美味可口的食物，看着顾客满意地走出你的餐饮店，无比满足。

你知道如何开一间餐饮店吗？

表面上看起来，开餐饮店就是找个店面支起炉灶，把菜炒了端给客人。

实际上，即使开一家很小的餐饮店，都有很多环节、很多琐碎的事情。

原料如何采购最省钱省心？

设备怎样配置最合理……有时候，一些环节是否做到位，直接影响着这个餐饮店的成败。

经营餐饮业是相当有风险的，因为内外装修工程费、厨具设备的购置费等开业所需的先期投资很大。计划创业的读者朋友，通过此前的业务工作，想必已经对餐饮业的严峻与艰难程度有了深刻的体会。尽管如此，作者仍然希望你对“餐饮店经营不易”再多一分认识。

自称“希望有效利用土地”，或是“掌握了足够的烹调技术”之类的——因而决定创业的人似乎为数也很多。

不过，根据作者的经验，如果开店仅仅基于这种简单的理由，那么即便店铺开张，其失败的可能性也很大。

还有，那种认为只要店铺开张，顾客就会纷至沓来的观点也是大错特错。

一个餐饮店若要成功，即使各种条件都很优越，一般而言也至少需要6个月的时间。

有的甚至需要3年以上。

要想在餐饮业独立门户，就必须做好心理准备：无论将来遇到任何困难，都要迎难而上，决不退缩。

与餐饮店的经营者谈话时，我们经常会听到“希望了解 的经营技巧”之类的话。

的确，餐饮店开业后，若想获得成功，掌握经营技巧十分重要。

不过，如果仅仅在表面上模仿别人的技巧，而不能从根本上理解其基本的思考方式与基本原理，就无法获得成功。

经营技巧不仅因店铺的不同而不同，而且会因地域、时代的变化而变化。

经营技巧是需要随着时代的变化而有意识地加以改变的。

只有不断变化，才能在同类店铺的竞争中胜出并生存下来。

要想创出技巧并灵活加以运用，从而经营出一个成功的餐饮店，就必须了解并掌握其基本原理与基本原则。

本书是将杂志《日经餐饮店》上连载长达三年的《创业开店全程指南》、《店铺改造、完善指南》、《实用自检课堂》等文章进行整理修订而成。

第一部分为大家介绍从开始创业到店铺开张这一过程中的基本原理与基本原则；第二部分为大家介绍开业之后，到培育出一个成功餐饮店这一过程中的基本原理与基本原则；第三部分为大家介绍餐饮店成熟后的发展目标。

此外，本书也可作为餐饮服务业的咨询教材来使用。

作者本人从事餐饮服务咨询近30年，期间积累的相关知识被大量收录于本书之中。

本书意在打造一本长期适用的餐饮店参考图书，其中基本原理重于技巧，实用性大于趣味性。

<<完全餐饮店>>

作者简介

吉田文和

1947年出生于日本新潟县，1970年进入美国冰淇淋品牌“Dairy Queen”日本公司。

其后，先后在当肯甜甜圈、雪印、森永乳业、吉诺西餐集团、西洋食品集团、普利马哈姆株式会社、大荣外食事业部等处工作。

1975年开始创业，从事餐饮店经营顾问与咨询工作。

在新业态开发、搞活店铺经营等方面有所建树。

1991年开设食品服务综合研究所，从事举办研讨会、撰稿、咨询等活动。

该研究所采用电子会员制度（会费：1万日元/年），用电子邮件的形式为会员提供餐饮店的经营、运营等方面的相关咨询。

日经BP社旗下的杂志《日经餐饮店》曾多次对吉田文和的作品进行连载，这些作品分别是：《创业开店全程指南》（1997年10月～1998年9月）、《店铺改造、完善指南》（1998年10月～1999年9月）、《实用自检课堂》（2001年10月～2002年9月）、《优秀店长的培养讲座》（2004年11月～）。

<<完全餐饮店>>

书籍目录

- 第一章 决定创业——你果真下定决心了吗
- 第二章 理念设计——不靠直觉靠设计
- 第三章 创业计划的制定——用具体数字说明你想打造什么样的店铺
- 第四章 商铺的物色——开店后很难变更经营场所
- 第五章 店铺的建造与装修——商家的选择决定成败
- 第六章 厨房的建造方式——力求操作的便利性
- 第七章 商品计划的制定方式——商品并非只是菜肴
- 第八章 店员计划的制定方式——从开业计划逆向推算出人员计划
- 第九章 促销计划的制定方法——开业时切实推进，但不过分促销
- 第十章 营业准备工作的开展方式——不要在即将开业之际仓促上阵
- 第十一章 开店啦——做好各种准备，应对可能出现的混乱
- 第十二章 开业后的店铺运营——开业过后更需正确处理某些问题
- 第十三章 设定目标——最终目标归根结底是增加销售额
- 第十四章 征集顾客的意见——意见调查是引导店铺改进的指南针
- 第十五章 店铺的复苏——再现开店之初的兴隆景象
- 第十六章 店铺的装饰——用装饰提升店铺的魅力
- 第十七章 菜谱的改进——通过“品尝”发现问题
- 第十八章 员工培训的开展方式——制定培训时间表，增强培训效果
- 第十九章 营业形态的调整——准确把握不同时段的营业状况
- 第二十章 操作规程的完善——有效利用“供人填写的操作规程”
- 第二十一章 损益计算表的完善——消除现实与目标之间存在的差距
- 第二十二章 有效的促销——寻找适合目标顾客群的促销方法
- 第二十三章 开店的时机——以“贷款余额”作为开店的大致标准
- 第二十四章 迈向下一个阶段——从比较中探索“成功法则”

<<完全餐饮店>>

章节摘录

版权页：插图：菜单的形式向顾客提供菜肴目录的方式多种多样。

除了常年通用的大菜单之外，还可以使用插页式菜单以及时令新菜宣传页等不定期推出的辅助菜单。例如，这种不定期推出的辅助菜单可以在新菜肴的试销期间使用，以便为将来更换大菜单做好准备。并且，对于某些无法常年提供的季节性菜肴来说，这种菜单还具有强调时令性的效果。

再进一步，这种不定期推出的辅助菜单还可用于成本率与顾客人均消费的调整。

要知道，如果仅靠大菜单进行调控，即使经营者想尽千方百计，成本率与人均消费这两个数值往往还是很难达到预期效果。

如果成本率低于预期，那么人们或许会认为这对于经营来说是件好事。

但是，如果放任这种状态持续下去，久而久之，顾客就会感觉“那家店的菜肴不值那个价钱”。

因此，当大菜单上的成本率低于目标成本率时，就要增加时令菜品的成本；情况相反时，就要在时令菜单上添加成本率低的菜品，以保证成本率常年维持在一定的水平。

顾客人均消费也是同理，请根据人均消费的实际情况，按照上述方式进行小幅调整。

每例菜的分量除了运动员等特殊人群之外，一般而言，为满足身体需要，普通人每天大约吃掉相当于自己体重3%的食物。

例如，如果某人体重为60公斤，则其每天所需的食物为： $60\text{公斤} \times 3\% = 1.8\text{公斤}$ 。

按照早、午、晚一日三餐计算，则平均每餐为600克。

如果早餐较为简单，按300克计算，则午餐、晚餐各为750克。

另外，人的胃容量也有不同。

饭量较小的人为500克，男性一般为750克。

考虑人均菜量时可参照这些数值。

如果是套餐，可将米饭、菜肴、沙拉等的总量大致设定为500~650克。

怀石料理等高级店也是同理。

你可以在设定总量的基础上，根据菜肴的例数决定每例菜的分量。

<<完全餐饮店>>

编辑推荐

《服务的细节:完全餐饮店》结合时代的进步和变化，钜细靡遗地阐述了在经营餐饮店时所能遇到的所有问题和方面，从店铺的设计到如何摆放桌椅的规则，等等。通过各种细节的精益求精和科学管理，来达到更好的服务消费者的目的。可谓是餐饮业的运营和服务圣经。

<<完全餐饮店>>

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>