第一图书网, tushu007.com

<<如何开一家赚钱的餐厅>>

图书基本信息

书名：<<如何开一家赚钱的餐厅>>

13位ISBN编号：9787563920174

10位ISBN编号：756392017X

出版时间：2009-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：汪力　主编

页数：450

字数：460000

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

<<如何开一家赚钱的餐厅>>

内容概要

本书的编者历时一年，搜集和整理了国内大量餐饮行业资料和餐厅信息，经过精心编排和归纳，编写了本书这本书。
书中，对开店筹划、餐饮服务与礼仪、餐饮管理、菜单制作、成本控制、消费心理、厨房管理、采购管理、卫生管理、竞争提升等各个方面进行了详细阐述。

本书由多年从事餐饮行业有管理知识和实践经验的经营者共同撰写，是专门写给那些一心想开一家赚钱餐厅的读者们看的。
如果谁想开一家赚钱的餐厅，就请仔细阅读本书，并灵活运用掌握。
相信，悟出了本书“真谛”，就一定会艺高人胆大，练就一身真本领，到那时，自然“打遍天下无敌手”。

第一图书网, tushu007.com

<<如何开一家赚钱的餐厅>>

书籍目录

第1章 开餐厅前的详细计划书
1.1 开餐厅的七大核心要素
1.2 选择适合自己的经营形式
1.3 如何确立餐厅的经营方向
1.4 怎样拟订出周密的投资计划
1.5 餐饮投资预算的项目
1.6 餐饮投资必须遵守的规则
1.7 餐饮投资不容忽视的细节
1.8 启动资金有哪些
1.9 如何分析要转让的餐厅
1.10 承租转让的餐厅要注意哪些事项
1.11 先定规则再开餐厅
1.12 餐厅开业前准备细节
第2章 如何为自己的餐厅定位
2.1 找准自己的位置才能开好餐厅
2.2 根据美食流行趋势对产品定位
2.3 开一家概念餐厅
2.4 开一家特色素菜餐厅
2.5 开一家滋补型的药膳餐厅
2.6 开一家特色减肥餐厅
2.7 开一家自助餐厅
2.8 开一家创意生日餐厅
2.9 开一家专业砂锅菜馆
2.10 开一家时尚野味餐厅
2.11 开一家甜食店
2.12 进行充分的市场调研
2.13 了解餐饮生产的特点
2.14 了解餐饮销售的特点
2.15 了解餐饮服务的特点
2.16 打造具有自己特色的产品
第3章 如何为餐厅选址
3.1 选择地址的重要性
3.2 选址要规避政策风险
3.3 选址尽量找人多的地方
3.4 选址最好选在商业中心或办公大厦
3.5 选址力争选在餐饮集中地
3.6 选址力求选在交通便利的场所
3.7 选址瞄准机关、企事业单位、学校集中地
3.8 选址要选停车便捷的地方
3.9 选址小窍门
3.10 选址需要注意的事项
3.11 租房时多留个心眼
3.12 重视所选餐厅的硬件设施
3.13 考量餐厅的几个关键要素
第4章 如何为餐厅命名

4.1 好店名可以让餐厅赚大钱
4.2 给餐厅取名的依据
4.3 餐厅的店名要有地域特色
4.4 餐厅的店名可以包含主打菜品
4.5 餐厅的店名要易读和易记
4.6 餐厅的店名要易听和易念
4.7 餐厅标志要富有个性
4.8 招牌制作的学问
第5章 如何进行店堂环境的布置
5.1 餐厅的构成有哪些
5.2 装修、规划、布局要合理
5.3 餐厅外观的设计原则
5.4 餐厅装修与定位要一致
5.5 餐厅装修要体现餐厅特色
5.6 餐厅“ 包装 ”要到位
5.7 餐厅要重视店门设计
5.8 餐厅装饰风格要独特
5.9 餐厅的主题设计
5.10 餐厅的内部设计
5.11 餐厅的空间分隔
5.12 色彩是餐厅的基调
5.13 餐厅的光线
5.14 餐厅墙面、灯饰、窗帘、地面的装饰
5.15 餐厅绿色植物的陈列
5.16 餐厅艺术饰品的陈设
5.17 餐厅的温度、湿度和气味
5.18 餐厅的背景音乐
5.19 餐厅的噪声控制
5.20 餐桌的选择
5.21 餐巾花的摆设
5.22 餐椅的选择
5.23 菜品盛器的选择
5.24 橱窗的设计
5.25 包间的装修设计
5.26 厨房的装修设计
5.27 卫生间的装修设计
第6章 如何营造良好的就餐环境
6.1 了解顾客就餐的动机和需要
6.2 环境气氛在餐厅的作用
6.3 影响餐厅气氛的因素
6.4 如何让餐厅看起来更有活力
6.5 为客人创造和谐的就餐环境
第7章 经营哪些菜品最适合
7.1 中餐菜品的特点
7.2 中餐主要菜系及其特点
7.3 调味的作用和味的种类划分
7.4 中餐菜肴的主要烹调方法

7.5 菜品的选择应满足目标顾客的需求
7.6 菜品的选择要有特色
7.7 菜品品种不宜过多
7.8 选择毛利较大的菜品品种
7.9 菜肴品种要平衡
7.10 要有自己的特色
第8章 如何确定菜品的定价
8.1 菜品定价的原则
8.2 影响定价的几个主要因素
8.3 定价策略
8.4 定价方法
8.5 定价技巧
第9章 菜单的设计与应用
9.1 好的菜单能激起客人的购买欲
9.2 菜单是餐厅一切业务和活动的总纲
9.3 菜单要不断创新
9.4 菜单设计时需要注意的问题
9.5 菜单设计的基本要求
9.6 菜单的规格和字体
9.7 菜单用纸的选择
9.8 照片、插图与色彩的运用
9.9 菜单设计中的其他注意事项
9.10 菜单菜品的表示方法
9.11 菜单的几种特殊类型
第10章 餐厅开业相关手续
10.1 办理手续流程
10.2 卫生许可证
10.3 营业执照
10.4 餐饮企业法人登记
10.5 餐饮企业营业登记
10.6 环保审批
10.7 刻制印章
10.8 银行开户
10.9 税务登记
第11章 餐厅人员的岗位职责
11.1 管理者的责任
11.2 快餐厅经理的岗位职责
11.3 连锁餐厅经理的岗位职责
11.4 前厅经理的岗位职责
11.5 楼面主管的岗位职责
11.6 楼面领班的岗位职责
11.7 餐厅值台服务员的岗位职责
11.8 餐厅迎宾员的岗位职责
11.9 餐厅传菜员的岗位职责
11.10 吧台工作人员的岗位职责
11.11 餐厅采购的岗位职责
11.12 厨房工作人员的岗位职责

11.13 头炉的岗位职责
11.14 二、三、四炉的岗位责任
11.15 洗摘部领班的岗位责任
11.16 砧板岗位的责任
11.17 验收员的岗位责任
11.18 烧味部的岗位责任
11.19 收台工作人员的岗位职责
第12章 餐厅员工招聘、培训和工作评估
12.1 员工招聘的途径
12.2 外部员工招聘面试
12.3 如何面试店员
12.4 餐厅经理的聘用标准
12.5 培训的主要方式
12.6 员工培训的主要内容
12.7 员工培训的基本步骤
12.8 员工语言训练的几大要素
12.9 对新进人员进行安全训练
12.10 餐厅经理培训的主要内容
12.11 员工培训时要注意哪些事情
12.12 餐厅员工工作评估
12.13 员工工作评估标准
12.14 员工工作评估的内容
12.15 员工工作评估过程
12.16 员工工作评估方法及反馈
12.17 餐厅员工的管理技巧
第13章 餐厅员工奖励制度
13.1 餐厅奖励制度的重要作用
13.2 餐厅奖励的原则
13.3 餐厅奖励员工的方式
13.4 员工薪酬要与业绩挂钩
13.5 制订员工奖励、处罚、赔偿、申诉规定
第14章 餐厅员工的素质与仪表要求
14.1 餐饮服务员必备素质要求
14.2 收银员的基本素质
14.3 餐厅领班要克服的毛病
14.4 餐厅服务员必备的风度与气质
14.5 餐厅服务员姿态要求
14.6 基本仪容要求
14.7 女服务员化妆要求
14.8 修饰好自己的头发
14.9 着装要求
14.10 服饰特征四要素
第15章 每日营业前的准备
15.1 营业前的清扫
15.2 物品准备
15.3 值台服务员的基本餐桌摆设
15.4 餐、酒具的摆放规则

15.5 值台服务员应随身携带的物品
15.6 中餐开餐前的准备事项
15.7 西餐厅餐具的摆放原则
第16章 如何进行迎宾的管理
16.1 迎宾服务的要领
16.2 迎宾员的工作程序
16.3 服务员引位时的技巧
16.4 如何进行导餐服务
16.5 安排客人的一般规律
16.6 满席的接待要领
16.7 同席时的注意点
第17章 如何进行值台的管理
17.1 服务语言的使用
17.2 服务敬语
17.3 微笑服务
17.4 如何为不同类型的顾客服务
17.5 如何为带小孩的客人服务
17.6 客人人座后的服务
17.7 包间服务的要领
17.8 翻台服务的要领
17.9 西餐厅的服务程序
17.10 自助餐厅的服务程序
17.11 满足顾客对优质服务的心理需求
17.12 等待不是休息
17.13 与客人的对话礼节
17.14 别把自己的想法强加于人
17.15 订位服务
17.16 接听订餐电话的技巧
17.17 拨打电话时的注意事项
17.18 关于“埋单”的服务程序
17.19 做顾客的服务者
17.20 提升服务质量的细节
17.21 服务中的“禁区”
17.22 服务要有效率
17.23 送客服务的要领
第18章 点菜服务
18.1 点菜服务时要注意的事项
18.2 客人点菜时要有耐心
18.3 如何帮助客人点菜
18.4 点菜时特殊情况处理
18.5 传菜服务
18.6 上菜前的准备
18.7 上菜的顺序
18.8 上菜的节奏
18.9 上齐菜后的说明
18.10 菜肴的摆放要求
18.11 分菜的注意事项

18.12 特殊菜肴上菜服务
18.13 特殊菜肴上菜时的配套餐具
18.14 酒水服务中开酒瓶的技巧
18.15 斟酒的技术要求
18.16 托盘要有技巧
第19章 如何应对服务客人中的意外情况
19.1 给客人上错了菜怎么办
19.2 两桌客人同时要求一个服务员服务时怎么办
19.3 上菜时汤汁洒在客人身上怎么办
19.4 客人发现饭菜中有异物怎么办
19.5 客人反映菜品口味不对怎么办
19.6 由于上菜慢导致客人退菜如何处理
19.7 客人损坏餐具如何处理
19.8 顾客要求餐厅帮助外购商品怎么办
19.9 客人对账单持异议怎么办
19.10 客人过于吵闹怎么办
19.11 顾客打架闹事怎么办
19.12 客人在餐厅醉酒如何处理
19.13 知名人士突然来进餐怎么办
19.14 顾客将宠物带进餐厅怎么办
19.15 客人结账时钱不够怎么办
19.16 顾客财物丢失怎么办
19.17 如何防止客人逃单
第20章 如何处理客人的投诉
20.1 投诉处理不当的后果相当严重
20.2 引起客人投诉的原因
20.3 其他类型的投诉问题
20.4 处理客人投诉的原则
20.5 处理投诉时需要注意的细节
20.6 处理客人投诉的技巧
20.7 如何处理顾客的投诉电话和投诉信
20.8 对预约纠纷要妥善处理
20.9 减少顾客投诉的方法
20.10 处理投诉时的禁忌
第21章 宴会
21.1 宴会订席业务
21.2 宴会预订的方式
21.3 订席记录项目及内部准备工作
21.4 预订单签单
21.5 宴会的种类
21.6 准备宴会前要了解的事项
21.7 宴会实务
21.8 宴会菜品及命名
21.9 宴会服务注意事项
21.10 西餐宴会服务的程序
21.11 法式宴会服务的程序
21.12 宴会中特殊食品的服务

第22章 餐厅推销技巧
22.1 树立顾客至上的营销观念
22.2 餐厅推销应切合消费者的心理
22.3 推销的语言技巧
22.4 劝说推销法
22.5 完美服务推销法
22.6 客人点菜推销法
22.7 餐厅现场烹制推销法
22.8 试吃推销法
22.9 根据客人的消费动机推销
22.10 根据客人的特性推销
22.11 根据客人年龄、身份推销
22.12 利用原料展示推销
22.13 利用服务人员推销
22.14 利用餐厅的物品推销
22.15 利用节假日推销
22.16 利用特殊定价促销
22.17 更新传统推销观念，制定新的销售目标
第23章 开餐厅也要做广告
23.1 广告对餐厅来说很重要
23.2 餐厅广告的语言艺术
23.3 电视广告
23.4 电台广告
23.5 报纸广告
23.6 杂志广告
23.7 报纸夹带广告
23.8 广告宣传册
23.9 户外广告
23.10 直接邮寄广告
23.11 互联网广告
23.12 餐厅内部宣传品
23.13 电话推销
23.14 其他广告
第24章 如何打出自己的招牌菜
24.1 菜品中的80／20法则
24.2 经营突㈠菜品容易出招牌菜
24.3 既大众化义具风味的菜品容易成为招牌菜
24.4 重质量重改进成就招牌菜
24.5 精菜妙做而成招牌菜
24.6 招牌菜的创新
24.7 开发新招牌菜的原则
24.8 招牌菜要注重色彩美
24.9 如何为招牌菜命名
24.10 招牌菜名字要有寓意
24.11 招牌菜要名副其实
第25章 留住客人的妙法
25.1 比隔壁的餐厅做得好一点

25.2 优秀的店员可使经营业绩提高20%
25.3 旺季一定要“热卖”
25.4 老板坐镇
25.5 把握集团消费
25.6 变“头回客”为“回头客”
25.7 返券留客法
25.8 一元商品法
25.9 “口碑”经营法
25.10 藏酒橱和专用杯
25.11 要吃饭就早点去
25.12 成品陈列推销
25.13 挑剔的客人是真正买主
25.14 对消费少的客人一视同仁
25.15 赠送小礼品
25.16 透明餐厅
25.17 餐饮与娱乐的结合
第26章 成本控制
26.1 流动成本的特点
26.2 控制餐饮成本的重要性
26.3 餐饮成本控制体系的建立
26.4 餐饮成本控制流程
26.5 餐具成本控制
26.6 酒水成本控制
26.7 人力成本控制
26.8 仓储成本控制
26.9 水电、燃料费用控制
26.10 领料成本的控制
26.11 烹调成本的控制
26.12 销售成本的控制
26.13 与餐厅成本控制相关的财务知识
26.14 如何降低成本又不影响菜肴质量
第27章 餐厅的原料采购
27.1 采购是开启餐厅经营的第一把锁
27.2 原料采购的方式
27.3 采购质量控制
27.4 原料采购的质量要求
27.5 选好采购人员是搞好餐饮采购工作的关键
27.6 餐厅原料采购的原则
27.7 加强原材料的管理
27.8 如何防止采购人员从中渔利
27.9 易坏性原料的采购
27.10 非易坏性原料的采购
27.11 食品原料采购程序
27.12 原料验收的规定
27.13 原料验收的方法
第28章 出入库管理
28.1 建立库存卡制度

28.2 原料盘存管理
28.3 原料的发放与领用
28.4 原料内部调拨管理
第29章 厨房管理制度
29.1 厨房的概念
29.2 厨房面积的确定
29.3 厨房的区域安排
29.4 厨房产品的特殊性
29.5 厨房管理职能
29.6 厨房管理的主要任务
29.7 厨房生产方式
29.8 员工管理的方法
29.9 厨师长的选配
29.10 厨房管理要使用“法”、“理”、“情”
29.11 建立厨房生产标准
29.12 厨房考勤制度
29.13 厨房着装制度
29.14 厨房日常工作检查制度
29.15 厨房值班交接班制度
29.16 厨房会议制度
29.17 厨房设备及用具管理制度
29.18 厨房奖惩制度
29.19 厨房处罚评分标准
第30章 餐具的清洗
30.1 清洗餐具的要求
30.2 清洁餐具的程序和要点
30.3 选择洗涤剂的学问
30.4 正确使用洗碗机清洗餐具
30.5 减少餐具损坏的方法
第31章 餐厅的安全管理
31.1 防火管理
31.2 火灾的应变措施和人员的疏散
31.3 防盗管理
31.4 食品安全管理和防范
第32章 贮存管理
32.1 贮存管理要求与管理方法
32.2 原料贮存要注意的事项
32.3 各类食品贮存的方法
32.4 干货库
32.5 冷藏库
32.6 冷冻库
32.7 酒水饮料库
第33章 卫生管理不放松
33.1 怎样保证餐厅卫生
33.2 原料阶段的卫生管理
33.3 生产过程的卫生管理
33.4 生产设备的卫生管理

33.5 严防病媒昆虫和动物污染
33.6 餐厅环境卫生
33.7 厨房卫生
33.8 个人卫生
33.9 垃圾的处理方式
第34章 如何应对突发事件
34.1 客人发生意外事件的种类
34.2 如何正确处理意外事件的发生
34.3 餐厅如何防止意外事件的发生
34.4 顾客食物中毒应采取哪些措施
34.5 顾客烫烧伤应采取哪些措施
34.6 餐厅急救箱应放哪些急救药品
34.7 餐厅如何面对停水
34.8 餐厅如何面对停电
第35章 如何发现自己餐厅的弱点
35.1 分析餐厅经营失败的原因
35.2 管理不善
35.3 缺乏足够的专业知识、经验和业务关系
35.4 资金不足
35.5 所有权出现纠纷
35.6 不断创新，提升餐厅竞争力
参考书目

章节摘录

3．开业前第12-9周　　（1）按照餐厅的设计要求，确定餐饮各区域的布置标准。
（2）制定部门的物品库存等一系列标准和制度。
（3）制定餐厅卫生、安全管理制度。
（4）建立餐饮质量管理制度。
（5）制订开业前员工培训计划。
4．开业前第8-6周　　（1）审查厨房设备方案及完工时间。
（2）与清洁用品供应商联系，使其在开业前一个月所有必需的清洁用品供应到位。
（3）准备一份餐饮检查验收单，以供餐饮验收时使用。
（4）核定本部门员工的工资报酬及福利待遇。
（5）核定所有餐具、茶具、服务用具、布单、清洁用品、服务设施等物品的配备标准。
（6）实施开业前员工培训计划。
5．开业前第5周　　（1）展开原材料市场调查分析，制订原料采购方案和程序。
（2）与厨师长一起着手制订菜单。
菜单的制订是餐饮整体经营思路的体现．也是餐饮菜品档次的体现，要经过反复讨论，基本方案制订好后报总经理审批。
（3）确定酒水、饮料的供应方案；与财务部一起合理定价，报总经理审批。
（4）各种印刷品如筷套、牙签套、酒水单等设计印刷。
（5）建立会议、宴会工作程序。
（6）建立餐饮部的文档管理程序。
（7）继续实施员工培训计划。
对餐饮服务技能进行测试，不合格的人员要强化训练。
……

编辑推荐

《如何开一家赚钱的餐厅（最新修订）》是一本关于开一家赚钱餐厅的智囊书，从《如何开一家赚钱的餐厅（最新修订）》中，你可以了解到：餐厅开业流程、办理手续、餐厅定位选址、命名、店堂布置、人员招聘、菜单设计、服务培训、厨房管理、特色菜品促销、推广竞争制胜、库房管理、危机管理……　　有人的地方，就会有饮食需要。
没有什么样的地段是绝对的好、绝对的不好，关键是要看有没有人来。
经营定位是开餐厅的重中之重，它决定着后续选址、装修、营销等各流程的选择与进行……
不贪心做遍天下所有的菜，思考清楚你想要什么，你的顾客需要什么，自己口袋里有多少钱，核心竞争力在哪里。
全面解读开一家赚钱餐厅的关键，深刻剖析成功餐厅经营经验的第一手资料，认真分析餐厅陷入低谷的症结。
这是一本关于开一家赚钱餐厅的智囊书，从《如何开一家赚钱的餐厅（最新修订）》中，你可以了解到：餐厅开业流程办理手续餐厅定位选址命名店堂布置人员招聘菜单设计服务培训厨房管理特色菜品，促销推广竞争制胜库房管理危机管理，合适的地段也要与手头的资金相对应，怎样降低成本而又不影响饭菜质量，怎样以专、精吸引顾客，餐厅打折并不是做生意的最佳手段，采购原料要做到少买、勤买，怎样预防和应对经营危机。

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