

<<怎样开饭店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开饭店>>

13位ISBN编号：9787505882881

10位ISBN编号：7505882880

出版时间：2009-7

出版时间：经济科学出版社

作者：谢红霞

页数：282

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>

<<怎样开饭店>>

前言

党中央、国务院高度重视农业、农村、农民工作，制定了推进农村改革的一系列惠农政策，为农业发展和农民致富创造了有利的发展环境。

如何抓住机遇，充分利用国家惠农政策和农村特有资源发展农村经济，走向富裕，解决农民增收、农业增长、农村稳定的“三农”问题，是一个事关13亿人口大国国计民生的大问题，是9亿农民的迫切愿望，也是本书库作者的共同心愿。

致富需要一双明亮的眼睛和一个智慧的头脑。

“农村经管书库”正是以“捕捉农村热点经营项目”、“普及农村经管知识”为目的而编写的。

它将带给农民朋友一双明亮的眼睛，让你在熟悉的田野乡村、大山深处、农家炕头捕捉到“农”味十足的发展项目，把身边的一草一木、一山一石、饭桌上的家常菜、炕头的虎头枕都变成致富的源泉；它将为农民朋友武装智慧的头脑，教会你如何开发和利用资源，巧经营、勤记账、善理财，使农家事业兴旺发达。

“农村经管书库”第一批图书由《怎样办旅游》、《怎样开饭店》、《怎样搞外销》、《怎样理财》、《怎样做账》五本书组成，分别介绍了如何利用乡村特色、自然及人文景观开办乡村特色旅游；如何整合提升农家饭，开办富有乡野特色的农家饭店；如何打开国际销路，把农村的特产远销海外，获得更大收益；如何理财，增加农民收入；如何记账，提高经营管理水平等内容，为农家致富寻找项目、提供指导。

作为一本为农民专门编写的经管读物，丛书在编写过程中，打破经管学科体系，一切从农村实际出发，一切从农民需求出发，力求写成一套让农民看得懂、记得住、用得上的农味十足的特色经管图书。

丛书的特点主要体现在以下几个方面：一是选题结合农村经管热点，贴近农村实际。

本书选择的五个专项内容均为当前农村经济开发和管理的热点内容，是农民朋友迫切所需的，具有较强的时代性。

二是体例灵活，便于与读者交流。

如《怎样做账》一书，以人物对话串接整书，引导读者与书中人物一起学习记账方法；再如《怎样开饭店》一书，以丰富的小插图，使读者在轻松愉快中学会饭店经管知识。

三是案例丰富，便于读者学习理解。

如《怎样办旅游》、《怎样理财》、《怎样开饭店》等书，以大量的案例引入经管内容和知识，使读者在领略案例成败得失的同时，学会了经营之道，理财之法。

四是操作流程介绍简明实用，便于指导实践。

对于操作性内容，丛书均按照真实的工作过程进行内容排序，使新入行的农民朋友可以按照操作步骤或业务进程一步一步完成操作。

如《怎样搞外销》，全书分10个话题介绍了外销的工作过程，使读者可以按书操作，简便实用。

五是语言通俗易懂，便于农民阅读。

用农家话讲述农家经管是本书的一大特色。

丛书力求语言贴近农家，通俗易懂，避免过多使用农民朋友不易理解的专业术语。

同时，考虑到一些专业技术的难度，丛书运用了“导引信息”、“重要提示”、“案例”、“举例”、“小资料”等形式，以轻松活泼的形式为农民朋友们介绍了一些概念和习惯做法，增加了读者的兴趣。

“农村经管书库”丛书由孔和平、成秉权、赵丽生总策划，成秉权、董京原、谢红霞、赵轶、于成国等人编写，赵丽生和成秉权总纂并审定。

在丛书的编写过程中，得到了广大农业工作者和农民朋友的大力支持和帮助，在此，我们一并致谢。

我们期盼本套丛书能够成为农民朋友发家致富的好帮手。

对于书中的不足，也诚挚地期待各位读者批评指正。

<<怎样开饭店>>

内容概要

本书以通俗、活泼的语言向农民朋友介绍如何开饭店的要领及做法。

分为“精心准备——开饭店前需要做什么”、“招兵买马——如何进行员工的招聘、培训与管理”、“美味佳肴——如何做出可口的饭菜”、“宾至如归——如何为客人提供优质服务”、“精打细算——如何使你的饭店财源滚滚”、“经营有道——如何使你的饭店顾客盈门”、“安全健康——如何安全经营你的饭店”七个话题，作为创业指南，可以帮助广大农民朋友了解开饭店的基本流程，掌握开饭店的关键要领，增加收入，提升生活品质。

<<怎样开饭店>>

书籍目录

话题一 精心准备——开饭店前需要做什么 一、市场调查：你饭店的客人是谁 二、产品定位：你的饭店准备卖给客人什么样的饭菜 三、资金筹集：你准备投入多少钱开饭店 四、经营方式：你准备独自经营还是与别人合伙经营 五、店面选择：你的饭店准备开在哪里 六、店面装修：你准备如何装修你的饭店 七、饭店起名：如何起一个好看的店名 八、注册登记：如何办理相关的手续

话题二 招兵买马——如何进行员工的招聘、培训与管理 一、员工招聘：你准备招聘什么样的员工 二、招聘流程：如何招聘到合格的员工 三、人员培训：怎样使你的员工尽快上岗 四、工资待遇：如何给你的员工制定合理的工资报酬 五、员工激励：如何留住优秀的员工 六、员工考核：如何使员工报酬与业绩挂钩 七、员工手册：如何规范员工的日常行为 八、岗位职责：如何明确每个员工的工作任务

话题三 美味佳肴——如何做出可口的饭菜 一、定好菜品：你准备为客人提供什么样的饭菜 二、菜品取名：给你的菜取一个能使人胃口大开的菜名 三、制定菜单：如何提供给客人一份诱人的菜单 四、材料采购：如何买劲优质的食品材料 五、科学储存：如何保存食品材料 六、菜品加工：如何排出美味佳肴

话题四 宾至如归——如何为客人提供优质服务 一、顾客至上：客人应该享受什么样的服务 二、待客礼貌：怎样用得体的礼仪服务客人.....

话题五 精打细算——如何使你的饭店财源滚滚

话题六 经营有道——如何使你的饭店顾客盈门

话题七 安全健康——如何安全经营你的饭店 参考文献后记

<<怎样开饭店>>

章节摘录

一、市场调查：你饭店的客人是谁 小案例 几个朋友出去爬山，到中午的时候准备找一家农家饭店吃点饭，进了饭店以后，服务员拿出一份菜单让我们看，菜单上的菜和城里大饭店里的菜没有什么两样，有人就问服务员，你们这儿的特色菜是什么？

服务员回答说不知道，你看菜单吧，都在上面呢。

点了菜单上的几个菜，结果一吃，大家一致说不好吃，下次再也不来这儿吃了。

看了上面这个小案例，你有什么想法呢？

如果你要开办一家农家饭店，你该如何做呢？

要想成功地经营一家农家饭店，首先必须做到“知彼知己”，这样才能“一战必胜”。

作为创业者一定要知道你服务的客人是谁？

他们的需要是什么？

你的优势在哪里？

1. 你饭店的客人是谁 随着人们生活水平的提高，去农村吃农家菜，眼下已成为许多城市居民休闲消费的选择。

因此，你的饭店的客人主要是城市居民，他们吃惯了城里的细粮细菜，所以需要吃点乡村的粗粮野菜，他们吃够了城里大饭店的大鱼大肉，想要吃点农家饭店新鲜健康的食品。

因此，你的饭店一定要在这些方面满足客人的需求。

2. 你要经营一个什么样的饭店 到底经营一个什么样的饭店？

特色就是竞争力。

针对目标群体，打造自身特色来吸引客人，是开饭店的最佳选择。

关键是要突出一个“农”字。

一是你的做饭原材料要来自农村，并且要新鲜。

粮食是自己家里的地种出来的；蔬菜是自己家田里长的；鸡鸭兔等是自己家养的；鱼虾是河塘里游的；肉最好是现宰的。

总之要坚持一个原则，就是靠山吃山，靠水吃水。

如果你的饭店就开在农村，还可以让客人亲自去挖菜、捉鱼。

二是菜的加工要用农村的土办法来加工，而且要现场加工。

这样做出来的饭才会区别于大饭店的饭菜，才会有特色，才会吸引人来就餐。

三是就餐环境一定要具有农家特色。

需要在炕头上吃饭就要在炕头上吃饭，需要在船上吃鱼就在船上吃鱼。

如果在城市里开一家农家饭店，也要注意营造出一个农家氛围。

小资料 民以食为天。

餐饮业因为与老百姓的日常生活息息相关，而且技术含量又不是太高，与其他行业比，投资少，风险低，因此是一个非常具有发展潜力的市场。

因此，许多创业者都虎视眈眈。

近年来，随着人们生活水平的提高，去饭店吃饭已经成为家常便饭。

因此，近些年来，许多城市饭店林立，竞争激烈。

但仔细观察，就会发现，这些饭店大多集中在城市繁华地段，规模较大，追求华丽高贵的氛围。

许多小饭店，特别是农家饭店，挂羊头卖狗肉，打着特色饭店的招牌，但饭菜质量却跟不上，完全不对味。

因此，这就为我们开饭店提供了较大的生存空间和利润空间。

3. 你的优势在哪里？

第一，就地取材，新鲜美味。

农村五谷丰登，鸡肥猪壮，蔬菜鲜嫩，鱼虾鲜美。

把地里的蔬菜、自养的家禽和刚打上来的河鲜、海鲜进行现场加工，由于原料新鲜，佐料丰富，菜味格外的鲜香可口。

<<怎样开饭店>>

第二，健康营养，“土味十足”。

没上过农药的农家蔬菜是健康安全的。

花样繁多的农家粮，营养全面。

再加上地地道道的农家味十足的土做法对客人来说是新鲜的、诱人的。

第三，食乐结合，乐在其中。

住农家屋、干农家活、吃农家菜、看农家景、享农家乐逐渐成为一种休闲时尚。

每户农家乐地理位置不同，环境有差异，一定要因地制宜，结合村落、山水和自家小院环境，编排好吃、住、游项目，做出自己的风格和个性化色彩。

比如说河边垂钓、田间喂鸡、野炊、采摘水果等。

提醒您健康、绿色、营养是农家饭店吸引客人的主要原因，千万不要丢了自己的本色而盲目地效仿别人，经营农家饭店的关键是要突出一个“农”字。

P3-5

<<怎样开饭店>>

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>