

<<资深餐馆小老板的生意经>>

图书基本信息

书名：<<资深餐馆小老板的生意经>>

13位ISBN编号：9787560271576

10位ISBN编号：756027157X

出版时间：2012-1

出版时间：东北师范大学出版社

作者：孙朦

页数：281

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>

<<资深餐馆小老板的生意经>>

前言

在当今充满机遇和挑战的时代，很多人已经不满意给别人打工，而是选择自主创业，自己当老板，无论手里资金多少，都想选择一份相应的产业作为自己终生的事业，在这一群人中经过调查有百分之六十的人选择开一家自己的餐馆，很多人都认为开餐馆无非就是租个店面请几个服务员和厨子仅此而已，但是一番过程下来才发现开店创业这个过程中大有文章。

开一家小餐馆，每天和吃打交道，很多人都有这样的心愿。表面上看起来，开餐馆就是找个店面支起炉灶，把食品端给客人。实际上，即使开一家很小的餐馆，也有很多环节、很多琐碎的事情。

原料如何采购最省钱省心？

设备怎样配罩最合理等等。

有时候，一些环节是否做到位，直接影响着这个餐馆的成败。

开餐馆容易，开一家客满赚钱的餐馆就不容易了。

在现实中，我们经常看到这样一个情景，在一条街上，相邻的两个餐馆一个生意兴隆，一个却冷冷清清。

也许有人会说，那是因为生意好的那家菜品比较好。

其实这只是其中的一个原因，开一家赚钱的餐馆需要老板多方面的考量。

那么，开一家怎样的餐馆才能吸引更多的顾客、才能门庭若市呢？

餐饮业作为服务业的一种，不仅要提高自己的硬件设施，特色菜肴，而且还要重视人性化管理，人性化服务。

尽管现在的市场中，大大小小的餐厅、饭店数不胜数，每一个经营者都面临着严峻的竞争形势，但是顾客永远会选择他们心中最好的。

所以，经营者要想让顾客喜欢你的店，就要努力提高菜肴的质量、服务的质量，建立自家店的特色，只有这样才能吸引更多的顾客。

开餐馆前的各种准备，餐馆的布局设计，确定菜品的风味特色，菜单的选配与设计，给顾客最好的服务，开餐馆的经营要领.....这些都是餐馆老板必须考虑到的因素，有任何一项没有注意到，都会使生意不景气。

本书从决策选址，店面装潢布局，菜品菜色，细节服务到员工管理、对外宣传等诸多方面教大家怎么做才能开好一家餐馆，不仅要让餐馆能够赚钱，还要能够持续稳定地发展下去。

同时，本书从细节入手，清楚准确、细致入微地指出餐馆经营中各个环节应注意的问题。

为餐饮企业提供了最佳的解决方案，是有效增强餐饮企业竞争力的得力助手。

<<资深餐馆小老板的生意经>>

内容概要

开餐馆容易，开一家客满赚钱的餐馆就不是那么容易的事情了。那么，开一家怎样的餐馆才能生意兴隆，才能门庭若市？

《资深餐馆小老板的生意经》将为您解答。

《资深餐馆小老板的生意经》介绍了餐馆如何选址与装修、餐馆人员配备与培养、餐馆前堂服务管理、菜品质量管理与创新、餐馆原料采购与管理、如何控制餐馆的成本、如何宣传餐馆以及怎样管理员工等内容。

希望能够给想创业开餐馆的人一些帮助。

<<资深餐馆小老板的生意经>>

书籍目录

第一章 最赚钱的餐馆在哪里选址是餐馆经营的核心餐馆如何选择合适地址餐馆选址不可不考虑的因素几个典型的黄金地段在麦当劳旁开家小店不同餐馆选址策略不同十个不宜做餐饮选址的地方餐馆选址的常见方法第二章 做好准备好开张投资前做好市场调查开适合自己的餐馆做出一个明确的投资预算了解当前餐饮消费的趋势给自己的餐馆定好位好名字就是你的金字招牌开业之前筹措资金开业庆典要搞好开小餐馆需要办理哪些手续第三章 在装修、布局的小细节中彰显特色装修时应该把握的原则内部环境打动消费者招牌是餐馆的活广告餐厅的设计要有格调餐厅布局要独具风格营造令顾客身心愉悦的氛围打造与众不同的个性餐厅厨房的整体规划第四章 菜单是餐馆最好的推销员呈现最出色的菜单设计最适合餐馆的菜单不可忽略的小细节特色菜单吸引顾客学会用菜单营销菜单的菜式选择菜单价格的制定好的菜品最吸引顾客打造自己的特色菜第五章 传统特色帮助你吸引顾客农家土菜方兴未艾菜品质量是餐馆的生命线让菜品特色符合餐厅风格菜品要迎合消费者的口味让色彩为菜品增辉菜品创新刺激顾客消费中西合璧抓住消费者第六章 学会精打细算才能赚钱知道如何降低成本巧妙节约前期投入成本控制食品原料的成本从原材料储备上下功夫减少浪费现象，才能控制成本杜绝厨房浪费有妙招降低成本又不影响菜品质量餐饮成本控制关键环节第七章 为消费者提供最优质服务要注意服务员的仪表和服饰为客人提供热情周到的服务如何用行动赢得顾客的忠诚如何应对客人的刁难微笑是最好的服务解决上菜慢的问题优质服务七要素服务中切忌做这些事巧妙处理顾客的投诉第八章 做好宣传，让餐馆发展如虎添翼餐馆也需要营造品牌效应注重顾客的口碑营销巧做广告，提高自己的知名度做好餐馆的新闻宣传餐馆促销的重要因素利用促销，促进顾客购买欲望掌握一些有效的促销手段与技巧不可忽视重大节日的促销活动向顾客展示菜品以便促销服务员也是推销员第九章 赚钱的餐馆离不开出色的管理一个餐馆离不开出色的厨师激励员工保持积极性留住员工就要让他有归属感真诚地赞赏员工与员工保持良好沟通巧妙处理员工之间的矛盾员工管理工作中的“八个”学会为员工搞好培训附录：几个赚钱的特色餐馆

<<资深餐馆小老板的生意经>>

章节摘录

餐馆选址不可不考虑的因素 店址选得好，相当于开店成功了一半，不愁无客源。因此，创业者在选择饭馆餐饮店的经营地址时，要考虑的因素很多，主要涉及地理、经济、市场等几个方面。

选择有前景的区域 当选中某一区域后，必须了解该区域的规划是否有拆迁和重建项目。这些项目涉及的位置和动工时间，避免在餐厅成本收回之前遇到拆迁和重建而蒙受损失或失去地理优势。因此，必须先到当地的城市规划管理局咨询清楚要选店面的地址是否在近期内动迁后，才能确定餐厅的具体位置。

不同区域选择不同的策略 餐厅周边社区的特性直接影响餐厅的经营，必须根据其特性作出相应的对策。

比如对商业区、商务区、工业区、大学区、娱乐区或住宅区等不同特性的区域，以及它们不同的规模和档次，餐厅要采用不同的营销策略。

考察社区的特性主要是考察各区域人们的特征，在这方面你可从以下十点去研究： 人口构成：社区既有本地人，又有外地来的人，哪一种人群居多，将会影响生意好坏。

过路客、边际顾客等也会影响生意的好坏。

收入水平：在富人聚集的地段开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。城市周边建设的各种商业别墅群或有档次的小区，都是富人聚集的地方。

人口密度：例如，商圈周围要区分主要商圈、次要商圈、边际商圈的人口。

性别结构：男性女性比例不同，经营的品种自然也要不同。

就业状况：就业率高低关系到购买力大小。

年龄构成：店内装潢风格与此大有关系。

户数结构：双职工独生子女、三代同堂、老夫老妻等，有针对性的产品要因人而异。

婚姻状况：通过研究，投其所好，多多做好婚庆喜事生意。

生育情况：要多为家长们考虑。

经济又全面地算好孩子身上的账。

民族结构：不同民族生活习惯不同。

店家研究越细，目标市场定位就会越准确。

地区经济背景 要注意选址区域的经济发展趋势，特别是商业发展速度。

这些因素对餐厅的前景有很大的影响。

办法是选取相同类型的区域作为参照，详细考察它们的经济发展模式，因为在很大程度上这些模式都是相同或相通的。

经济背景将决定餐厅的发展前景。

选择适宜的房租 因为选址建房的费用、周期、手续等多种因素比较复杂，中小餐厅一般不予考虑，租房是取得营业店面的主要形式，所以房租是影响营业利润的一个主要要素。

房租过高会使你放弃比较满意的位置。

竞争程度 对于竞争的评估分为竞争方式和竞争密度两种。

竞争方式 又分为直接竞争和间接竞争两个不同的部分：直接竞争指由提供同种类型的菜品和服务的餐厅引起的竞争，这类竞争会直接导致价格降低或成本增加，从而影响餐厅的利润，所以通常被认为是具有负面影响的消极因素；间接竞争包括由提供不同菜品或不同服务的餐厅或相关行业——如销售半成品食物的超市和销售便利包装即食食品的小摊——引起的竞争，这类竞争由于菜品或服务是替代性的，更能凸显餐厅的特色，所以通常被认为是积极因素，如周围的餐厅都是正餐点菜式，快餐或自助餐就会引人注目，又如，在以内地菜肴为主的餐厅附近开一家海鲜餐厅，会有极大的吸引力。

交通状况 通行状况是指车辆的通行状况和行人的多少，它意味着潜在的客源。

但必须清楚客源绝不等同于交通的频繁程度，如在交通要道，尽管交通极为频繁，但过往的旅客根本没有就餐的机会，也产生不了就餐的欲望：只有有就餐机会和欲望的过路人才会成为客源。

而且还要考虑顾客到店后，停车是否方便；货物运输是否方便；从其他地段到店乘车是否方便等。

<<资深餐馆小老板的生意经>>

交通条件方便与否对店铺的销售有很大影响。

通常设在边沿区商业中心的餐饮店，要分析与车站、码头的距离和方向。

通常距离越近，客流越多，就餐就越方便。

开设地点还应该考虑客流来去方向，如选在面向车站、码头的位置，以下列车、船客流为主；选在临近市内公共汽车站的位置，则以上下车的客流为主。

设在市内公共汽车站附近的餐饮店，要分析公共车站的性质，是中途站还是终始站，是主要停车站还是通常停车站。

通常来说，主要停车站客流量大，餐饮店能够吸引的潜在顾客较多，中途站与终始站的客流量无统一规律，有的中途站多于终始站，有的终始站多于中途站。

.....

<<资深餐馆小老板的生意经>>

编辑推荐

《资深餐馆小老板的生意经》从决策选址，店面装潢布局，菜品菜色，细节服务到员工管理、对外宣传等诸多方面教大家怎么做才能开好一家餐馆，不仅要让餐馆能够赚钱，还要能够持续稳定地发展下去。

同时，本书从细节入手，清楚准确、细致入微地指出餐馆经营中各个环节应注意的问题。为餐饮企业提供了最佳的解决方案，是有效增强餐饮企业竞争力的得力助手。

<<资深餐馆小老板的生意经>>

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>