第一图书网, tushu007.com

<<如何开家赚钱的餐厅>>

图书基本信息

书名：<<如何开家赚钱的餐厅>>

13位ISBN编号：9787113144562

10位ISBN编号：711314456X

出版时间：2012-6

出版时间：中国铁道出版社

作者：周志强

页数：249

字数：323000

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

内容概要

周志强编著的《如何开家赚钱的餐厅》详细讲解了开餐厅从前期筹备到运营管理的各个环节，书中没有枯燥乏味的理论，也没有空洞的教条，只有实用的做法，每个环节应该怎么做以及特别的注意事项，在本书中都有详尽的讲解。

《如何开家赚钱的餐厅》是餐饮业创业者的成功指南，也是随查随用的实务宝典。

第一图书网, tushu007.com

<<如何开家赚钱的餐厅>>

书籍目录

第1章 了解餐饮业
1. 1 餐厅种类
1. 2 适合自己的餐馆
1. 3 餐饮业未来发展的趋势
第2章 餐厅选址与定位
2. 1 餐厅选址关乎经营成败
2. 2 选址调查研究内容
2. 3 餐厅选址应遵循的基本原则
2. 4 选址调查常用方法
2. 5 对所选地址进行衡量与评估
2. 6 如何为餐厅定位
2. 7 如何为菜品定价
2. 8 确定市场定位
2. 9 为餐厅起个大气的名字
第3章 开餐厅相关手续
3. 1 办理开业审批手续流程
3. 2 办理餐饮服务许可证
3. 3 办理《餐饮服务许可证》具体过程
3. 4 办理营业执照
3. 5 领取营业执照后续工作
第4章 打造“吸引眼球”的餐厅
4. 1 独特的装饰风格
4. 2 餐厅外观设计
4. 3 招牌的设计
4. 4 店门设计
4. 5 橱窗设计
4. 6 餐厅总体布局
4. 7 餐厅前厅规划设计
4. 8 餐厅的空间分隔
4. 9 餐厅的光线与格调
4. 10 餐厅的局部装饰
4. 11 包间的装修设计
4. 12 餐厅厨房的设计
4. 13 餐厅的特别设计
第5章 制作富有吸引力的菜单
5. 1 菜单的形式
5. 2 菜单设计应遵循的原则
5. 3 对菜单设计制作人员的要求
5. 4 菜单设计和制作有哪些程序
5. 5 一份完美菜单所包含的元素
5. 6 菜单设计制作中应注意的细节
5. 7 制作不同种类菜单需注意的问题
5. 8 特别菜单——婚宴菜单的设计
第6章 开发主打招牌菜
6. 1 设计招牌菜的注意事项

6．2 如何成功打造招牌菜
6．3 设计招牌菜的方法
6．4 推广招牌菜
6．5 为招牌菜命名
第7章 招聘与管理员工
7．1 撰写得体的招聘启事
7．2 面试求职者的技巧与要点
7．3 重点考察应聘者哪些方面
7．4 员工内部招聘的方法与步骤
7．5 培训新员工
7．6 考评员工的工作绩效
7．7 建立有效规范的管理制度
7．8 调动员工的积极性
7．9 建立优胜劣汰机制
7．10 什么情况下辞退员工
7．11 辞退面谈技巧
第8章 员工服务礼仪培训
8．1 接待顾客时要做到的服务礼仪
8．2 为顾客斟酒上菜时的礼仪
8．3 服务人员的姿态
8．4 服务人员的服饰
8．5 服务语言的培训
8．6 培训服务人员微笑服务
8．7 推销语言运用技巧
第9章 餐厅的宣传推广
9．1 广告营销
9．2 开展广告宣传策划
9．3 选择合适的广告媒体
9．4 专人推销
9．5 电话推销
9．6 全员推销
9．7 菜单推销
第10章 如何培养回头客
10．1 餐厅培养回头客的必要性
10．2 如何培养忠诚客户
10．3 为顾客提供个性化的服务
10．4 了解顾客为什么投诉
10．5 处理顾客投诉
10．6 艺术地处理顾客的投诉
10．7 针对不同类型的顾客提供有效服务
10．8 经营并维护顾客的信任
第11章 如何做促销
11．1 打好公关战
11．2 餐厅促销制胜法宝
11．3 促销方略一：优惠促销
11．4 促销方略二：赠品促销
11．5 节假日促销

第一图书网, tushu007.com

第12章 原料采购与存储管理
12. 1 采购是餐厅经营的第一道关
12. 2 原料采购的质量标准
12. 3 原料采购的方法
12. 4 原料采购的程序
12. 5 选对人是采购工作的第一把刀
12. 6 建立完善的采购制度
12. 7 选择及制约供应商
12. 8 存储室的要求
12. 9 存储原料的注意事项
第13章 餐厅厨房管理
13. 1 厨房区域安排的原则
13. 2 厨房如何装修
13. 3 厨房应有的部门
13. 4 厨房用具
13. 5 厨师长的选择
13. 6 餐厅必备的五大管理制度
13.7 厨房有序运转的日常管理制度
13. 8 合理处理好餐厅正厅与厨房之间的关系
第14章 经营成本核算与控制
14. 1 餐厅成本有哪些
14. 2 餐厅成本特点
14. 3 成本控制的意义
14. 4 导致餐厅成本增加的行为
14. 5 成本控制的两大原则
14. 6 成本控制的有效措施
14. 7 成本控制的“四化”
14. 8 控制人工成本
14. 9 降低物质消耗成本
14. 10 减少能源消耗成本
14. 11 用标准化作业控制成本
第15章 餐厅卫生管理
15. 1 卫生是餐厅永续经营的前提
15.2 餐厅正厅的环境卫生
15. 3 餐厅厨房的卫生管理
15. 4 洗手间的卫生管理
15. 5 设备清洁
15. 6 餐厅服务人员的卫生管理
15. 7 餐厅卫生管理的辅助手段
15. 8 垃圾进行无害化处理

章节摘录

10.1餐厅培养回头客的必要性　　顾客是餐厅最重要的资源，有一个80/20法则，说的是80%的生意是靠20%的客户带来的，而这20%的客户就是餐厅的回头客--老顾客。
可见餐厅培育自己的回头客是很有必要的。
具体来说，餐厅培育回头客的必要性，主要表现在以下几方面：　　餐厅的回头客会对竞争对手的品牌和广告宣传产生抵触心理，而且对餐厅菜品的价格不敏感，具有更强的购买能力。
有调查表明，在餐饮业中，回头客与其他顾客在消费额中所占的比例，高达13：1。
为餐厅的回头客服务，能够使餐厅的服务成本相应降低。
餐厅的回头客能为餐厅带来极好的口碑效应，是餐厅称职的促销员，能为餐厅做免费宣传，使餐厅节省了大量的营销费用。
餐厅的回头客更愿意购买本餐厅推荐的新产品，从而为餐厅带来其他潜在的业务收入。
餐厅的回头客能够及时为餐厅提供有效的建议和意见，并会在餐厅重复消费，使餐厅能够不断地提高自身的服务水平。
10.2如何培养忠诚客户　　随着我国餐饮市场竞争的加剧，一些餐厅为了争夺客源，纷纷采取降价行为。
其实，适度的价格竞争作为基本的市场营销策略之一，是符合市场竞争规律的，是一种正常现象。
然而，做任何事情都要讲求一个“度”，价格竞争也是如此。
如果餐厅对降价行为不加控制，就可能演变成一种恶性竞争，这种恶性竞争将会带来严重的后果。
而一些学者的研究也表明，争取一名新顾客的成本是保留一名回头客成本的7倍。
因此，国外许多餐厅都十分重视培养自己忠诚的回头客。
……

第一图书网, tushu007.com

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