第一图书网, tushu007.com

<<店铺筹建与财务管理>>

图书基本信息

书名：<<店铺筹建与财务管理>>

13位ISBN编号：9787504736789

10位ISBN编号：7504736783

出版时间：2011-4

出版时间：中国财富出版社

作者：陈玉伟

页数：230

字数：253000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

连锁经营是近10多年来拉动餐饮业发展的最重要的发动机。
全国排名靠前的餐饮品牌无一不是连锁企业，而这些餐饮企业又因采用连锁经营模式而日益强大。

快速发展的同时，连锁门店的不断增加也给餐饮企业带来了不少的问题。
要想得以长足地发展，连锁餐饮企业越来越需要贴近实战的理论支持。

中国餐饮经营实战书系正是一套系统讲解连锁餐饮企业综合管理的丛书。
丛书包括五本：《餐饮经理经营实战》《餐饮企业连锁营运》《厨房综合管理》《店铺筹建与财务管理》《酒吧管理与产品制作》。
丛书凝聚作者十余年的餐饮行业管理实战经验，分别从不同的角度讲述连锁餐饮企业的营运与管理。

作者简介

陈玉伟，华东师范大学工商管理硕士。
江苏润和软件股份有限公司国内事业部高级咨询顾问，主要负责连锁企业的门店选址、开发。
十年连锁餐饮业管理经验，在运营管理、市场开发、培训系统建设、加盟管理、系统管理、战略管理、品牌定位等方面有着丰富的实战经验。
2003-2006年任迪欧餐饮集团（旗下有“上岛咖啡”、“米萝咖啡”、“迪欧咖啡”等多个知名品牌）营运部驻店经理、区域经理等职；　2006-2009年任加拿大BLENZ咖啡集团中国区副总经理，主管全国门店连锁营运与市场开发：　2009年起负责元祖食品营销部、市场开发部。
主管门店连锁营运及新店选址系统。
《连锁服务业实战智库》总编辑，主编旗下三大书系：中国餐饮经营实战书系、个人开店系列、连锁服务业名企传记系列。
对餐饮业、烘焙业、经济型酒店业有着长期而深入的研究；熟悉长三角、珠三角及京津地区的连锁行业发展；对休闲餐饮商业地产策划、招商、运营有着长期深入的了解和研究。

第一图书网, tushu007.com

<<店铺筹建与财务管理>>

书籍目录

第一章　店铺筹建与投资规划
　第一节　新店选址
　第二节　投资费用
　第三节　店铺设计
　第四节　相关证照办理
第二章　后勤——餐饮门店正常运营的保障部门
　第一节　后勤工作的职责范围
　第二节　后勤人员的角色定位
　第三节　后勤各职位的主要职责
　第四节　后勤人员一日工作流程
第三章　后勤采购管理
　第一节　采购管理内容
　第二节　原料与器具采购
　第三节　采购方式
　第四节　采购控制
第四章　后勤库存管理
　第一节　库存管理要点
　第二节　验收管理
　第三节　储存管理
　第四节　发货与领货
　第五节　盘点及报损
第五章　餐饮门店成本控制与管理
　第一节　成本简述
　第二节　成本控制
　第三节　人工成本控制
　第四节　食品成本控制
　第五节　其他费用控制
第六章　会计账务管理
　第一节　设置会计科目
　第二节　审核原始凭证
　第三节　编制会计凭证
　第四节　登记账簿
　第五节　对账与结账
　第六节　收入与支出账务处理
　第七节　固定资产管理
　第八节　报表制作
　第九节　营业收入分析
第七章　现金管理
第八章　营业收入安全管理
第九章　人事管理
第十章　餐饮门店安全管理
第十一章　清洁与保养
后记

章节摘录

2.变动成本　　餐饮门店变动成本是指成本总额会随生产量或销售量的变化而按比例增减的成本，如食品、饮料的销售费用就属于这个范畴。
例如：销售1杯咖啡的费用是5元，销售2杯咖啡的费用就是10元。
在餐饮门店成本费用中，除食品饮料的成本外，在营业费用中还有物料消耗等一大部分变动成本。
这些成本和费用随着生产数量的增加而成正比例增加。
在菜单的规划、食品饮料的成本控制、餐饮门店的摊销和销售控制以及成本核算的过程中涉及许多环节，如菜单规划、采购、验收、储存、发料、加工切配和产品制作、餐饮门店服务等，每一个环节都有可能造成成本的流失。
3.可控成本　　可控成本是指在短期内店长能够改变或控制数额的成本。
对店长来说，变动成本，如食品原料成本、饮料成本等，一般为可控成本。
店长若变换每份菜的份额，或在原料的采购、验收、储存、生产等环节加强控制，则食品饮料的原料成本根据顾客人数会发生变化。
此外，大多数半变动成本也可以控制，某些固定成本也可以控制，如办公费、差旅费、促销广告费等。
4.半变动成本　　餐饮门店半变动成本是成本总额会随生产量或销售量的变化而增减，但是不完全按照比例变化的成本，如员工工资、电话费、办公费用、餐具费、水电费等。
半变动成本包含了固定和可变两个方面的因素，它们也会随着销售量的变化而变化，但又不像可变支出那样直接。
比如员工工资就是一个好例子。
当销售量增加时，员工的人数便会相应地增加，员工工资自然也要增加。
餐饮门店经营者都明白，顾客到来之前，就应该配备好员工，其数量至少要能够满足最低要求。
当销售量增加时，服务会显得忙乱，这时就有必要增加人手。
然而，若想准确地预测未来的销售情况却十分困难，当服务需求和服务供应之间出现不平衡时，餐饮门店需要一定的时间才能进行调整。

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