

<<手把手教你开咖啡店>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你开咖啡店>>

13位ISBN编号：9787115191427

10位ISBN编号：7115191425

出版时间：2009-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：陈玉伟

页数：188

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>

## <<手把手教你开咖啡店>>

### 前言

品味咖啡作为人们休闲娱乐的一种生活方式，已经逐渐深入到普通人的生活中。咖啡店市场前景广阔，且利润较高，开一家咖啡店是很多人的创业梦想。但大部分想开咖啡店的人都缺少经验，而咖啡店又是一个投资相对比较大的项目。本书目的就在于给欲从事咖啡店投资经营的人们在管理与运营方面提供实质性的帮助。本书从中小投资者的角度出发，系统地介绍了如何筹建并成功营运一家咖啡店。内容包括市场前景与投资分析、开店筹备工作、选址、营销管理、利润管理、店员管理、顾客服务、营运管理、氛围营造、产品制作等，涵盖了咖啡店筹建和经营的方方面面。与同类书相比，本书具有以下特点。

#### 1.内容全面。

本书内容涉及咖啡店筹建和经营过程的每个环节，为经营者提供了全方位的专业指导。

#### 2.实用性强。

本书内容以实用性为指导原则，对经营咖啡店的每一步骤均做了详细的介绍。

书中资料大部分来自工作一线，具有很高的实用价值。

书中针对筹建和经营咖啡店的每个环节给读者提供了一系列事务处理的流程、方法和技巧，对读者具有实质性的帮助。

#### 3.立足读者实际。

考虑到读者需求，本书把读者当做咖啡店经营的新手，从开店的必备知识入手，内容逐渐深入咖啡店经营过程的诸多细小环节。

## <<手把手教你开咖啡店>>

### 内容概要

《手把手教你开咖啡店》从中小投资者的角度出发，系统地介绍了如何筹建并成功运营一家咖啡店。

内容包括市场前景与投资分析、开店筹备工作、选址、营销管理、利润管理、店员管理、顾客服务、营运管理、氛围营造、产品制作等，涵盖了咖啡店筹建和经营的方方面面。

书中资料大部分来自工作一线，具有很高的实用价值。

书中针对开咖啡店的每个环节给读者提供了一系列事务处理的流程、方法和技巧，对读者具有实质性的帮助。

## <<手把手教你开咖啡店>>

### 作者简介

陈玉伟，八年餐饮行业工作经验。

曾任加拿大BLENZ（百怡）咖啡连锁公司中国区（北京BLENZ咖啡有限公司）副总经理；2003年至2006年11月服务于米萝咖啡集团公司，历任营运部驻店经理、市场开发区域经理等职。

在服务过的企业曾经成功地开发了一系列的培训课程，使员工和管理层的知识得以系统化，有力提升了店铺综合营运水平。

在餐饮行业有着长期的实战经验，对餐饮、经济型酒店、温泉度假酒店、个人开店投资领域有着长期而深入的研究。

## &lt;&lt;手把手教你开咖啡店&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 咖啡店概述 1 第一节 咖啡店现状与前景 3 一、日益壮大的消费市场 3 二、目前市场的咖啡业态 3  
第二节 咖啡店投资费用构成 5 一、初期规划费用 5 二、加盟费用 5 三、咖啡店店面费用 5 四、装修设计费用 6 五、装修、装饰费用 6 六、设备设施购买费用 7 七、首次备货费用 7 八、开业费用 7 九、周转金 7  
第二章 咖啡店选址 9 第一节 商圈调查 11 一、商圈调查 11 二、找到自己的顾客群 12 三、同行业竞争分析 14 第二节 如何选择好店面 15 一、如何做好地段评估 15 二、寻租店面要点 18 三、选址案例 20 第三节 签订租赁合同 21 一、租赁合同的主要内容 21 二、签订租赁合同注意事项 23 三、和业主合作的方式 25  
第三章 咖啡店筹备 27 第一节 咖啡店规划 29 一、营业额计划 29 二、商品计划 29 三、采购计划 30 四、销售促进计划 30 五、人员计划 30 六、经费计划 31 七、财务计划 31 第二节 咖啡店设计 32 一、咖啡店整体设计风格 32 二、门面与招牌设计 34 三、装修与装饰 36 四、色彩设计 38 第三节 证照办理 40 一、如何办理证照 40 二、咖啡店要办理的几个证照 45  
第四章 运营管理 47 第一节 岗位职责及编制 49 一、咖啡店架构和岗位职责 49 二、排班管理及工作流程 51 第二节 日常运营 55 一、店长管理职能 55 二、日常运营计划 59 第三节 领导管理 60 一、注重沟通协调 60 二、激励发挥全员积极性 61 三、员工会议 62  
第五章 营销管理 65 第一节 营销策略 67 一、开业促销 67 二、咖啡店促销手法 69 三、提升咖啡店的知名度 72 第二节 如何销售食品和饮料 74 一、怎样销售食品 74 二、成功销售咖啡豆 76 三、如何进行增值销售 78 四、销售范例 83  
第六章 利润管理 87 第一节 日常营业管理 89 一、收银管理 89 二、营业收入管理 92 三、现金管理 93 第二节 咖啡店成本控制 94 一、成本构成 94 二、成本控制 96 第三节 业绩管理 98 一、提升管理人员的管理理念 98 二、树立盈利目标 101 三、数字目标管理 102 四、业绩目标管理的五大要点 105  
第七章 店员管理与培训 109 第一节 人员招聘 111 一、店员需求规划 111 二、招聘途径 113 三、招聘要点 115 四、激励 116 第二节 重视店员培训 118 一、培训前的准备工作 119 二、各项培训 119 三、咖啡店店员培训日程 120 四、培训效果调查 123 五、培训考核 125 六、咖啡店工作日常规范 127  
第八章 顾客服务 131 第一节 我们的顾客群 133 一、谁是我们的顾客 133 二、了解顾客需求 133 三、培养忠诚的顾客 134 第二节 满足顾客需求 137 一、如何提供优质服务 137 二、常见事件处理 139  
第九章 咖啡店出品 141 第一节 咖啡豆加工 143 一、咖啡豆烘焙 143 二、包装 146 第二节 制作Espresso(浓缩咖啡)的关键步骤 147 一、水量、水质与水温的控制 147 二、咖啡豆研磨 148 三、冲煮Espresso 149 四、如何打出好奶泡 151 五、制作Espresso过程 152 六、制作Espresso的常见问题及解决办法 154 七、设备维护 155 第三节 出品与制作方法 159 一、经典咖啡 159 二、冷饮系列 162 三、果饮与茶 163 四、美味糕点与小食 164 第四节 咖啡店物料管理 165 一、咖啡店仓库管理 165 二、订货管理 166  
第十章 打造温馨浪漫的环境 169 第一节 重视咖啡店形象 171 一、外部形象 171 二、内部形象 172 三、形象良好的员工 174 第二节 良好的氛围 176 一、氛围的营造 176 二、用良好的氛围留住顾客 177 第三节 清洁管理 179 一、咖啡店卫生标准 179 二、个人卫生 181 三、环境卫生 183 第四节 安全管理 185 一、安全工作的要求 185 二、防范措施 185 三、消防知识 186

<<手把手教你开咖啡店>>

章节摘录

插图：

## <<手把手教你开咖啡店>>

### 编辑推荐

《手把手教你开咖啡店》以实用性为宗旨，针对咖啡店开业和经营的每个环节给出了具体的工作流程、方法和技巧，对读者具有实质性的帮助。

通过《手把手教你开咖啡店》，你将了解到如何筹建并成功经营一家咖啡店——咖啡店规划、开店筹备、选址、厨房管理、产品定位、采购管理、营销管理。

《手把手教你开咖啡店》适合咖啡店投资经营者使用，也可作为行业培训用书。

<<手把手教你开咖啡店>>

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>