

<<餐馆经营金点子>>

图书基本信息

书名：<<餐馆经营金点子>>

13位ISBN编号：9787506466998

10位ISBN编号：7506466996

出版时间：2010-10

出版时间：千高原 中国纺织出版社 (2010-10出版)

作者：千高原

页数：265

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>

<<餐馆经营金点子>>

前言

民以食为天。

再不景气，人总是要吃的，关键在于用对经营手法。

口味好，再加之热心窝的服务，顾客自然上门，口耳相传，你能不赚钱吗？

同一条街，有的餐馆车水马龙，有的却几异店主，真是几家欢喜几家愁。

并非对手强，只是弱势者自身经营手法和眼光太过平平，看不到市场变故背后的市场，时局变数下，不知道如何满足消费者的诉求。

这就是为什么同处相同经营环境不同命的现象。

其中成功者自有他的招数，失败者少不了他的不足之处。

但有一点是我们业者必须共同面对的现实，经营环境已进入了“受智慧价值支配的消费时代”。

个性化消费，打破了传统的经营模式，餐饮业的诉求在于如何为客人提供更专精而又贴切的服务。

业内老板必须清楚地认识到“当今的食客，是感性的群体，他们但求食物‘贴心合意’，至于业者按不按牌理出牌，根本就不是他们所关心的事。

”可见，重要的还是要寻求促使消费的“诱因”，和热心窝的服务。

换言之，如果你不懂得品质促销，不善于迎合消费者那张挑剔的嘴巴，你也就很难赚到钱。

<<餐馆经营金点子>>

内容概要

个性化消费，打破了传统的经营模式，餐饮业的诉求在于如何为客人提供更专精而又贴切的服务。

业内老板必须清楚地认识到“当今的食客，是感性的群体，他们但求食物‘贴心合意’，至于业者不按牌理出牌，根本就不是他们所关心的事。”可见，重要的还是要寻求促使消费的“诱因”，和热心窝的服务。

换言之，如果你不懂得品质促销，不善于迎合消费者那张挑剔的嘴巴，你也就很难赚到钱。成功是通过教导和学习去获取。

愿《餐馆经营金点子》能成为你的良友，助你做好开店前的经营取向、操作中的组织诊断，以及相关的经营、管理知识和发展规划。

<<餐馆经营金点子>>

书籍目录

餐饮业的经营方向和重点在哪里一、怎样开一家客满又赚钱的餐馆1.作好餐馆目标市场的定位2.不可缺少的商圈调查3.对消费潮流的“前瞻性”评估4.接易手店更要作评估5.现代餐馆经营新取向6.餐馆经营基本知识7.小本经营的运作8.速食业一窝蜂的反思9.掌握师傅的“群体”特点10.具备良好的赚钱感觉二、什么是餐馆的动线1.动线就是“风水”2.街市阴阳边的认知3.起店名是一门学问4.外观不整其运必衰5.餐具的利用很有讲究6.采用透明化厨房前景乐观三、现代人的饮食消费心理1.自然健康的美食潮流2.现代人美食常识很普及3.千万别把消费者当傻瓜4.关心顾客的健康5.要勇于向顾客认错6.记住客人的名字7.注重迎合客人的口味四、吸引顾客的“巧定价”法1.避免“随行就市”定价法2.利用系数定价法+创新3.毛利率定价法+品质4.主要成本法+采购渠道5.本、量、利综合定价法+市场嗅觉6.以赔为赚的“晕轮定价法”+尺度7.巧用数字定价方法+诱因8.大众化才是餐饮消费的主旋律五、菜单是生财的重要工具1.菜单的基本内容有哪些2.如何选择菜单形式3.菜单的规格选择和字体运用4.设计菜单的六个依据5.菜单制作应做到善变和翻新6.菜单制作要体现艺术性和美感7.菜单的封面设计8.团队、宴会形式的菜单以专精的服务俘虏顾客的心一、顾客在想什么.你注意到了吗1.以服务建立顾客的忠诚度2.为客人点菜服务要周到还要注意方法3.如何服侍点菜犹豫不决的客人4.不可缺少的餐后探询服务5.要让客人花钱觉得值6.材料的准备和菜单要协调二、经营自己的餐馆特色1.选对“方向”做自己的特色2.令顾客惊喜的“素材”3.现在的客人喜欢“原汁原味”4.特色须有自家调制的酱汁5.本餐馆向味精说“不”6.精心推出“巧手菜”7.如何让众口不再难调8.让顾客衍生顾客的方法9.训练自己的市场嗅觉10.传统风味吸引顾客11.赚钱的餐馆靠口碑12.餐馆的命脉是货源来路13.潜力十足的中菜西吃14.采用限量供应的技巧三、掌握顾客的消费类型.....不怕点子怪只怕没点子善用资源,稳步经营老板必备经营知识

<<餐馆经营金点子>>

章节摘录

插图：场主管求援，由主管来应付。

至于牵涉到菜式的变通作法，则应立即与厨房领班商量，并尽快向客人回报结果。

一旦点完了菜，应向客人复诵一遍，看看是否有遗漏。

对于客人的点菜，如果点太多，可能吃不完时，可善意地请教会不会点太多，菜再好吃也吃不下，反而怪店家消费高，菜又难吃。

正确的说法，应告诉客人，这些菜差不多够吃了，不够的话再为你加菜，如此就可获得客人的信赖。

内外场协调不好时，往往点的菜都缺货，这种情形会造成客人很大的不满，因为个人喜欢吃的菜式不可能太多种，既然吃不到自己喜欢的菜，以后再光顾的意愿就低了。

点菜并不是容易的事，以中午为例，要判断进来的客人大概是上班族或谈生意的商人，或者是来喝酒的，在菜式的推荐上就大大不同。

上班族吃的以快速易饱即可，谈生意要看付款做东的一方如何表示，如果不怕花钱，尽可能点些高贵的菜式，说不定能促成他们之间的一宗生意。

这种贴切的服务，很可以让客人觉得满意。

<<餐馆经营金点子>>

编辑推荐

《餐馆经营金点子》：作好餐馆目标市场的定位动线就是“风水”吸引顾客的“巧定价”法如何服侍点菜犹豫不决的客人赚钱的餐馆靠口碑现代人“吃”的动机突破现状的经营手段不怕噱头怪。只怕没噱头如何制造旺店的“假相”餐馆应变市场的人事整合餐馆成本的控制快餐业怎样避开隐患赚钱，看这本就够了！

！

告诉你餐馆投资经营的绝招！

！

助你做好开店前的经营取向，操作中的组织诊断，以及相关的经营、管理知识和发展规划。

民以食为天，在不景气，人总是要吃的，关键用对经营手法。

口味好，在加之热心窝的服务，顾客自然上门，口耳相传，你能不赚钱吗？

<<餐馆经营金点子>>

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>