

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

13位ISBN编号：9787506469760

10位ISBN编号：7506469766

出版时间：2011-3

出版时间：中国纺织

作者：林染

页数：304

字数：302000

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>

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

前言

中国古代的贤哲孔子曾说过：“食、色，性也”，把“吃饭”这件事看成人性的本性之一。由此我们知道，无论社会经济发展到什么程度，都离不开吃饭，所以，餐饮业在众多行业中的地位是不言而喻的。

纵观古今中外，凭借这一途径而成为巨富的大有人在。

因而，在当今时代，想依靠开餐馆而达到发财目的的人也在日渐增多。

餐饮业就像一块巨大的磁石，吸引着来自各行各业的人们投入其中。

但是，并不是所有人在开餐馆的时候，都能够赚到钱。

任何一个行当都是一门学问，俗话说：“隔行如隔山”，餐饮业也并非人们想象的那么简单。

一个餐馆，从选址到开业，从服务到采购，从点菜到收银……涉及太多的知识和细节。

任何一个细节出现纰漏，都会在发展的道路上给自己埋下深深的隐患。

所以，餐饮业就是在不断发掘自身优势、规避纰漏的过程中发展壮大起来的。

餐馆的经营要立足于现实，要根据现有的条件来改变自己、完善自己，切合某类人的饮食需求。

本书结合时代发展，及消费者观念的变化，告诉餐馆经营者如何改变自己，迎合消费者的口味，让自己的餐馆成为饮食文化的风向标。

同时，作者经过调查分析，针对餐饮业中员工存在的工作效率降低，采购员吃回扣，导致利润下降，厨房管理混乱，卫生状况等问题进行全面的剖析。

另外，结合不同餐馆的环境、服务、宣传、管理、创新等几大方面，总结了赚钱餐馆的管理经验，为那些迷茫的餐馆经营者注入一针强心剂，为那些想要开餐馆的人指明一条致富之路。

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

内容概要

现代社会，开店的人很多，将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力巨大的店铺，是每个开店者的愿望。

但愿望不等于现实，很多人欢欢喜喜地开店，却生意惨淡地收场。

这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多。

《手把手教你开家赚钱的餐馆》就从开业前、开业后需要注意的各个方面入手，为那些想要开店或开店后生意不理想的人们提供了一些解决问题的办法，让每个开店的人都能轻轻松松地赚钱。

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

书籍目录

上篇：开餐馆前的准备

第1章 餐馆的前期铺垫工作

- 1.1 市场调研的重要性及方法
- 1.2 开餐馆的“钱”景有多大
- 1.3 准确定位，开好餐馆
- 1.4 根据美食流行趋势，定位产品
- 1.5 了解餐饮生产的特点
- 1.6 了解餐饮销售的特点
- 1.7 了解餐饮服务的特点
- 1.8 打造具有自己特色的产品

第2章 给自己的餐馆选址

- 2.1 选址的重要性
- 2.2 店面的基本条件及周边环境
- 2.3 选择适宜的地点
 - 2.3.1 商业中心或办公大厦
 - 2.3.2 餐饮集中地
 - 2.3.3 交通便利的场所
 - 2.3.4 机关、企业、学校等人口集中地
 - 2.3.5 停车便捷的地方
- 2.4 选址小窍门
- 2.5 选址需要注意的事项

中篇：打造自己的特色餐馆

第3章 餐馆的外观设计

- 3.1 餐馆的外观设计
 - 3.1.1 餐馆外观的设计原则
 - 3.1.2 装修、规划、布局要合理
 - 3.1.3 餐馆装修与定位要一致
 - 3.1.4 餐馆装修要体现餐馆特色
- 3.2 招牌的制作
 - 3.2.1 招牌的种类
 - 3.2.2 招牌的设计
- 3.3 餐馆的店门设计
- 3.4 给小餐馆取名
 - 3.4.1 给餐馆取名的依据
 - 3.4.2 好店各的特点
- 3.5 餐馆标志的设计

第4章 餐馆的内部设计

- 4.1 餐馆内部主体的设计
 - 4.1.1 餐馆的内部构成
 - 4.1.2 餐馆装饰风格要独特
 - 4.1.3 餐馆的主题设计
 - 4.1.4 餐馆的色彩基调
- 4.2 餐馆内部环境的设计
 - 4.2.1 餐馆内部空间的分隔
 - 4.2.2 空间分隔使用材料

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

4.2.3 橱窗

4.2.4 包间

4.2.5 厨房

4.2.6 卫生间

4.3 餐馆内部细节的设计

4.3.1 光线的使用

4.3.2 墙面、灯饰、窗帘、地面的装饰

4.3.3 绿色植物的陈列

4.3.4 艺术饰品的陈设

4.4 餐具的选择

4.4.1 餐桌的选择

4.4.2 餐巾花的摆设

4.4.3 餐椅的选择

4.4.4 菜品盛器的选择

第5章 良好的就餐环境

下篇：做一个得心应手的店老板

参考文献

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

章节摘录

版权页：餐馆选址有技巧，不是随便找一个地方就能够开餐馆，在选址时还要考虑商圈、商铺分布状况，所选店址面积大小，餐馆采光好坏等。

选址常用的小窍门归纳如下：(1)选择有广告空间的店面在选择餐馆地址时，要考虑到广告宣传方面的事情。

经营者可以把铺面设置在某一著名建筑物或自然物旁边，例如某著名商业大楼旁边、某著名河流沿岸、市政府大楼对面等，这些地段都是当地人皆知、易见之处，人流也非常密集，潜在的客源非常丰富。

而且，这些地段往往是人们心目中的喜庆地段，非常容易吸引婚宴、商宴等客源。

同时，在与他人谈餐馆的位置时，可以说得准确无误，这对于餐馆营运非常有利。

(2)交叉路口，一般是指十字路口和三岔路口一般来说，在这种交叉路口，店铺的能见度大。

在选择十字路口的哪一侧时，要认真考虑道路两侧的情况，通常要对每侧的交通流向及流量进行较准确的调查，应把流量最大的街面作为店铺的最佳位置和店面的朝向。

如果是三岔路口，最好将店铺设在三岔路口的正面，这样店面最显眼；如果是丁字路口，则将店铺设在路口的转角处，效果更佳。

(3)要注意开店的方位开店的方位就是店铺正门的朝向，这受当地气候的影响较大，主要指风向、日照等自然条件带来的影响。

例如：在南方城市，面向西的铺面会受日晒影响，夏季如果没有空调，会因炎热吓跑不少顾客。

在北方城市，面向西北的店铺易受寒风的侵袭，也不利于顾客进餐馆消费。

这些因素都会给餐馆经营带来一定影响，因此，在选择餐馆地理位置时应充分注意。

一般而言，位于商业中心街道，客流又主要从东边来时，以东北路口为最佳方位；如果道路是南北走向，客流主要是南北流动时，则以东南路口为最佳位置。

(4)掌握好人口流动路线开店地址差一步就有可能差三成的买卖，这跟人口流动路线(人流活动的线路)有关。

人口流动路线是怎么样的，人们从地铁出来后是往哪个方向走等，这些都要派人去掐表测量，有一套完整的数据之后才能据此确定餐馆地址。

比如，店门前人口流量的测定，是在计划开店的地点掐表记录经过的人口流动数，测算单位时间内多少人经过该位置。

除了该位置所在人行道上的人口流动外，还要测量马路中间和对面的人口流动量。

马路中间的只算骑自行车的，不计算开车的。

是否计算马路对面的人口流动量要看马路的宽度，路较窄就计算，路宽超过一定标准(一般以有无隔离带为标准)，顾客就不可能再过来消费，就不能计算对面的人口流动量。

将采集到的数据进行统计，就可以测算出投资额。

例如：某商业区虽是很成熟的商圈，但不可能任何位置都是聚客点，肯定有最主要的聚集顾客的位置。

最基本的开店原则是：努力争取在最聚客的地方或其附近开店。

(5)选择由冷变热的区位与其选择现在被商家看好的店铺经营位置，不如选择在不远的将来由冷变热，但目前还未被看好的街道或市区。

例如：餐馆的经营者应多留意市政规划方面的信息，哪个地方要建设新的居民区；哪个地方要规划为新的商圈；哪个地方要兴建新的体育场馆；哪个地区即将通地铁，甚至是某个著名的家具城或电器城即将开业等。

这些宝贵信息都可能预示着这些地段即将成为新的人流聚集区，即使现在看不出有多好的商机，但它的发展空间是无限的，如果你有足够雄厚的财力，就可以在这些区域进行投资。

(6)新兴商业街先对该街道的周边状况、未来城市规划、地理位置、交通情况、停车情况、租金及其支付方式、经营户的情况做多方面的调查，估算出该街道整个商业规模、商业氛围形成的时间，然后确定是否进入、何时进入，是以低租金、租约时间长、租金支付周期短的方式进入，等待其兴旺，还是

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

等其发展到一定商业规模的时候再以高租金进入。

这些都需要对该商业街做多方调查，对自身的条件充分评估，然后做出决定。

(7)大卖场在某些大型卖场争取到一席之地。

人口流动很大的大型购物中心一二层位置最佳，但很难争取到，三层或四层以上仍然有不错的人口流动量。

不过，一定要考虑物业管理费用和处理好同卖场的各种关系，而且餐馆本身的排烟、排污状况也必须考虑进去。

(8)连接两条繁华商业街之间的街道只要街道宽度在8~25米之间，十有八九是人潮涌动的好地段，可以考虑开餐馆，如能争取到在两条繁华商业街交汇处的广告位，就更好了。

一条商业街，若其宽度超过13米，路两边的繁华程度一般会不一样，这和朝向(东优于西，南优于北)、住宅区的距离(距离短、到达性好的为优)、停车位(停车位多，停车方便的为优)、物业状况(楼龄短，有一定建筑风格为优)、经营方式等有很大关系。

一条繁华的街道，往往入口和出口处较为繁华，两头儿的租金会比街道中间位置的高出不少。但人群流动比较快，以经营休闲食品为主的餐馆，不一定非要开在这样的位置，因为要付很高的租金。

街道中间地带，虽然人口密度较小，但是有些人会反复往返选择商品，所以街道中间地带开餐馆同样是好的选择。

但必须承认街道入口和出口地带可视性较强，交通便利，运输更为方便。

一条繁华街道，两个路灯之间的人往往不如两个路灯下的人多，所以开店宜选择靠近路灯的位置。

一条街道中，过街天桥、地下通道、地铁站的出入口处是好位置，不过出口处的位置要比入口处的位置好。

一条街道中，靠近大型购物中心、超市的位置是好位置，可以从超市、购物中心中分散出足够的人流。

靠近停车场的位置是好位置，所以选择餐馆地址的时候，一定要临近停车场。

如果无法承受繁华商业街的租金，或者是没有可选的好位置，商业街中商业大厦的二层和负一层也可以考虑，但必须有独立的入口，并且争取有比较多的广告位(为承载发布广告而预留的媒介位置)。

如果负一层和二层同时可以提供同样面积和效果的广告位，但二层没有连接大型购物中心、卖场，且租金又远高于负一层，则宁可选择负一层，因为人们的纵向运动路线，往往习惯向下运动。

繁华街道支路的拐角处也是可选择的位置，因为租金较低，但必须有可设广告的位置。

在一条商业街道开店，必须远离垃圾倾倒点、公共厕所、高大树木、成片难以逾越的绿化带或一条隔离带的中间(这个位置是顾客可能被竞争对手直接拦截的位置)。

在坡路上开店不可取，路面与店铺地面的垂直落差不能太大，角度太大，人们不喜欢进入。

选址时一定要确定人口流动的主要路线不会被主要竞争对手截住，但人口流动有一个主要流动路线，如果竞争对手的聚客点比自己的选址更好，那就有可能影响自己餐馆的运营。

很多就餐的人对品牌的忠诚度还没达到“我就非吃某家店，看见别的店就烦”的地步。

只要有一家餐馆正好在顾客眼前，一般情况下顾客不会再选另一家餐馆，除非这家餐馆吃饭的人特别多，找不着座位才有可能选择下一家。

例如：某条街有一家川菜馆，如果主要客流从东边过来，自己在这家川菜馆的西边100米，再开一家同样价位的川菜馆就不妥当了。

因为从东边来的大量客流已经被前一家餐馆给截住了，自家餐馆的效益就不会好。

反之，如果新开的餐馆是在竞争对手的上风向，客流总是先经过自己的餐馆，那就是一个好的选址。

总的来说，选址就是为了客流，只有保证足够的客流量，我们才有可能在餐馆的经营过程中获利。

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

编辑推荐

《手把手教你开家赚钱的餐馆》：中国古代的贤哲管子曾说过：“食、色，性也”，把“吃饭”这件事看成了人类的本性之一。

即吃是人们的头等大事之一。

纵观古今中外，凭借餐饮而成为巨富的大有人在。

因而，如今想依靠开餐馆而达到发财目的的人日渐增多。

但并不是所有人在开餐馆的时候，都能够年赚百万，富甲一方。

更多的人则是在苦苦挣扎、惨淡经营，甚至最后不得不“关门大吉”。

《手把手教你开家赚钱的餐馆》就透过这种现象。

从商业理念、商业目标等方面为大家阐述了开餐馆年赚百万的秘诀。

任何行业最十白的都是“止步不前”，餐饮行业也一样虽然经营者进入餐饮业的形式各有不同，但无论其背景如何，要想在这个行业中找到立足之地，竖起一面大旗，找对特色项目永远是最关键的一步因为“特色是宝”，只有特色才会为我们带来源源不断的财运《手把手教你开家赚钱的餐馆》不仅系统地为大家阐述了开餐馆的一系列步骤，以及需要注意的各种事项，还结合实际为大家深入地剖析了利用现有资源打造一家特色餐馆的方法，让大家深入浅出地了解特色餐馆的最基本经营方式。

<<手把手教你开家赚钱的餐馆>>

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>