

<<开家赚钱的餐饮店>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱的餐饮店>>

13位ISBN编号：9787514118674

10位ISBN编号：7514118675

出版时间：2012-7

出版时间：经济科学出版社

作者：曾展鸿

页数：256

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>

<<开家赚钱的餐饮店>>

前言

不少人会这样想：如果有1万元去投资创业，要开一间小食店；如果有10万元，要开一间小型餐馆；如果有100万元，要开一间大餐馆；如果有1000万元，还要开一间豪华高档的大酒楼或餐饮连锁店……在当今的市场经济中，为什么越来越多的人对从事餐饮业如此钟情呢？

古语云：“民以食为天。”

我国有5000多年的悠久历史，这其中，饮食文化占了非常重要的地位。

众所周知，中国是真正的美食之乡，更有“只有中国人是用舌头吃饭”的说法。

可以说，餐饮业是当之无愧的“百业之首”。

从古至今，只有餐饮业长盛不衰，并且时至今日还在向更繁盛的方向发展。

据世界经济合作组织一篇研究报告表明：在知识经济迅猛发展的今天，传统行业中只有服务业仍有较大的发展，其中包括餐饮业。

服务业的投入比例比造纸业低，增长率却高，在该报告中被称作“打破知识经济神话的反例”。

专家们还把餐饮业列入蓬勃发展的15类热门职业之中。

餐饮业可谓是商机无限。

然而，要想在餐饮市场上分得一杯羹，并没有人们想象中的那么容易。

正如中国品牌餐饮“丽华快餐”掌门人蒋建平所言：不要认为只要是餐饮行业就可以按同样的模式运作，其实任何一个细分领域都有它的门道，只是外人看，在赚钱，自己去做却未必。

简言之，在餐饮业想赚钱先得掌握其中的门道。

本书从当今餐饮市场的实情出发，以通俗易懂的语言，配合翔实的案例，揭秘多家成功餐饮店的经营绝招，多层次、多角度地解析餐饮店生意兴隆的门道和艺术。

从特色餐饮店的选择、进货渠道的奥妙到打折促销手段的运用、菜品定价的诀窍；从餐饮业鲜为人知的潜规则、如何迎合顾客对新鲜感的追求，到餐前餐后的赚钱妙招、餐饮巨头的成功秘笈，囊括了餐饮经营多个领域的赚钱门道，系统而全面地展现了餐饮业轻松赚钱的多种技巧和方法。

本书内容丰富，具有很强的实用性，多方面透视餐饮行业的成功“秘诀”：独具匠心的个性化餐饮模式，使您步步为营、稳扎稳打成就财富。

技高一筹的餐前餐后服务妙招，使您客源不断、稳步发展；出奇制胜的新鲜点子，吸引顾客眼球，给您带来滚滚财源……它是初涉餐饮界人士的行动指南，更是行家老手的“囊中瑰宝”。

全面了解餐饮这一行业的门道、诀窍，定能启发和唤醒您在餐饮方面赚钱的潜能。

用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式，为您探寻餐饮店成功的门道，找到一条通往财富的捷径，让创造财富变得如此简单。

<<开家赚钱的餐饮店>>

内容概要

“民以食为天”，餐饮业商机无限，可要想在餐饮市场上分一杯羹却不容易。随着人们生活水平的提高，顾客的就餐需求越来越多元化，餐饮业竞争越来越激烈、淘汰率越来越高。

本书结合当今餐饮市场的实情，多层次、多角度地解析餐饮店生意兴隆的艺术，揭秘餐饮经营多个领域的赚钱门道，并列举了餐饮店成功经营的典型案例，充分激发你餐饮方面的创业潜能，让你每一分钱的投入都得到最大程度的回报。

<<开家赚钱的餐饮店>>

作者简介

曾展鸿，中山大学，岭南商学院EMBA&企业管理硕士，多年从事饮食业经营，深谙饮食行业潜规则，对饮食经营门道有自己的独到见解。

<<开家赚钱的餐饮店>>

书籍目录

第一章 餐饮店有人这样开

- 1.1巧借时尚效应，开特色餐饮店
- 1.2超人思维，非常之地取非常之财
- 1.3面向潮人，赚钱源自酷体验
- 1.4减肥餐厅，瘦了别人“肥”了自己
- 1.5小本餐厅，赚足千万
- 1.6利用品牌，成就中国时尚快餐
- 1.7另类餐馆，大赚好奇心钱

第二章 进货渠道，门店赚钱的灵魂

- 2.1正中上等食材，原味呈现
- 2.2绿园生态，地道农家风味
- 2.3小小餐馆渠道多，精挑细选利为先
- 2.4别样餐厅，特殊食材的进货
- 2.5自产自销，“全自助”餐厅利润更可观
- 2.6调料选择分档次，适合的才是最好的
- 2.7非法渠道需警惕，餐厅进货慎思量

第三章 折扣与特价，利润由最终解释权决定

- 3.1特价菜，餐厅亏本的背后
- 3.2一分钱一分货，定价策略决定零折扣
- 3.3巧借折扣手段，吸引特殊人群
- 3.5趁热打铁，节假日折扣为餐馆造势
- 3.6另类打折，创意“套牢”顾客
- 3.7餐厅在优惠策略上遭遇“滑铁卢”

第四章 菜品定价中的诀窍

- 4.1菜单上奇妙的数字，挑动顾客购买欲
- 4.2优惠定价战术，赚足人气
- 4.3餐馆定价有窍门，灵活选择巧赚钱
- 4.4品牌效应，声望定价利更高
- 4.5创新思维，另类定价受追捧
- 4.6菜品定价非儿戏，合理为上
- 4.7价不符实，超出常理引非议

第五章 餐饮业鲜为人知的潜规则

- 5.1菜品质量，由超额利润决定
- 5.2“消费陷阱”，折扣优惠中的门道
- 5.3赚钱不易，额外收费成行规
- 5.4小发票大文章，餐馆“赚钱”有门道
- 5.5觥筹交错间，酒水狂“圈钱”
- 5.6最终解释权属餐馆，菜单中的秘密
- 5.7赚钱有新招，“鲜榨果汁”行规多
- 换汤不换药，挣新鲜感的钱
- 6.1自助式经营，我的餐馆你当家
- 6.2在菜单上做文章，要的就是这股新鲜劲
- 6.3餐馆就餐有条件，新鲜怪招引客来
- 6.4各式主题餐厅，满足顾客新鲜追求
- 6.5别出心裁，菜品新鲜客自来

<<开家赚钱的餐饮店>>

6.6特色服务进餐馆，顾客叫绝人气高

6.7过犹不及，新鲜怪招惹的祸

第七章 餐前餐后的赚钱绝招

7.1吸引顾客方赚钱，上菜中的学问

7.2“化妆”，菜肴上桌前的必修课

7.3先入为主，餐厅环境让顾客驻足

7.4多元化餐前食物，顾客捧场才是理

7.5餐饮服务真功夫，点菜推销的窍门.

7.6餐后服务更贴心，给顾客爱上你的理由

7.7信息技术，餐后联络感情赢得回头客

第八章 餐饮巨头是这样赚钱的

8.1小肥羊，来自草原的特色美味

8.2老舍茶馆，京味儿十足话茶艺.

8.3全聚德，皇城老字号的辉煌

8.4静雅，传统产业的新生之路

8.5小蓝鲸，“餐饮改革”的神话

8.6赛百味，品牌快餐的经营之路

8.7星巴克，演绎咖啡神话传奇.

附录一：食不厌精，菜系大全

附录二：宴会祝酒辞

<<开家赚钱的餐饮店>>

章节摘录

版权页： 1.一家餐厅，生意冷清，就想用特价菜招徕顾客，在门口挂上某某菜品几元的“跳楼价”，结果路过的顾客都是看一眼就走，没人敢进门。

为什么？

因为顾客认为他们是生意做不下去了，在搞清仓销售。

“让利当在有客时”，顾客就餐心理有时候是“买涨不买落”的。

也就是说，一家餐饮企业要在它红火的时候搞促销才会取得良好的效果，而不要等到没有顾客时才想起促销，那样为时已晚，只会造成恶性循环。

2.尽管特价菜总是以低价为特征，但在特殊时机、特殊节日，赋予较高的文化内涵与吉祥祝愿，特价菜依然可以高价出售，这种逆向思维有时能收到特别的效果。

比如一家餐厅的菜品“板栗烧粽子”很受顾客欢迎，这道菜也是这家餐厅长期的特价菜，原价16元，特价销售8元。

当端午节快到来的时候，这家餐厅反而一改常态，按原价销售，但点这道菜的顾客仍然络绎不绝。

这就是特殊含义、特殊节日带来的特殊效果。

3.特价标签要标出原来的价格和现在的特价，以方便顾客比较两种价格，有效突出“特价”，还可以写“特惠”字样，以增强顾客价格敏感度。

比如可以制作特价POP。

特价POP不要用花哨的形式。

特价促销时必须使用“特别价格标示”，内容应包括“原价格”、“新价格”、“特价幅度”、“起止日期”等信息。

最重要的是必须让顾客能一目了然，一看就知道减价了多少，“一看即知”是特价POP的基本要求。

特价菜本身并无罪，对于顾客来说，它甚至是福音，有罪的只是那些与特价菜相关的问题。

只有正确利用好“特价菜”这一营销手段，实实在在优惠于顾客，才是餐饮店持久的生财之道。

<<开家赚钱的餐饮店>>

编辑推荐

《开家赚钱的餐饮店》为餐饮店经营者、管理者、从业人员量身定做，系统、完整地列出了餐饮店运营管理各个环节的制度、标准、流程、规范，可拿来即用。

既可以作为管理者的案头必备手册，又可以作为餐饮业员工们提升自身素质的指导用书；既可以满足餐饮爱好者的研读需要，又可以作为餐饮企业培训的实用教材。

《开家赚钱的餐饮店》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。

<<开家赚钱的餐饮店>>

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>