

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501778485

10位ISBN编号：7501778485

出版时间：2007-1

出版时间：中国经济出版社

作者：樊丽丽编

页数：200

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>

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

内容概要

经营酒吧、咖啡馆已成为许多人的发财梦，但酒吧、咖啡馆业也同样充满着竞争与风险，尤其是对于那些没有涉足过这一行业的人士来说，脚下更是遍布荆棘。

为了帮助他们实现心中的梦想，我们通过对许多成功酒吧、咖啡馆的经营秘诀的观察分析，最终完成了这部书籍。

本书从酒吧、咖啡馆的选址、融资、装修、营销、经营管理到原料采购等一整套开店流程进行了系统的介绍，总结阐述了许多成功经营诀窍，无论是对于已涉足酒吧、咖啡馆业的人士，还是正在筹划经营酒吧、咖啡馆的创业者来说，本书都能给予非常大的帮助和启发，让大家如虎添翼。

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

书籍目录

上篇 酒吧经营攻略 第一章 酒吧的选址、筹资、开办与定位	第一节 酒吧的选址	一、
开吧前先分析优势、劣势	二、口岸选对,酒吧已成功了一半	三、酒吧选址必须考虑相关因素
第二节 酒吧的投资	一、精打细算,做好投资估算	二、统筹安排,拟订投资计划
三、多渠道筹集所需资金	四、高效地营运现有资金	五、创业之初节省开支
第三节 酒吧的筹办	一、巧租店面	二、给酒吧起个好名字
合法地位	三、登记注册,取得合法地位	
第四节 酒吧的市场调查和市场定位	一、商圈调查四步曲	二、科学定位目标市场
三、根据市场定位确定酒吧类型	四、酒吧经营离不开目标的设立	
第二章 酒吧的装潢与娱乐项目设置	第一节 酒吧的装潢	一、设计理想的酒吧外观
美观、高雅	二、门厅装修须讲究	三、酒吧吧台设计要诀
三、酒吧吧台设计要诀	四、艺术化的酒吧空间设计	五、室内陈设有讲究
六、恰如其份地采用灯光	七、通过色彩来塑造酒吧气氛	八、音乐是营造酒吧氛围的灵魂
第二节 酒吧娱乐项目设置	一、娱乐项目设置须配套齐全	二、酒吧与KTV设置
三、酒吧与表演型娱乐设置	四、酒吧与卡拉OK设置	五、舞厅酒吧与舞曲设置
六、酒吧与运动型娱乐设置		
第三章 酒吧的经营和营销	第一节 酒吧的经营	一、做一个全面的经营规划
二、设法提高酒吧的经营业绩	三、适时做好酒吧业绩评估	
四、有效地掌握酒吧毛利润额	五、学会理财	六、加速酒水资金周转
第二节 酒吧特色经营和经营特色	一、把酒吧当文化经营	二、弱势酒吧的经营模式
三、现代酒吧的风格千姿百态	四、创建个性酒吧	五、让人们到酒吧来聚会
六、另类特色主题吧	七、餐厅式酒吧	八、服务酒吧
九、音乐酒吧	十、表演酒吧	十一、有特色的经营模式——聊吧
十二、乡土风情酒吧	十三、雪茄吧	
第三节 酒吧的营销	一、巧用“酒吧形象”营销	二、酒吧营销策略与渠道
三、酒吧的推广秘诀		
四、酒吧的广告	五、酒吧的促销	第四节 酒吧酒水的销售
一、酒单的制作技巧		
二、酒水的定价策略	三、酒品销售方式及其价格	四、摆脱零碎价格的困扰
第四章 酒吧的管理和服务	第一节 酒吧人力资源管理	一、设计理想的酒吧组织结构
二、酒吧人员配备与工作安排	三、建立完整的营业工作流程	四、酒吧人员管理
五、酒吧服务员的必备素质	六、员工仪表与卫生	七、员工招聘五大招
八、录用满意的员工	九、如何培训员工	十、如何考核员工的业绩
十一、如何建立员工激励机制		
第二节 酒吧的服务管理	一、酒吧服务内容与流程	二、建立餐具消毒卫生制度
三、酒吧卫生标准项目	四、建立酒吧服务标准	五、酒品服务的操作技巧
六、酒品分类服务操作	七、客人服务管理	八、防止酒吧客人闹事
第三节 酒吧的采购管理	一、制定详尽的采购计划	二、规范酒水的采购流程
三、注重原料验收	四、酒水的储存要诀	五、酒水库存管理的重点
六、控制原料的领发	七、酒水的成本控制	
第五章 酒吧酒品知识和调酒技术	第一节 酒吧调酒技术	一、调酒用具要齐全
二、饮料调制操作技巧	三、鸡尾酒的调制方法	
第二节 酒吧酒品知识	一、葡萄酒	二、黄酒
三、金酒	四、伏特加	五、威士忌
六、中国白酒	七、朗姆酒	八、香槟酒
九、啤酒下篇		
咖啡馆经营攻略 第一章 咖啡馆的筹办	第一节 咖啡馆的商圈调查和选址	一、开店前精心准备
二、了解清楚商圈	三、商圈也可以管理	四、选择良好的口岸
五、如何用顶让的方式开店	六、单店如何与连锁店竞争	七、咖啡馆的投资估算与分配
八、寻找资金支持		
第二节 咖啡馆的装潢和氛围营造	一、出众的店面形象设计	二、咖啡馆招牌设计
三、按照顾客的喜好来设计咖啡厅	四、成功营造咖啡厅内的氛围	五、由内而外的精美装饰
六、咖啡馆装潢工程与发包	七、咖啡馆空间规划设计	八、利用灯光营造优雅格调
九、色彩与音效的完美结合		
第二章 咖啡馆的经营和销售	第一节 咖啡馆的经营	一、市场了解与评估
二、选择正确的经营方式	三、制定经营计划	四、特质咖啡馆
五、一组另类的咖啡馆		
第二节 咖啡馆的营销	一、如何设计咖啡馆菜单	二、咖啡的定价策略
三、全方位营销方案的准备	四、开业前的宣传招数	五、多种营销手段增加营业额
六、各种创造性的		

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

营销方式 七、咖啡馆营销的5P原则 八、最佳的销售计划是高品质的产品 九、销售
咖啡最常犯的错误 十、如何提高营业额 第三章 咖啡馆的管理和服务 第一节 咖啡馆的
人力资源管理 一、运用组织推动咖啡馆运营 二、提高组织效率 三、如何招聘优秀
的员工 四、做好员工的五大培训 五、人员任用与工作分配 六、员工管理和员工福
利 第二节 咖啡馆的服务管理 一、确定合理的营业时间 二、提供高质量的服务
三、完整的服务流程和服务规则 第三节 咖啡馆的成本管理和信息管理 一、做好内部控管
工作 二、成本控制是获利关键 三、咖啡馆的情报管理 四、咖啡馆的数字管理 第
四章 咖啡知识和咖啡调制技术 第一节 咖啡机与咖啡器具知识 一、选购合适的咖啡器具
二、咖啡机与咖啡器具的保养技巧 第二节 咖啡豆和咖啡知识 一、选购新鲜的咖啡豆
二、咖啡豆的五大包装方法 三、咖啡豆的烘焙原则和过程 四、各色各样的咖啡品
种 五、选择合适的咖啡 六、获得高品质的咖啡 第三节 咖啡调制技术 一、如
何冲煮一杯好咖啡 二、咖啡的研磨与冲调 三、咖啡的冲煮技巧 四、几种经典咖啡
的制作技巧 五、综合咖啡的调配及注意事项

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

章节摘录

对此，文新路上“风之影”酒吧的老板徐敏说，在经营过程中他们发现，在周围并没有良好的资源配合的前提下，想单靠一家酒吧的力量来做长久的生意是很难的，只有带热一个区域的人气，创造良好的酒吧文化环境，每个小酒吧才有利可图，所以同一区域酒吧的互通有无的必要性就凸现出来了，他们现在的日常经营已经离不开“联盟”了。

虽然目前还没有任何一种挂牌形式的组织出现，但在运作上，这些地段的酒吧已经越来越有了一种联盟的概念。

比如，在商品价格上，同一区域的酒吧保证相同，避免恶性竞争；在活动促销上，一家有活动就公开，同一区域的其他酒吧可选择是否跟进，并保证步调一致，促销规模、幅度一致；在客服方面，同一区域的酒吧会经常碰头交流客人的爱好、消费取向、时尚资讯等，做到共同进步。

目前许多酒吧的经营还停留在兴趣爱好阶段，业主多为兼职，今天赚钱只为今天花，随着酒吧市场洗牌时代的到来，这类小酒吧不堪一击，于是“酒吧联盟”的应运而生把酒吧经营企业化的概念逐渐提到了日程上来。

“酒吧联盟”的确在一定程度上为弱势酒吧创造了一条生路，让他们在南山路、黄龙和其他休闲场所的夹缝中得到了实惠，成了当地的一道风景。

但是这种自发的经营模式目前还只是停留在相同地理区域的小范围之间，如一个小区、一条街道等，没有较大的普遍性。

并且由于各个酒吧之间的利润分配、消费群分布等并不均匀，各个参盟酒吧之间也是以自我约束为主，没有形成相关的管理流程。

同时，业主在经营理念也存在差异，包括年龄、爱好、口味、修养、眼光等各个方面，所以这种联盟具有较大的不稳定性，并极有可能成为日后矛盾分化的导火线。

在目前杭州酒吧多但风格却较雷同，小酒吧在大型酒吧和其他休闲场所的双重压迫下并无多大生存空间的情况下，酒吧联盟不失为一种扶弱敌强的新手段。

然而，从长远来看，酒吧业追求的更主要是是风格与个性，让各种人都能找到自己心仪的氛围，这种标新立异之风与“酒吧联盟”中最关键的“统一”宗旨是有矛盾的。

如果统一了价格，那么各种品质的鸡尾酒就无所适从；如果统一了活动促销和时尚资讯，那么求新求变个性也就无从谈起了。

所以，单纯在形式上统一的、自发的、没有长期规划的联盟只是一种暂时的商业运作模式而已，是酒吧业在企业化经营过程中的过渡。

酒吧经营成熟之路还在等待一种全新的、在保证特色的前提下具有更大凝聚力的模式出现。

.....

<<酒吧与咖啡馆经营全攻略>>

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>