

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

图书基本信息

书名：<<开一家客满赚钱的餐馆>>

13位ISBN编号：9787502836368

10位ISBN编号：7502836365

出版时间：2009-12

出版时间：何昌君 地震出版社 (2009-12出版)

作者：何昌君

页数：306

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>

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

内容概要

《开一家客满赚钱的餐馆》概括了餐饮业精英多年的成功经营经验，全面、系统、有条理地介绍了开餐馆必备的管理知识。

包括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，无孔不入的宣传攻势，如何迎合顾客的消费心理，全方位的管理策略，定价原则与成本控制，制定餐饮的连锁计划.....全书既对一些常见的饮食原理作了深入浅出的阐述，又穿插丰富的个案，是你开餐馆赚钱必备的手边工具书。

《开一家客满赚钱的餐馆》帮助你成为一个合格的餐馆经营者，助你勤劳致富。

只要你仔细阅读《开一家客满赚钱的餐馆》，灵活运用相关的知识，做好每一次决策，相信你的餐馆会天天顾客盈门，日进斗金，财源滚滚。

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

书籍目录

第一章 开餐馆前的各种准备第一节 餐馆开业前的各种筹备工作第二节 如何聘用餐馆的各级员工第三节 餐馆经营的各种采购工作第四节 开餐馆须办理的相关手续第二章 餐馆的布局设计第一节 餐馆的店面选择第二节 餐馆的店面装修第三节 餐馆的各种设备配置第三章 确定菜品的风味特色第一节 厨房的种类第二节 厨房管理第三节 中国主要菜系构成及风味特色第四节 中餐常用烹饪原料知识第五节 初加工技术第六节 烹调前的原料处理第七节 烹调技巧第四章 菜单的选配与设计第一节 菜单及其重要性第二节 菜单的种类第三节 菜单设计的依据第四节 如何设计菜单第五节 菜单的制作第六节 有关菜单的一些附加问题第五章 给顾客最好的服务第一节 充分认识服务的重要性第二节 餐饮服务基本技能第三节 服务中微笑的价值第四节 掌握各种服务技巧第五节 服务中的语言艺术第六节 多样化的服务方式第七节 服务中的忌讳第六章 餐馆的经营要领第一节 餐馆经营理念第二节 餐馆经营方式第三节 影响餐馆经营的因素第四节 餐馆经营思路第五节 经营细则第六节 经营策略第七节 经营诀窍第七章 无孔不入的宣传攻势第一节 服务员推销第二节 餐饮推销活动第三节 如何做餐馆广告第八章 如何迎合顾客的消费心理第一节 迎合消费者的审美心理第二节 学会与顾客沟通,有效解决冲突第九章 全方位的管理策略第一节 餐饮管理精髓第二节 管理者第三节 成本管理第四节 人员管理第五节 餐饮卫生管理第十章 定价原则与成本控制第一节 销售价格的确 定第二节 餐饮成本控制第三节 餐饮核算第十一章 制定餐饮连锁店计划第一节 连锁经营概述第二节 餐饮连锁店的运作策划第三节 餐饮连锁店企业的CIS设计第四节 餐饮连锁店的菜式与统一配送第五节 餐饮连锁企业文化管理第六节 餐饮连锁店的特许加盟

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

章节摘录

第一章 开餐馆前的各种准备 第一节 餐馆开业前的各种筹备工作“不打无准备之仗”，无论在战场还是在商海，这都是立于不败之地的一条真理。

俗话说，“隔行如隔山”，如果你对餐饮行业的知识一无所知的话，那么肯定会处处碰壁，所以你要熟悉餐饮业的各种知识，让一切都能在你的掌握之中。

心理上，你要对餐饮业的特点、风险、难度和发展有充分的认识。

任何一项事业都不会是一帆风顺的，有时一起步就会遇到坎坎坷坷；有时已经走上正轨的生意也会遭遇不测风云。

必须做好充分的准备，才能具备对抗困境的心理承受能力，使自己的企业逐步壮大，走向成功。

做好了心理准备，就请挽起袖子，大干一场吧！

（一）市场调研随着市场经济的搞活，现代经济的飞速发展，市场营销被越来越广泛地应用于各个领域。

如果想做好一个经营者，就必须学习并掌握这种营销、策划、调研的方法，这对你的经营是至关重要的。

下面，我们介绍两种简单的调研方法： 询问调查法：通过设计简单的问题，比如问卷的方式，对调查对象进行调查。

观察调查法：主要是在不面向当事人的情况下，暗中对调查对象进行直接观察。

通过市场调研，可以尝试做一些最初的计划：估算开业日期、餐馆座位数、人均消费额，同时准备选择最佳餐饮店的位置。

学会了这些方法以后，我们就可以对许多相关联的因素进行深入细致的分析了。

1. 调查分析餐馆经营环境要在某地开餐馆，必须对周围的大环境进行系统的观察与分析，这在后面我们将单独进行讲述。

2. 调查分析潜在的客源情况对潜在的客源群体进行分析，有助于确定经营项目。

潜在的客源情况主要包括： 消费者希望你开什么样的餐馆？

消费者希望你的餐馆经营什么？

适合本地消费者的营业时间。

本地消费者的消费水平如何？

女士对餐馆服务的影响如何？

少数民族分布情况及饮食特点。

消费者对娱乐有何要求？

3. 调查分析竞争对手要想做到“知己知彼，百战不殆”，必须对该地区方圆几公里内的大小餐饮店有一个全面的了解与分析，最好能掌握他们的价格设计与菜单设计。

同时，你还需要调查有无其他正在形成或潜在的竞争对手。

（二）开餐馆所需投入的资金没有足够的资金，做任何生意都是空谈。

资金是开办企业的物质基础，唯有资金雄厚，才可能充分考虑餐馆的经营模式和附加功能，甚至从一开始就可以着手制定较为长远的经营战略，充分利用资金和时间，为经营打下坚实的基础。

那么开餐馆究竟需要准备多少资金呢？

通常的做法是做一个详尽的预算，预算包括以下内容： 店租：第一年需要支付的租金。

设备和用品：开业时必须采购的设备和用品的金额。

装修：开业前必须完成的室内外装修的费用。

原料：至少够用三天至一周的可以保存的原料的金额。

工资：至正常营业前需支付员工的若干月工资的总和。

周转金：需当日采购的原料和应急购买物品的采购费。

不可预见费：在正常预算之外的突发事件等引起的必须支付的应急金额。

一般在前6项总和的5%~30%之间选取。

将以上几项进行合计，就可以大致计算出你所要准备的资金。

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

而你准备的资金一定要比预算多一些。

预算应尽可能详细。

这一切做好之后，还需要根据预算制定一个完整的投资计划，主要目的是要明确什么时间要花多少钱去做什么事。

在投资计划中，每一项都和具体的时间相对应，有些时间会相互重叠，这也是为了避免在筹备期间浪费时间。

（三）了解现代餐饮市场的新取向开餐馆、酒楼，要先了解市场和社会现状。

如今，随着都市的高度发展，由于人口过于集中而造成居住环境和生活质量的恶化，城市人口正急剧地向市郊发展，因此投资餐馆可以考虑远离市区。

1. 目标市场的确定评估餐馆的目标市场是最重要的一环。

如今的消费群是非常“感性”的，提供什么环境、以何种格调出现是最重要的，要做到“合适”的感觉。

<<开一家客满赚钱的餐馆>>

编辑推荐

《开一家客满赚钱的餐馆》的作者是干了20多年餐饮业的资深专家，针对想开餐馆的朋友，从组织筹备、经营管理、成本控制、消费心理等方面，提供最务实的分析和讲解，手把手指导你开一家客满赚钱的餐馆。

开餐馆容易，开一家客满赚钱的餐馆就不容易了。

在生意经中，餐饮业是最典型的“勤行”，想开一家客满赚钱的餐馆，靠的就是一个“勤”字。

无论是老板、厨师、账房还是服务员都要做到五勤：心勤、眼勤、脑勤、手勤和脚勤。

<<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>