第一图书网, tushu007.com

<<开一家赚钱的茶餐厅>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的茶餐厅>>

13位ISBN编号：9787504731029

10位ISBN编号：7504731021

出版时间：2009-7

出版时间：中国物资

作者：唯高 编

页数：215

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

前言

茶餐厅可以赚大钱。
这一点，我们可以从广州颇有名气的“不见不散”茶餐厅、周记茶餐厅、永盈茶餐厅以及北京和上海一些新一代茶餐厅的成功经验中得到印证。
号称“广州第一家”的永盈茶餐厅几年间已发展成8家连锁店的规模，店数之多，在广州的茶餐厅中首屈一指。
周记茶餐厅如今也有4家连锁店。
但不同的是，“周记”在茶餐厅发家致富之后，独树一帜，同时在茶餐厅中派生出茶市、食街、菜馆和大排档，实行多种经营，扩大规模。
而“不见不散”茶餐厅是在大快活快餐店败退的地方建立起来的，是广州较高“卡士”的茶餐厅，每天食客盈门。
这说明，经营茶餐厅是大有可为、有利可图的。
现在的年轻人大都喜欢吃杂粮，这除了受洋化风气影响之外，主要还是由于副食品的种类繁多。
在餐饮市场中我们可以随便找出许多种类的杂粮，各种各样的味道都有；而且由于配料多样化，也就更增加了杂粮的美味。
因为杂粮多是制成一些传统小吃，而且又能做正餐，所以生意一般都很好。
尤其是人们对健康的日益重视，吃得丰富、吃得营养、吃得舒适已经成为时下讲究饮食的都市人的共同要求。
这样，就让以品种丰富、环境舒适、价钱合理和服务周到为特点的茶餐厅“有机可乘”，迅速满足了不少生活质量高的都市人的需求。
可以说，茶餐厅只要经营得法，赢利赚钱还是相当可观的。

<<开一家赚钱的茶餐厅>>

内容概要

为了让茶餐厅的投资者和经营者减少不必要的失误，在本书中，编者们从好时机、好伙伴、好地头、好店名、好价钱、好菜单、好食客、好财神等8个方面阐述了如何“开一家赚钱的茶餐厅”这个议题。
在附录部分，还特意收录了香港主要茶餐厅名录、北京茶餐厅名录、上海茶餐厅名录、广州茶餐厅菜品平均价目等，供茶餐厅投资者与经营者参考。

<<开一家赚钱的茶餐厅>>

书籍目录

第一章 为你的茶餐厅找个好时机 第一节 餐饮市场门户大开 一、我国餐饮业的新发展 二、我国餐饮业的新特点 第二节 快餐市场的巨大商机 一、我国快餐行业商机无限 二、我国快餐行业的发展现状 三、发展快餐公司的商业机会 第三节 茶餐厅：美食、休闲正时尚 一、香港：茶餐厅创造饮食新文化 二、台湾：到家的感觉真好 三、内地：雨后春笋，层出不穷 第四节 投资茶餐厅大有可为 一、做好心理准备 二、做好目标市场的调查第二章 为你的茶餐厅找个好拍档 第一节 如何寻找创业拍档 一、茶餐厅创业的基本原则 二、钱不是一个人赚得完的 三、怎样选择理想的好拍档 四、寻找合作伙伴的原则 五、与志同道合者合作 六、充分考虑利益的分配比例 七、在经济上不过于苛求 八、不能轻率地与亲戚合伙 九、亲兄弟也要明算账 第二节 加盟连锁经营茶餐厅的捷径 一、连锁经营茶餐厅双方扮演的角色 二、茶餐厅连锁经营的优点和缺点 三、茶餐厅加盟者如何选择总店 四、连锁经营茶餐厅涉及的法律问题 五、连锁经营茶餐厅合作关系的人情化 第三节 做好资金筹措工作 一、自己积累资金 二、合作伙伴提供 三、依靠银行贷款第三章 为你的茶餐厅选个好地头 第一节 茶餐厅科学选址的原则 一、选址与天时、地利、人和 二、选址的基本原则 三、选址的基本模式 四、选址的基本要求 五、选址的基本条件 第二节 茶餐厅科学选址的技巧 一、选址巧用环境 二、坡路开店不可取 三、多作调查研究 四、选址自有“炼金术” 五、租赁铺面要谨慎第四章 为你的茶餐厅定个好架构 第一节 茶餐厅的可行性研究 一、商圈界定 二、竞争分析 三、市场分析 四、财务分析 第二节 茶餐厅的商业模型 一、茶餐厅模型 二、茶餐厅的选择定位 三、茶餐厅的市场策略 第三节 茶餐厅的内部装修和外部布置 一、内部装修和谐统一 二、内部装修实例 第四节 茶餐厅的器具配备和人员配备 一、器具配备 二、人员配备 第五节 茶餐厅的现场管理 一、现场管理的任务 二、现场管理的内容第五章 为你的茶餐厅起个好店名 第一节 如何为茶餐厅命名 一、店名可以赚大钱 二、店名好坏影响食客的食欲 三、好店名容易创牌子 四、好店名是“第一推销员” 五、为茶餐厅命名的基本原则 六、以经营者本人的名字命名 七、以美好愿望命名 八、结合汉字原理命名 九、以地域文化命名 十、以典故、诗词和事物的名称命名 第二节 茶餐厅命名的忌讳 一、切忌用冷僻字和多义字 二、切忌用多音字和歧义谐音 三、切忌隐晦和不伦不类 四、切忌仿冒和任意多变 五、切忌违反法律 六、切忌使用熟悉品牌的名称 七、切忌使用缩略语 八、切忌品牌名称与产品属性太接近第六章 为你的茶餐厅定个好价钱 第一节 赚钱也靠巧定价 一、随行就市定价法 二、系数定价法 三、毛利率定价法 四、主要成本率定价法 五、综合分析定价法 六、巧用数字定价法 七、大众化才是茶餐厅的消费方向 第二节 菜单定价的策略 一、菜单定价的主要部分 二、菜单定价要考虑食客的需求 三、为利润而定价 四、为销售而定价 五、为生存而定价 六、公开牌价与灵活措施 七、新开张的定价原则 八、打折原理 第三节 菜单是生财的第一环节 一、菜单的基本内容 二、选择菜单形式 三、菜单的规格选择 四、菜单设计的主要依据 五、制定不同种类的菜单 六、菜单制作要体现自我特色 七、菜单制作要确立目标市场 八、菜单制作要迎合食客爱好 九、菜单制作应做到善变和翻新 十、菜单制作要讲究美感第七章 为你的茶餐厅找个好食客 第一节 情感留人客回头 一、感情攻势 二、真诚待人 三、为客着想 四、记住食客 五、善始善终 第二节 得人心者得食客 一、先得客心 二、建立信誉 三、细致入微 四、意外服务 五、环境优雅 第三节 良言一句暖三冬 一、多用敬语 二、介绍得当 三、百问不厌 四、态度和蔼 五、以和为贵 第四节 讲究信用最关键 一、人缘是最宝贵的财富 二、信用是赚钱的基础 三、不能违背人情义理 四、不做有损形象的生意 五、形象与信用是无形资产 六、宰客之术使不得第八章 为你的茶餐厅请个好财神 第一节 当家需要理财 一、发财有道 二、理财法则 三、财务制度 四、评估市场潜力 五、估算损益平衡点 六、控制存货量 七、详记分类账 八、节税之道需慎重 九、聘请好会计和财务专家 第二节 掌握餐饮成本的控制方法 一、掌握毛利率计算法 二、估算成本费用 三、原材料成本的控制 四、人人都要有成本观念附录一 香港主要茶餐厅名录附录二 北京茶餐厅名录附录三 上海茶餐厅名录附录四 广州茶餐厅菜品平均价目后记

章节摘录

从总体上看，我国餐饮业发展有以下三个方面的特点：1．产业结构更趋合理我国的餐饮企业经过大量装修改造后，逐步转向中高档；新潮餐馆不断涌现，以中高档为主的餐饮市场格局开始形成，较好地满足了人们小康水平的生活需求。
充满现代气息的中式快餐企业如雨后春笋，从沿海到内地，从大城市向中小城市扩展，已占领将近40%的城市饮食市场。
海外；各种风味饮食纷纷进入国内市场，丰富了饮食市场的供应。
一度被人们关注的大众化早点市场在政策导向和市场机制作用下，十分兴旺。
2．营销方式更加多样我国餐饮业的营销方式多样化，表现在一些自助火锅、超级饼屋、连锁快餐、小吃总汇和茶餐厅等新的经营方式在一些大中城市相继出现。
这正是近年来经济力的提升，促成了各种类型的餐饮业应运而生。
现在，餐饮业越来越重视在广告宣传、环境装潢、服务功能、展销促销等方面的投入，并展开了激烈的竞争。
餐饮业从四季如一的单调供应格局中走出来，转变为针对不同的消费对象，根据不同的节令，精心策划出丰富多彩的专题销售。
不少食肆推出歌舞助兴、音乐伴餐和时装表演等高雅的服务项目，融餐饮和娱乐为一体，现代营销方式越来越多地得到利用。
3．消费档次明显提高消费档次明显提高表现在饮食市场十分活跃，中高档消费大幅度增加。
据调查，城市酒席包桌标准平均由原来的250元增加到350—800元；农村由150元增加到200—500元。
许多个体餐馆进行了改建和装修改造，菜肴和服务质量明显提高，加上灵活多样的服务方式，吸引了大批的食客，许多城市都兴起了极富特色的食街。
目前，饮食业粮、油等原材料用量下降，海鲜品、家禽类消耗上升。

后记

当您读完这本书的时候，您一定会有很多感受：或很好，或一般，或美中不足，或很差；或收益良多，视之为良师益友；或无动于衷，将其束之高阁……我们真诚盼望能听到您的宝贵意见或建议，甚至是毫不留情的批评。
因为读者就是我们的“上帝”，因为我们希望日后继续充实《唯高餐饮经典书库》，让每一本书都成为精品。
每一本书都是编写人员汗水和心血的结晶，是他们贡献给社会的财富。
为了把书写好，他们反复深入餐饮一线采访，取得了大量的第一手资料；他们牺牲了一个又一个节假日，舍弃了一次又一次与家人共聚的天伦之乐，或泡图书馆，或通宵达旦地在电脑前、在稿纸上挥洒着智慧和心力……无论如何，我们都得感谢他们吧！
餐饮界许许多多的朋友更是为《唯高餐饮经典书库》的建设倾注了极大的热情，面对打破沙锅问到底的采访人员，他们百问不烦，百讲不厌，无私地把自己的心得、经验、技术和盘托出，有些人甚至拿起笔，满腔热忱地参加到创作队伍中来。
没有他们的奉献，这一个又一个的高质量精神产品是不可能问世的。
我们是不是对他们也应该说一声谢谢，并衷心希望他们继续努力呢？

编辑推荐

《开一家赚钱的茶餐厅》为教你如何去开店系列丛书之一。
谨以此书献给所有希望开店赚钱的人生意做遍，不如开店投资理财开店首选

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