

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

图书基本信息

书名：<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

13位ISBN编号：9787506454858

10位ISBN编号：7506454858

出版时间：2009-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：王易

页数：292

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>

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

内容概要

《巧手开一家客满赚钱的餐馆》对如何开一家客满赚钱的餐馆从开店筹划、餐饮服务与礼仪、餐饮管理、菜单制作、成本控制、消费心理等方面进行介绍。
如果你想做一个合格的经营者，就要仔细阅读认真思考，灵活运用掌握。
艺高自然人胆大，练就了一身真本领，自然打遍天下无敌手。

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

书籍目录

上篇 会开餐馆才能赚钱第一章 独特的眼光成就赚钱的餐馆传统特色帮助你吸引顾客紧跟时尚才能有赚钱的机会改变思路才能有出路中西合璧是个不错的选择查漏补缺让你占尽先机第二章 餐馆要赚钱还要三思而后行开餐馆不是一件简单的事学会收集各方面的餐饮情报量力而行地筹措资金正确把握餐饮消费的趋势餐饮业竞争的特征做好自己餐馆的顾客定位第三章 好的店址决定餐馆的“钱”途选址首要是确定商圈目标市场的确定争取“地利”餐厅选址必须考虑的因素不可不知的黄金店址的特征餐馆选址“十不宜”第四章 店面是餐馆最好的名片餐馆也要好面子做足店名的文章打造一个好的店招店门和橱窗设计不可忽视餐厅内部布局须有良好风格用良好的气氛设计增加餐馆魅力尽量满足不同层次顾客的需要第五章 开餐馆细节最重要树立“餐馆赢在细节”的理念细节不到位就会功亏一篑餐馆服务无小事细节决定成败精心为顾客着想打造细致入微的人性化服务注重细节才能在竞争中取胜第六章 重视生财的第一环节菜单是餐馆“第一推销员”菜单的种类及特色制订宴会菜单要注意的事项菜单的形式及内容设计出一份好的菜单菜单封面的设计菜单文案和色彩的设计中篇 搞好服务巧手赚钱第七章 给餐馆插上盈利的翅膀没有服务就没有餐饮业服务质量决定餐厅的生存和发展餐厅服务的要点服务员应具备的服务素养情深意切方可赢得顾客微笑服务暖人心必须避免的服务忌讳第八章 服务要贯穿用餐的全过程做好餐前准备工作热情周到地迎客慎重处理点菜环节上菜分菜环节要熟练有序餐间服务应标准规范结算须有服务意识送客服务不可忽视第九章 妥善处理顾客的投诉正确对待顾客的抱怨重视顾客的声音建立顾客投诉的渠道顾客投诉处理的主要原则把原本不满意的顾客变成忠实的顾客细心聆听顾客的意见把投诉的客人看做是需要帮助的人以尊重赢得尊重第十章 精心培育餐馆回头客回头客是餐馆利润的保证满足心理需求来争取回头客迎合顾客口味来抓住回头客“情感经营”可以拴住回头客树立良好口碑来赢得回头客保持地方风味来吸引回头客关心体贴可以留住回头客第十一章 学会营销自己的餐馆树立品牌意识餐饮店取名的学问做好餐饮店的公关餐馆的广告营销手段举办活动进行促销通过促销策略开发客源做到全员促销展示促销的操作方式优惠促销的策略第十二章 有特色才能吸引客源特色是餐厅的立身之本精心打造自己的特色菜利用色彩为客人服务从香味的角度为客人服务凸显就餐环境的文化特色打造特色应注意的事项通过挖掘文化资源来打造特色增强菜品本身的文化特色建设绿色餐厅应达到的标准打造绿色菜肴的途径积极倡导绿色服务销售下篇 做好管理好赚钱第十三章 好的管理才能出效率餐馆管理离不开合理的制度正确选用餐厅员工妥善进行人事考核员工薪资体系项目的内容薪资制度制订的原则薪资的调整员工福利制度进行员工培训教育培训激励方法正确进行餐馆员工的奖励学习麦当劳的用人之道第十四章 抓住生意兴隆的根本好厨师是餐馆成功的保证好厨师应具备的素质招聘一个合适的厨师不拘一格使用新厨师找到一个好的厨师长进行有效的厨房管理厨房管理的流程正确设置厨房的管理岗位进行厨房岗位职责的科学分类第十五章 合理定价是管理的重点餐饮定价的特点及其原则定价策略及技巧不可不看的定价策略第十六章 精打细算才能赚大钱弄清造成餐饮业高成本的原因餐饮业成本控制的策略健全食品原材料的采购制度验收成本控制的方法库存成本控制的方法食品制作成本的控制将其他成本控制到最低有效进行利润核算管理好餐馆的营业收入借鉴麦当劳的理财经验第十七章 抓好餐馆存亡的生命线餐饮卫生是餐馆经营的基本保证餐厅场地以及设备部门的卫生管理厨房的卫生控制食品卫生的管理生产过程中的卫生控制服务人员的卫生控制自助餐具卫生的管理开饭前要做的卫生工作员工卫生的管理员工个人卫生的保持第十八章 做好安全工作就是赚钱餐馆安全管理要做好的几个方面餐馆的防火措施及注意事项餐馆的防盗措施及注意事项餐馆的防抢措施及注意事项积极防范食物中毒防止一般性意外事故的发生增强员工的安全责任感第十九章 防患于未然才能做得好时刻准备应对突发事件及时诊断餐馆的“病情”正确处理信誉危机妥善处理顾客投诉正确应对资金危机明智处理管理者之间的冲突

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

章节摘录

上篇 会开餐馆才能赚钱 第一章 独特的眼光成就赚钱的餐馆 寻找餐饮商机是创业者在萌发创业念头后首先要思考的问题。

在这方面，传统特色、紧跟时尚、中西合璧、查漏补缺、创意经营都是使我们在充分竞争的餐饮市场中脱颖而出的有效的思路。

俗话说：世上无难事，只怕有心人。

只要我们做一个有心人，并且深入市场调查，我们就会发现商机，并且最终创造财富。

传统特色帮助你吸引顾客 在这个追求个性、崇尚创新的时代，特色就是生产力，也是竞争力。

在充分竞争的市场，缺乏特色就意味着自断生路。

中华民族传统餐饮文化源远流长，因此，瞄准自己的目标群体，用传统特色吸引消费者，是经营餐馆的上佳选择。

传统特色不仅限于产品的特色，古朴的服务、独特的装饰、诚恳的店员等都是它的体现。

事实上，只要发挥其中一两项特点，就足以吸引顾客。

有一位年轻的餐厅经营者，前几年在郑州创建“虢国羊肉汤馆”，经营历史上“虢国”所在地三门峡市地方小吃羊肉汤。

他根据北方人喜食羊肉的特点，又观察到现代人不愿像以往那样在街头小摊上就食，便开店装修，把店堂布置得干净、整洁、古朴、典雅，四周还点缀着先秦壁画、仿古铜器，让街摊儿食品——羊肉鲜汤登堂入室作为主打产品来经营，并且改变传统熟肉加汤的操作方式，每碗羊肉汤单锅烩制，还佐以木耳、海带、黄花菜，改造出来的羊肉汤汤色乳白，内容丰富，味道鲜美，再加上文化氛围甚浓的就餐环境，他的羊肉汤馆大受人们欢迎，吸引了远近食客，一年之内由一家餐厅迅速发展为三家连锁经营餐厅，获得了极大的成功。

这个年轻人为什么能够在这么短的时间获得成功？

这是因为他懂得经营需要与众不同。

与众不同就是特色。

“虢国羊肉汤馆”的特色就表现在菜品的制作、餐饮文化和就餐的环境上。

这就是传统特色经营的一个典型代表。

所谓传统特色经营，其主要形式是经营具有浓郁地方、民族、家族或个人特色的传统饮食制品、风味小吃等。

采用这种经营方式的餐饮店，最大的特点是具有鲜明的传统特色并且善于改造传统特色。

源远流长的饮食文化和各个民族的特色餐饮为传统特色的经营提供了天然的素材，中西文化的融合为之提供了新的契机，而人们对新口味、新特色产品的青睐则是这一经营方式发展的动力。

这类餐饮店的盈利秘诀就是在保持传统特色的基础上创造新的特色。

保持传统特色的秘诀：一是继承，充分挖掘中华民族的传统特色餐饮，取其精华，去其糟粕；二是大胆创新，不断总结经验，研究顾客饮食习惯的新动向，发展传统餐饮产品。

例如，对于民族特色餐饮，可将民族特色和当地消费者的口味有机结合，做到既保持民族特色，又适合当地消费者的口味，实现巧妙结合。

紧跟时尚才能有赚钱的机会 新时代消费的一大特点是崇尚时尚、追捧时尚。

餐饮业同样拥有自己的时尚主题——科学、健康、绿色。

如何把握和利用餐饮消费者的时尚心理、时尚意识，并进而推崇时尚餐饮，是在寻找餐饮商机的过程中必须关注和思考的。

随着物质条件的不断改善，今天的消费者已不仅仅满足于吃饱喝足，而是讲求科学饮食，追求绿色食品，注重健康健美。

以下是这一趋势的形象概括： 1.从吃“多”到吃“少” 过去的观念认为吃得多表示胃口好，身体棒，又可增加营养摄入。

现在大多数人注重健康健美，转而认为吃少为宜，一般每餐吃八成饱，尤其是更加限制晚餐食量。

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

2.从吃“红”到吃“白” 人们通常把猪牛羊肉称为“红肉”，家禽肉、海鲜称为“白肉”。过去饮食以红肉为主，白肉为辅，但由于红肉热量高，胆固醇含量高，不利于健康，所以人们逐渐减少红肉的食用量而转向食用白肉。

3.从吃“陆”到吃“海” 由于富贵病（心脏病、高血压、糖尿病）的频发，使人们从吃陆地上的食物转向海产品，尤其是深海产品。

4.从吃“精”到吃“粗” 过分讲究食物精细化，一定程度上导致人们营养摄入不均衡，所以人们日益转向吃粗粮和粗加工食品，如糙米、粗面等。

5.从吃“家”到吃“野” 环境污染日益严重，使人们对食物的选择更加挑剔，更倾向于天然产品，如无污染的野果、野菜、野菌等。

6.从吃“熟”到吃“生” 据医学家研究，吃熟食后细胞死亡加快，破坏机体免疫系统，而吃生食可使白细胞处于正常状态，增强免疫功能。

7.从吃“死”到吃“活” 人们普遍认为吃活物营养更丰富，味道也更鲜美，比如日本人就喜欢把生鱼片当成美味佳肴，北欧的一些民族则爱吃生牛肉。

一些欧美人又兴起吃活海鲜，即使烹调，也要现杀现吃。

8.从吃“瓤”到吃“皮” 人们认为某些食物的皮更富有营养，而且有特殊医疗作用。过去吃苹果梨桃都先去皮，现在改变了吃法，往往是洗净后连皮吃。

9.从吃“肉”到吃“虫” 把昆虫当美味早已有之，当今更流行，并把它当成健康食品。大致估算，全球有500多种昆虫已列入了食谱。

10.从吃“宝”到吃“废” 日本人兴起在饮茶后也吃剩茶叶，据说它有营养和医疗作用，有利于清洁口腔和明目，预防龋齿和便秘，促进消化和减肥。

由此可见，科学、健康、绿色、原始逐渐成为餐饮的时尚潮流。

作为餐饮店，一定要抓住这股潮流，结合自身的灵动优势，及时快捷地为顾客奉上各种时尚健康的餐饮产品。

改变思路才能有出路 创意经营是指用一种或一系列具有创造性的观念和方法吸引和服务顾客的经营方式。

小餐饮店的创意经营主要体现在提供独特的餐饮环境（自然环境和文化环境）、个性化的餐饮产品以及新鲜的餐饮服务。

创意经营的方法和表现有很多，下面是一些经典的创意运用。

1.异国情调餐饮店 餐饮店选用某外国的特色来进行室内布置，并收集该国的民俗工艺品在店内展示，用该国的国旗、国花和民俗来渲染气氛，其家具、设备也充满异国特色，主要经营该国的菜肴或酒类。

还可以举办异国美食节。

一般一个小餐饮店只具有某一国的色彩，但若是分成若干小厨房的小餐饮店则也可用不同国家的特色来装饰，提供多种选择。

2.宠物餐饮店 有许多以吸引儿童为主和供应野味的小餐饮店常把室内布置成动物园的氛围。

顾客一进小餐饮店就听到动物的叫声，如鸟、狗、青蛙等，还用鹦鹉招呼客人“欢迎，请进”。

小餐饮店内张贴各种宠物的照片，如各类狗、猫、昆虫的图片等，还有一些逼真的宠物模型并附有简介和宠物比赛的新闻，以此来吸引客人。

3.运动餐饮店 有些小餐饮店在一侧设立小型室内高尔夫球练习场，有兴趣的顾客依照打入洞的次数，可享受小餐饮店给予的适当优惠。

也有的小餐饮店备有握力计、背肌力测定器、飞镖、扩胸器等，来吸引爱好运动的顾客。

4.科幻餐饮店 以新型太空材料装潢，让人有置身时光隧道般的感觉。

用未来世界的知识性、超现代感来吸引顾客。

5.额外服务餐饮店 许多小餐饮店常常用各种服务上的名堂来吸引客人，如知识性服务：在餐饮店备有报纸、杂志、书籍等以便客人阅读，或者播放外语新闻、英文会话等书目，或者将小餐饮店布置成有图书馆意义的小店。

6.搞笑餐饮店 成都有一家小餐馆，很多人都叫它“搞笑餐馆”，因为它的每道菜都有一个很

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

另类的外号：猪拱嘴——“相亲相爱”、豆腐干——“黄龙缠腰”、禽类翅膀——“展翅高飞”、脚掌——“走遍天涯”、卤兔脑壳——“帅哥”、卤舌头——“甜言蜜语”、炒莴笋丁——“星星点灯”、炖乳鸽——“向往神鹰”、泡菜——“迟来的爱”……当顾客进门时，若有4位客人，招呼客人的小工就会扯起嗓子大吼：“英雄4位，雅座伺候！”

该“搞笑餐馆”的老板有时也会为顾客说笑话、讲评书，客人吃饭、喝酒都是在笑声中进行，因此这家搞笑餐馆时常爆满。

7.彩票餐饮店 济南有一家“彩票”餐馆。

该餐馆将餐饮与彩票经营巧妙地结合起来；在“彩票餐馆”里，彩民可以边吃饭、边看墙上的彩票中奖号码分布图。

这里还有专供彩民选号的大厅和雅座，老板起菜名也用上了彩票术语。

在这里顾客可以点到“双色球”等招牌菜。

大厅里配备了计算机、笔、纸，还划出位置最好的房间专门设置“大户雅座”，为一些购彩大户煮酒论彩提供方便。

“彩票餐馆”除茶水、计算机等免费使用外，顾客还可根据买彩的多少享受用餐相应折扣。

由于该“彩票餐馆”的饭菜物美价廉，又有特殊的意义和服务，除许多固定彩民来就餐买彩票外，有些外省的彩民也赶来交流“彩经”，甚至合伙投注，一些中奖彩民也喜欢来这里摆“庆功宴”。

收益可想而知。

8.计时餐饮店 许多就餐的顾客，往往缺乏时间概念，针对这种情况，有的餐馆老板想出“顾客就餐计时收费”的新招。

浙江有一家小餐饮店就是根据顾客用餐的时间长短来收费的。

在这家餐馆中，每张餐桌上放一个大钟，计算顾客的就餐时间。

如果顾客在规定时间内吃完饭，餐馆便给予优惠价。

这家小餐饮店的老板认为，时间就是金钱，吃饭只要填饱肚子就行，不必追求享受。

因此，他制定了独特的经营规则，以鼓励人们节省时间。

光顾者大多以行色匆匆的上班族为主。

由于该店经营效率高，接纳客人次数多，所以营业额十分可观。

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

编辑推荐

开餐馆，重要的是要知道客人在想什么，只有用心经营，才能满足客人挑剔的嘴巴。

如果你兜里的钱只能干点小事，又不想受制于人，那么你就去开家小餐馆。

如果你拿定了主意，决定开家餐厅，可能马上又有了新的问题：需要多少资金投入？

开什么样的餐厅？

什么规模和档次的？

回报如何？

又会有多大风险？

这些应该都是你最想知道的问题。

<<巧手开一家客满赚钱的餐馆>>

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>