

<<第1次开餐馆就上手>>

图书基本信息

书名：<<第1次开餐馆就上手>>

13位ISBN编号：9787506437004

10位ISBN编号：7506437007

出版时间：2006-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：刘加福

页数：352

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>

<<第1次开餐馆就上手>>

前言

“生意做遍不如开店!” 餐馆业号称“百业之首”，作为创业之初的投资者，开一家餐馆是一个十分理想的选择。

再赚钱的行业也会有赔钱的企业。

餐饮市场虽说前景看好，想在餐饮行业占据一席之地，却也非常易事。

表面上看起来，开餐馆就是找个店面支起炉灶，把菜炒了端给客人。

殊不知，开一家餐馆容易，开一家赚钱的餐馆就难了，第一次进入这个行业就开家上手赚钱的餐馆就更是难上加难了。

实际上，即使开一家很小的餐馆，都有很多环节、很多琐碎的事情。

如何选定店址，怎么样吸引顾客，原料如何采购最省钱省心，设备怎样配置最合理等等一些问题，都直接关系到餐馆经营的状况。

有时候，一些环节是否做到位，更是直接影响着这个餐馆的立足成败。

《第一次开餐馆就上手》一书，是在大量调查和经验总结的基础上，对开一家具有竞争特色餐馆的各大步骤进行具体剖析，同时介绍行业内的一些经营诀窍。

从实用出发，淡化理论研讨，吸收了国内外行业的先进管理经验，涉及到餐馆运作的众多方面。

针对第一次开餐馆的朋友，编者从开餐馆筹备，经营技巧，经营理念，菜单制作，服务技能及宗旨等方面细节入手进行务实的分析和讲解，内容极其丰富，知识面也力尽宽广，具有很强的实用性和全面性，手把手帮您开一家真正能够上手赚钱的餐馆。

编者衷心期望自己的绵薄之力，能够借用本书助你早日实现自己成功的梦想，为有志于加入餐饮行业的朋友们带来美好“钱”途。

编者

2005年11月

<<第1次开餐馆就上手>>

内容概要

是在大量调查和经验总结的基础上，对开一家具有竞争特色餐馆的各大步骤进行具体剖析，同时介绍行业内的一些经营诀窍。

从实用出发，淡化理论研讨，吸收了国内外行业的先进管理经验，涉及到餐馆运作的众多方面。

<<第1次开餐馆就上手>>

书籍目录

第一章 认识餐饮业 餐饮业的特征 餐饮业流行趋势 餐饮业的困境 餐饮业的投资误区第二章 开餐馆的前期筹备工作 如何取一个好的店名 餐饮企业要略 开餐馆的资金预算 餐馆经营形式的选择 开餐馆失利的常见原因 开餐馆须办理的相关手续第三章 餐馆店面的选择 餐馆选址的重要性 确定餐馆的规模 商圈的选定 选择地址的原则 餐馆选址应考虑的因素 选择一个适宜的店面 连锁店的选址 如何进入竞争激烈的市场 商场内的餐饮业 到“麦当劳”身边开店 餐馆选址的几个特点 如何购买转手店第四章 餐馆的设计和装修 餐馆成功设计的六大要素 餐馆内部的设计和布局 餐馆前厅的设置 餐馆大堂的规模 大堂其他用品配置 餐厅包间力求高雅舒适 合理运用光线和色彩第五章 设计菜单有讲究 菜单的重要性 设计菜单要考虑的因素 设计菜单的原则 如何选择菜式 菜单的制作 菜名要贴切实际 菜单的三大类型 合理调整菜单 合理运用菜单第六章 饭馆餐饮店定价营销策略 价格的构成 餐馆定价的特点 餐饮定价目标 餐饮定价的原则 了解市场需求状况 菜品定价策略 菜品定价技巧第七章 餐馆服务方法及要领 认识服务的重要性 餐厅服务方法 如何留住顾客 如何赢得新顾客 稳定餐饮店的常客 餐厅服务员应具备的基本素养 做好迎宾服务 做好餐台服务 做好点菜服务 做好上菜服务 做好撤换餐具的服务 掌握托盘服务技巧 做好送客服务 做好翻台服务 做好宾客定餐工作 餐馆服务中其他注意事项第八章 餐馆接待顾客服务技巧 处理用餐时的特殊情况 处理顾客的结账异议 如何处理顾客投诉 区分顾客的不同性格 根据气质的不同接待顾客 根据消费性质的不同接待顾客 接待顾客中的特殊群体 应对顾客的特殊要求 用真诚打动顾客 照顾等位子的顾客 让顾客感觉到备受尊重第九章 餐馆的经营理念 餐厅的经营管理观念 打好“特色牌” 塑造特色的原则 用新产品取胜市场 开发新产品的几大要素 如何开发菜点 优良的品质打动顾客 如何提高菜肴的价值 利用品牌影响消费者 用行销来带动顾客第十章 餐馆的员工管理 餐馆经营需要的优秀人才 合理配置人员 管理者的聘用 如何招聘厨师 如何招聘服务员 确定服务岗位职责 如何制定工资 与员工签订合同 员工培训的目的 如何培训员工 员工业绩考核 如何留住优秀人才 与员工一起创造事业第十一章 物品的采购与管理 选择合适的采购人员 确定采购数量 确定进货方式 采购选择要领 控制采购价格 采购的验收管理 物品的储存 物品的盘点第十二章 餐馆的厨房管理 厨房设计要求 设计厨房内部环境 合理设计辅助空间 保障厨房设备完好 厨房岗位管理 聘经验丰富的厨师第十三章 餐馆的卫生要求 员工卫生要求 菜品加工的卫生要求 厨房的环境卫生要求 器具的卫生要求 地面的卫生要求 墙壁的卫生要求 收款台的卫生要求 仓库的卫生要求第十四章 餐馆的安全与防范 火灾的防范 盗窃的防范 抢劫的防范 爆炸的防范 烧烫伤的防范 意外事故的防范 厨房的安全防范 停电、停水的应对 食物中毒的预防 如何预防细菌性食物中毒

<<第1次开餐馆就上手>>

章节摘录

书摘餐饮业的投资误区 为避免投资餐饮业的一些误区，餐厅经营者在决策时要注意以下问题。

1. 餐饮无风险 许多人认为，投资餐馆，见效快，风险小，钱好挣，所以不管懂不懂餐饮，搞没搞过餐饮，都盲目投资餐饮。

这样去投资风险很大。

一是餐饮业是一个综合工程，饭菜质量、经营品种、服务、原料采购、环境装修、地理位置、财务控制、广告宣传策划等十分复杂。

有一点儿失误都可能造成损失。

二是饭店数量迅速增加，竞争十分激烈。

过去一些中高档酒店亏损，现在一些小饭店、小吃店也经常亏损，原因就是饭店多，顾客少，供大于求，再加上竞争，饭菜价格下浮，生意并不好做。

2. 装修越高档越好 目前一些餐饮店经营品种一般，价位也不高，但装修过分豪华、气派，结果往往使一部分消费者望而生畏，不敢进去，白白流失了许多消费者。

装修应该和饭店经营品种、档次匹配，追求大方、舒适、宽敞、休闲，而不能一味追求豪华、富贵。

3. 离市中心越近越好 一些餐饮店老板以为开店离市中心越近越好。

但事实证明，有些即使在最繁华、最热闹的地方开饭店，也不一定取得好效益。

因为餐饮经营除了与人流有关外，还与经营的品种、特色、质量、服务等因素密切相关，如果你经营的品种无特色，服务管理一般，即使开在市中心，也不一定有人去吃，而且一般情况下市中心的饭店、餐饮店又很多，顾客挑选余地较大，竞争更加激烈。

4. 规模越大越好 一些餐饮界人士盲目追求规模效应，经营规模越来越大，从几千平方米到上万平方米，投资几千万元搞餐饮业，结果效益往往不理想。

费用太高、成本难以控制，造成营业额不少、利润不多，月底算账，入不敷出。

5. 品种越多越好 许多饭店在经营品种上追求大而全、多而广，不见得就能赚钱。

经营的品种应该是少而精，有特色。

做好一个菜系，几个品种，甚至要精品化、专业化、专营化，不能企图什么都做，结果什么也做不好。

在餐饮对象上，也不能企求什么人都到饭店来，而是针对某一个消费群体。

<<第1次开餐馆就上手>>

媒体关注与评论

书评再赚钱的行业也会有赔钱的企业。

餐饮市场虽说前景看好，想在餐饮行业占据一席之地，却也非常不易。

表面上看起来，开餐馆就是找个店面支起炉灶，把菜炒了端给客人。

殊不知，开一家餐馆容易，开一家赚钱的餐馆就难了，第一次进入这个行业就开家上手赚钱的餐馆就更是难上加难了。

生意做遍不如开店！

餐馆业号称百业之首，作为创业之初的投资者，开一家餐馆是一个十分理想的选择。

实际上，即使开一家很小的餐馆，都有很多环节，很琐碎的事情。

如何选定店址，怎么样吸引顾客，原料如何采购最省钱省心，设备怎样设置最合理等等一些问题，都直接关系到餐馆经营的状况。

有时候，一些环节是否做到位，更是直接影响着这个餐馆的立足成败。

<<第1次开餐馆就上手>>

编辑推荐

针对第一次开餐馆的朋友，《第1次开餐馆就上手》编者从开餐馆筹备，经营技巧，经营理念，菜单制作，服务技能及宗旨等方面细节入手进行务实的分析和讲解，内容极其丰富，知识面也力尽宽广，具有很强的实用性和全面性，手把手帮您开一家真正能够上手赚钱的餐馆。

<<第1次开餐馆就上手>>

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>