

<<开一家赚钱的餐饮店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的餐饮店>>

13位ISBN编号：9787508722290

10位ISBN编号：7508722299

出版时间：2008-10

出版时间：中国社会出版社

作者：王明华

页数：260

字数：230000

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>

## <<开一家赚钱的餐饮店>>

### 前言

开一家赚钱的餐饮店所谓民以食为天，一日三餐是每个人每天不得不考虑的问题，当人们寻找投资赚钱途径的时候，也很自然会第一个想到开餐馆。

那么怎么样才能开一家赚钱的餐饮店呢？

有人说找个好地点，找几个好的厨师，招聘几个服务人员就能赚钱。

也许这样是能够赚钱，但是怎么能达到利益最大化，让你每一分钱的投入都得到最大程度的回报呢？有很多位置好、场面大的餐饮店，由于管理不善，达不到预定的收益，甚至难以维持，这又是怎么回事？

现在餐饮店越来越多，竞争压力越来越大，投资餐饮业不再是简单的“选址+厨师”。

我们要考虑如何对餐馆定位，如何根据定位选址，如何管理餐馆的服务，如何控制餐馆资金，如何进行餐馆宣传与营销，如何提高品牌的影响力……这些方面我们考虑得越多，我们能赚到的钱就越多。

本书内容包括：餐饮店总体认知，餐饮店的定位与评估，餐饮店的选址，菜单的制定，餐饮店服务管理，餐饮店营销策略，餐饮店品牌树立和发展，餐饮店的采购及仓储管理，餐饮店的资金管理，餐饮店的生产管理，餐饮店员工管理等。

希望通过阅读本书能对经营餐馆的朋友有所帮助。

## <<开一家赚钱的餐饮店>>

### 内容概要

通过对餐饮业的长期调查与研究，本书为餐饮业经营者解读餐饮业内在经营规律，挖掘餐饮营销技巧，以及餐饮业做大做强所需的营销技巧和经营手段，读者亲身体会餐饮店的经营过程寻找企业做大之道。

餐饮行业经营者在阅读本书时如能加入自己的创意，灵活加以运用，壮大自己的事业指日可待。

## &lt;&lt;开一家赚钱的餐饮店&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 了解为你赚钱的行业——餐饮店总体认知 餐饮业的定义与分类 餐饮业的特性 我国餐饮业的发展变革 餐饮业的经营理念 餐饮新业态开发成功的关键第2章 你的餐馆能赚钱吗——餐饮店的定位与评估 确定经营理念与方针 营业场所的定位 商品的定位 投资评估小组的建立 对餐饮店进行营业分析 进行面积产能的分析 对餐馆投资的基本分析程序 餐饮专案评估作业系统第3章 哪个位置好赚钱——餐饮店的选址 经营的成败关键在于地点 商圈的特性与范围的界定 如何对商圈进行评估 选择地点的基本条件 不同地点的具体分析 根据地段选择餐厅种类 选址必须注意的事项第4章 好厨房,安心赚钱——餐饮店厨房管理 厨房管理流程 厨房岗位设置与人员分配 厨房岗位职责 厨房用具的基本知识 厨房工作人员卫生注意事项 厨房作业的卫生标准 厨房设备清洁要点 餐具的洗涤程序 厨房垃圾的处理 餐饮业卫生的重要性 食品卫生控制 厨房中的卫生控制第5章 提高收入的好菜单——菜单的制定 菜单的作用是什么 菜单的种类和特色 餐饮产品定价的特点 餐饮产品定价的原则 餐饮产品定价的技巧 菜单的设计依据 菜单的制作方法技巧 餐饮业的商品化观念 了解20/80法则 餐厅定位第6章 让顾客开开心心消费——餐饮店服务管理 服务人员良好的素质 优质服务的意识 服务人员的礼貌素养 待客之道 中餐服务要点 中餐团体宴会服务 西餐服务要点第7章 多卖,多赚——餐饮店营销策略 ABC分析法与循环盘点法 调整菜单的方法 餐饮开发的几个要点 餐饮商品更新 提高餐饮附加值 突破餐饮经营的瓶颈 餐饮店常用展示推销 餐饮推销学中的“EvenL”第8章 让财富追赶你——餐饮店品牌树立和发展 认识CI CI导入的执行与落实 CI导入具体规划 餐饮业与广告的联姻 餐饮业公关谋略 餐饮业面临激烈竞争 竞争对手的调查 竞争的策略 在竞争中经营成功的关键第9章 开好餐馆的基础——餐饮店采购及仓储管理 餐饮采购的意义与目标 餐饮采购的组织与职责 货源选择与采购要领 餐饮食品采购 订货的规定 餐饮采购的审核与验收 退货处理方式 各种食品的储存方法 仓储注意事项 食品储存不当因素 储存与仓管原则 存货管理作业 库存盘点第10章 开源节流,财源广进——餐饮店资金管理 开源节流:从事餐饮业的基本要求 食品原材料成本的控制 费用支出的控制 人力成本的控制 成本控制策略 需要哪些账簿第11章 让顾客放心消费——餐饮店的生产管理 如何防火 如何防盗窃 如何防抢 如何防食物中毒 如何防止意外事故的发生 防止其他安全隐患 原材料质量的合格标准与检验 食品原料采购的质量控制 食品原料加工的质量控制管理 配菜的质量控制 食品烹调过程的质量控制 餐饮服务设计第12章 持续赚钱的基础——餐饮店员工管理 如何管理员工 制订合理雇用员工的计划 餐饮业人员的选用 岗位与薪资的确定 员工教育与培训 知人善任 奖惩制度的目的 餐饮业奖励的原则 员工奖励评估标准 员工奖励的方式 麦当劳如何调动员工积极性 餐饮业员工奖金的分配方式参考书目后记

## <<开一家赚钱的餐饮店>>

### 章节摘录

客人离座时，服务人员应帮助客人拿外衣，拿起携带物，站在门口向客人送别。

宴会服务注意事项宴会的服务是一项细致的工作，好的宴会服务是一门艺术，让人觉得是一种享受。

在一场宴会服务中，服务人员除了做好正常服务外，还应注意下列事项。

服务人员在整个宴会过程中要注意酒的情况，并注意斟酒尤其是宾主之间互相讲话敬酒时，应注意每位客人的杯中是否有酒。

当客人干杯时，服务员应手持酒瓶站在客人身后准备斟酒。

若客人表示不饮烈性酒或某一种酒，则把原来的酒杯撤下；若客人有其他需要，这时要满足客人的需要。

当主人或主宾讲话时，全体服务人员应面向讲话者站立，要保持宴会的气氛，千万不可随意走动。

如果客人的筷子或餐巾掉在地上，应帮忙拾起。

餐巾可直接为客人放好，而筷子则要另换一双。

热情解答客人的问题。

最好不说“不知道”“不可以”这样的词，即使要说，也要态度和蔼并解释清楚，对很难回答的问题要请示经理。

如果客人不小心将酒杯打翻，则应立即用毛巾将酒吸干，在打翻处垫一块干净的餐巾并将杯子重新斟满酒。

耻笑客人出现差错的行为是绝对不允许的。

服务人员不管在什么情况下都应保持彬彬有礼的态度，不要在服务时随意讲话。

当客人需要额外的调味品时，服务员要满足需要。

为了使客人对菜肴满意，服务经理要同宴会的主人商量菜单，并给一些建议。

若要改变菜单则只有在宴会前而不是在宴会中。

对客人在宴会中提出新的菜点，要通知餐厅经理，在这种情况下一般要加收费用。

若是由于菜的质量问题而引起客人要求更换菜点时，亦应通知餐厅经理，做出令客人满意的更换并道歉。

## <<开一家赚钱的餐饮店>>

### 后记

民以食为天，一天三顿饭是人每天不得不考虑的问题。

当人们寻找投资赚钱途径的时候，也会很自然地第一个想到开餐馆。

俗话说“生意做遍，不如开个饭店”，而现在餐饮店越来越多，竞争压力也越来越大，投资餐饮业不再是简单的“选址+厨师”问题，而需要经营者掌握一定的餐饮店经营技巧。

毋庸置疑，开餐饮店是一个很有“钱”景的投资方向，如何开一家赚钱的餐饮店也成了众人瞩目的焦点。

本书主要内容包括对餐饮店的总体认知，餐饮店的定位和评估，餐饮店的选址，菜单的制定，餐饮店服务管理，餐饮店营销策略，餐饮店品牌树立和发展，餐饮店的采购及仓储管理，餐饮店的资金管理，餐饮店的生产管理，餐饮店员工管理等章节。

本书是在总结餐饮店理论研究和实践经验的基础上，通过大量的调查数据、案例分析和操作方法与技巧的介绍，系统解答有关餐饮店经营和管理中的诸多问题，全书注重实践，力求实效，具有实用性、操作性和前瞻性的特色，是餐馆经营者不可不读的书。

本书主要由王明华编著，其间汪大海、张春霞、梁红、李艳秀、曲波等共同参与编写。

再者为了把这本书更好地呈现给大家，编者参考借鉴了大量的经典案例与相关素材。

鉴于本书涉及内容比较复杂，虽然我们已尽了最大努力，但书中不免有遗漏和不妥之处，敬请广大读者批评指正。

编者2008年7月

## <<开一家赚钱的餐饮店>>

### 编辑推荐

对于广大投资者而言，餐饮业是一个具有诱人前景的行业。  
怎样才能过到利益最大化，让你每一分钱的投资都得到最大程度的回报？  
《开一家赚钱的餐饮店:餐饮经营必备手册》将成为从餐饮业经营者的最佳选择。

<<开一家赚钱的餐饮店>>

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>