

<<小餐馆赚大钱100招>>

图书基本信息

书名：<<小餐馆赚大钱100招>>

13位ISBN编号：9787563925261

10位ISBN编号：7563925260

出版时间：2010-11

出版单位：北京工业大学出版社

作者：邓琼芳

页数：273

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>

<<小餐馆赚大钱100招>>

前言

俗话说得好：“民以食为天”。

对于普通百姓来说，吃可谓是一种文化，更是一条生财之道。

当人们走在街上时，映入眼帘的是一家家装修别致、生意火暴的餐馆，它们无不“刺激”着那些准备创业的有志之士的心。

为什么餐饮业会聚集如此高的人气？

这是因为与其他行业相比，餐饮业被市场投资专家一致认为：这是一个永远不会饱和的行业，没有朝阳与夕阳之分。

加上国家大力提倡发展第三产业，因此，餐饮业的未来备受关注。

据有关方面统计，餐饮业的增长率要比其他行业高出十个以上百分点，可以说我国正处于一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景非常广阔。

正是在这种背景下，开一家餐馆成了创业者投资的首选项目。

尤其是2009年世界经济危机之后，越来越多的有志之士意识到“要想赚大钱，就要靠自己”的道理，因此有不少打工者、高校毕业生都决心在餐饮业闯出一番事业来。

<<小餐馆赚大钱100招>>

内容概要

本书汇集了餐饮业精英多年的成功经营经验，全面、系统、有条理地介绍了开餐馆必备的管理知识。包括投资决策与筹备、选址与布局设计、菜品风味特色、菜单选配与设计、人员招聘与管理、采购库存与管理、厨房管理、营销管理、成本控制、卫生与安全管理等，这些内容都悉数囊括其中，真正做到了“系统化与专业化”。

同时，本书也摒弃了那些过于死板的教条式说教。

利用丰富生动、通俗易懂、深入浅出的文字语言阐述相关内容，让读者对各种专业知识一目了然，不再对经营问题感到棘手无策。

<<小餐馆赚大钱100招>>

书籍目录

第一章 想赚钱，对餐馆筹备工作就别嫌烦 第1招 升餐馆前做好市场调查 第2招 把握餐饮消费趋势
第3招 搞好餐馆定位 第4招 明细餐馆投资，合理制定预算 第5招 量力而行筹措资金 第6招 学会餐馆
选址的窍门 第7招 选址不能出差错，否则生意大滑坡 第8招 租赁店面有技巧 第9招 巧妙盘店促开张
第10招 提前了解餐馆的申办与注册流程 第11招 办最适合自己的餐馆 第12招 让餐馆名字成为金字招
牌 第13招 做好开业准备，理清创业思路 第14招 进行别具一格的店面设计 第15招 策划好开业庆典第
二章 赚钱的餐馆离不开出色的员工管理 第16招 招聘最佳厨师，提升菜品质量 第17招 重视餐馆店员
招聘 第18招 制定公平合理的薪酬制度 第19招 激励店员奋斗拼搏 第20招 留住优秀店员的方法与技巧
第21招 批评店员要讲策略 第22招 学会领导艺术 第23招 巧妙处理店员之间的矛盾 第24招 经常举办
店员培训活动第三章 好的菜品、菜单与定价，最能吸引消费者 第25招 打造特色菜。
诱惑消费者挑剔的味蕾 第26招 菜品特色要与餐馆风格相符 第27招 质量是菜品创新的根基 第28招 为
菜品增加色彩，提高消费者的关注度 第29招 菜单是餐馆“第一推销员” 第30招 菜单的种类及特色
第31招 菜单的形式及内容 第32招 由内至外精心设计菜单 第33招 抓住菜单设计的小细节 第34招 菜
单设计要因时而变 第35招 遵循原则，确定菜品合理价格 第36招 利用成本合理定价 第37招 使用需求
定价法定价 第38招 抢占市场的竞争定价法第四章 原材料采购是餐馆经营的保障 第39招 建立完善的
餐馆采购制度 第40招 餐馆采购进货方式“面面观” 第41招 认真挑选采购人员和供货商，科学制定
原材料采购流程 第42招 成功采购的经验 第43招 严把原材料采购验收关 第44招 加强原材料的储存管
理 第45招 厨房设备的采购与维护第五章 学会精打细算就等于赚到了钱 第46招 准备充足的流动资金
，从容应对经营中的各种问题 第47招 分析压缩餐馆成本 第48招 前期投资省钱的妙招 第49招 合理设
置餐馆财务管理岗位 第50招 餐馆的浪费与节约 第51招 控制菜品制作成本 第52招 将其他成本控制到
最低 第53招 做好防火防盗工作，避免餐馆阴沟翻船 第54招 进行利润核算，掌握流动资金动态 第55
招 降低成本的关键——厨房承包 第56招 强化餐馆收银工作流程 第57招 明确资金流向，约束自身用
款行为第六章 火暴的生意离不开餐馆营销 第58招 推行个性化经销策略 第59招 打造餐馆的品牌 第60
招 做好广告宣传，让餐馆发展如虎添翼 第61招 积极开展促销活动，严格遵循促销要求 第62招 菜品
展示促销 第63招 举行餐馆节日促销 第64招 优惠促销最能打动消费者的心 第65招 全员促销调动餐馆
经营积极性 第66招 最具人气的促销方式——现场餐饮活动促销 第67招 促销成功的六大要素 第68招
促销时应把握的基本原则 第69招 多在原材料上下工夫，提高餐饮附加值 第70招 审时度势，寻找餐
馆生意冷淡的原因 第71招 找准餐馆营销的未来发展方向第七章 服务做到位，消费者自然找上门
第72招 餐饮卫生是餐馆经营的基本保证 第73招 倡导绿色、安全服务 第74招 搞好硬件服务，提高餐
馆魅力 第75招 不同类型消费者的服务策略 第76招 凸显就餐环境的文化特色 第77招 认真做好消费者
就餐前的准备工作 第78招 让消费者感受温馨、热情、周到的迎客服务 第79招 慎重处理点菜环节，
避免出现尴尬场面 第80招 引导消费者点菜的技巧 第81招 上菜分菜环节要熟练有序 第82招 微笑服务
暖人心 第83招 通过贴心服务，让消费者感到温暖 第84招 小心服务中的忌讳 第85招 送客服务不可少
第86招 迎合消费者口味，吸引回头客群体 第87招 留住回头客的情感经营第八章 重视消费者投诉，
提高餐馆经营水平 第88招 找准消费者投诉的真正原因 第89招 完善售后服务机制，建立消费者投诉
渠道 第90招 处理消费者投诉的正确方法 第91招 把投诉的消费者看成是需要帮助的人 第92招 巧妙处
理消费者的账单投诉 第93招 尊重消费者是处理好消费者投诉的前提第九章 赚钱的N种特色餐馆 第94
招 追随时尚觅得商机 第95招 继承传统特色，创造餐饮商机 第96招 玩转创意，开发商机 第97招 时
间差异凸显商机 第98招 中西合璧巧现商机 第99招 抓住消费者寻找商机 第100招 薄利多销自得商机

<<小餐馆赚大钱100招>>

编辑推荐

《小餐馆赚大钱100招》的特点在于用较多笔墨叙述了餐馆的投资决策与筹备、选址与布局设计、菜品的风味特色、菜单的选配与设计、人员的招聘与管理、采购库存管理、厨房管理、营销管理、成本控制、卫生与安全管理等，供有志于从事餐饮业的读者借鉴和参考。

准备开餐馆的创业者们，请先翻开《小餐馆赚大钱100招》，仔细揣摩、理解赚钱招数中介绍的知识和方法，掌握经营餐馆的各种知识，让自己的餐馆在竞争激烈的餐饮业中立于不败之地。

<<小餐馆赚大钱100招>>

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>