

<<餐馆就要这样开>>

图书基本信息

书名：<<餐馆就要这样开>>

13位ISBN编号：9787510804731

10位ISBN编号：7510804736

出版时间：2010-5

出版时间：九州出版社

作者：周俏

页数：259

字数：228000

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>

## <<餐馆就要这样开>>

### 内容概要

随着我国经济及旅游业不断发展，人民生活水平不断提高，人口不断增长，城市人口不断增多，今天，越来越多的人走出家门，走进饭店、餐厅，在享受可口佳肴的同时，也得到高质量的服务，满足了身心的双重需求。

客源不断扩充，也就意味着源源不断的利润，进而刺激餐饮业的不断发展，完善，壮大。

在未来一段时间内，餐饮业市场潜力依然巨大，但同时也面临着“适者生存”。

餐饮业作为服务业的一种，不仅要提高自己的硬件设施，特色菜肴，而且还要重视人性化管理，人性化服务。

不仅让顾客满意，而且要顾客为你疯狂。

因为，尽管现在的市场中，大大小小的餐厅、饭店数不胜数，每一个经营者都面临着严峻的竞争形势，但是客人永远会选择他们心中最好的。

所以，经营者要想让客人喜欢你的店，就要努力提高菜肴的质量、服务的质量，建立自家店的特色，只有这样才能吸引更多的客人。

所以，本书从决策选址，菜单制定，店面设计，细节服务到内部管理等诸多方面告诉大家怎么做才能开好一家餐馆，不仅要让这家餐馆能够赚钱，还要能够持续稳定地发展下去。

翻开本书，我们希望书中的知识、技巧和方法将会给你的餐馆起步和发展带来更多的启示和新的想法。

## <<餐馆就要这样开>>

### 作者简介

周俏，大连大地春饼店的创始人之一，从业20余年，对餐饮的种类及管理有着深刻的研究和独特的造诣。

俗话说“民以食为天”，吃对于人们来说，永远都是一门不过时的文化，并且这种文化将不断地发展和延伸下去。

吃是如此的重要，那么开餐馆则更为重要。

## <<餐馆就要这样开>>

### 书籍目录

第一章 开餐馆千万不要率性而为 开餐馆不是一件简单的事 学会收集各方面的餐饮情报 准确了解餐饮业发展趋势 正确把握餐饮消费的趋势 掌握餐饮业竞争呈现的新特点 做好餐馆的顾客定位 随机应变, 适应潮流 量力而行地筹措资金 开餐馆还需要做到善于倾听员工的建议 餐馆老板要做前进中的火车头第二章 眼光是金, 店址是银 紧跟时尚才能有赚钱的机会 改变思路才能有出路 中西合璧是个不错的选择 觅空补缺让你占尽先机 传统特色帮助你吸引顾客 选址首要在于确定商圈 目标市场的确定 争取“地利”的优势 开餐厅选址必须考虑的因素 不可不知的黄金店址的特征 餐馆选址要避免的“十不宜”第三章 从一份赏心悦目的菜单开始第四章 搞好店面, 赢在细节第五章 有特色就会有竞争力第六章 好厨师奠定餐馆的发展第七章 做好服务才能开好餐馆第八章 赢得回头客才是真本事第九章 打好算盘就不怕风险第十章 用制度管人, 按制度办事

## <<餐馆就要这样开>>

### 章节摘录

餐馆的四面墙上，除了原来店主留下的一幅旧风景画外，别无他物。

曾有朋友建议他贴一些精彩的服务性词语，他的回答令人吃惊：“这有什么意义？

客人主要是来吃饭的，并非要来欣赏你的文笔。

”第二，没有好厨师。

一个新餐馆的开张，必须有几个吸引人的招牌菜，才能吸引顾客。

虽然这位朋友几易厨师，但味道始终不行。

这与他舍不得多出钱雇请好手艺的厨师有关。

第三，缺少特色菜。

如果一个餐馆里仅仅是那些常见的铁板牛柳、蒸排骨、菜炒鱿鱼、菜炒肉片等家常菜，那是少有回头客的。

因为随处都可以吃到这些菜，没必要非进你的餐馆。

后来听说他把人家的一种“特色”菜“引进”来，叫客家咸鸡却“特”得有一种怪味，仍然是不受欢迎。

第四，有“质量”问题的菜，舍不得丢。

开餐馆怎么能“节约”呢？

暂且不说吃了对身体不好，顾客吃了有“异味”的菜，他会再来吗？

肯定不会。

就是请顾客“白吃”，他也一样不会来。

不但不会，还会把你的“形象”传到别人“耳”里，臭名更容易远扬。

第五，没有标准的服务细节。

客人一落座，虽热情泡茶，可却没把手洗干净，让茶杯边留有“颜色”。

作为斟茶递水的服务员应保持清洁卫生，双手不沾污迹。

店里也应买几条擦汗的小毛巾，在顾客落座后，先递上热乎乎的毛巾，客人把汗一擦，顿会神清气爽。

当然每次擦汗后的毛巾要洗，以免上面有“色”，客人不敢擦。

然后再泡上一杯茶，热情有礼地递给客人。

第六，缺少营销细节。

营销或促销不等于要餐馆服务人员站在门口，把客人生拉硬拽到店里，这是最低档次的“拉客”手段。

这里讲的是他缺少主动促销的手段。

附近是市场，旁边又有许多临街店铺，潜在的客源很多，可以印一些宣传单，分发给那些潜在的顾客，重点把特色菜宣传一下。

## <<餐馆就要这样开>>

### 编辑推荐

《餐馆就要这样开》编辑推荐：跟餐饮巨匠学经验，打造一流的餐饮企业，眼光是金，店址是银，理论联系实际，争做餐饮业的龙头老大。

<<餐馆就要这样开>>

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>