

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的主题餐厅>>

13位ISBN编号：9787801125828

10位ISBN编号：7801125827

出版时间：2003-9-1

出版时间：民主与建设出版社

作者：华瑞创业管理咨询公司

页数：291

字数：180000

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>

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

内容概要

在餐饮业竞争激烈的今天，仅靠豪华的装修就能够生意兴隆吗？
依靠“量大菜足”就能够宾朋满座吗？
如何在行业日新月异的变化中独树一帜？
如何在林林总总的各色餐饮企业中脱颖而出？
作为餐饮企业的经营者，你可以不懂烹饪，但本套丛书所讲述的内容你却不能不知道，因为这正是你所需要的。

《现代餐饮企业管理实务丛书》为餐饮企业提供了最佳的解决方案。是有效增强餐饮企业竞争力的得力助手，从“主体餐厅”到“成功品牌”；从“优质餐饮服务”到“餐饮业经理知识读本”，无不清楚准确、细致入微地指出应注意的问题。本书以专业人士参与餐饮企业经营管理的形式，生动、形象、直观地展现了餐饮企业的实际运作程序，使本书极具实用性和可操作性。本书以西方现代餐饮理念为指导，结合中国餐饮业经营的实际，内容涵盖餐饮业经营管理知识的各个层面，介绍全方位的专业知识。本书还附有大量价值极高、操作性极强的珍贵资料，可以让困惑者得到稳操胜券的启示，更会让成功者得到点石成金的喜悦。

本书的作者对餐饮经营具有丰富的经验和精湛的专业知识。通过简明精妙的文笔，深入浅出地阐述了在餐饮业经营和管理之中的各个细微问题。是一套不可多得真正指导餐饮业经营管理人士学会如何成功的好书。

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

书籍目录

引言	第1章 主题餐厅兴起的前提——广泛性的客观市场分析	1.1 麦当劳对市场环境的客观分析
1.2 日趋激烈的市场竞争	1.3 消费者心理的变迁	1.4 特色化的餐饮产品
第2章 主题餐厅的关键——内涵的界定	2.1 主题餐厅的内涵分析	2.2 主题餐厅的分类
第3章 主题餐厅的灵魂——深厚的主题文化	3.1 外在主题文化的显现	3.2 内在主题文化之蕴涵
第4章 主题餐厅的根基——过硬的质量	4.1 优质的餐饮产品质量	4.2 出色的餐饮服务质量
4.3 舒适的餐饮环境质量	第5章 主题餐厅的标尺——合理的价格	5.1 主题餐厅定价的基准
5.2 主题餐厅产品定价的步骤与方法	5.3 主题餐厅产品定价的策略与技巧	第6章 主题餐厅的主轴——科学化管理
6.1 市场定位的管理	6.2 客源管理	6.3 广告管理
6.4 餐饮成本管理	第7章 主题餐厅的经营手段——灵活的宣传	7.1 开餐厅也要做广告
7.2 餐饮业公关宣传	7.3 推销是最好的宣传	7.4 餐饮企业的经营宣传技巧
第8章 主题餐厅的扩张策略——连锁经营	8.1 连锁经营发展的新动向	8.2 连锁经营的分析
8.3 连锁经营的操作模式	第9章 主题餐厅的个性选择——多元化设计	9.1 民俗主题
9.2 宴会主题	9.3 怀旧复古主题	9.4 运动主题
第10章 主题餐厅生存的保障——品牌的保护	10.1 资产评估	10.2 品牌法律保护
	10.3 自我保护	

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

章节摘录

书摘 酒楼散发出的袭人酒香也令众游客“闻香下马”。

香飘四邻的“佛跳墙”能使佛爷跳墙破戒而至，中华美食对香气十分讲究，各种香料琳琅满目，用于烹饪的就达几十种，并根据香气形成的原理，如裂解、扩散、渗透、吸附、溶解、重组等，采用多种调香方法。

除了在加热前调香，消除原料的异味外，还着重在加热中调香：一是通过在高温中裂解，产生复合的香气；二是用香料加以补充，以弥补香味的不足；有时候，在菜肴入味前后滴入芝麻油或撒些葱丝、香菜、蒜茸、花椒等。

为了使香气更美好，加热后还要再进行一次调香。

5. 色泽佳 颜色对人们的情绪、思想和行为有着一定的影响，并能引起人们的不同心理反应。

因此，食品的颜色，对客人的饮食需要也有一定的影响，正所谓“秀色可餐”嘛！

高质量的菜肴的色泽能给人以所需要的名贵感、高雅感、卫生感和豪华感等。

不同颜色给人产生的感觉是不同的。

如，金黄色的食物给人以名贵、豪华感，绿色的食物能给人以清新、生机之感，乳白色的则能给人以高雅卫生的感觉，红色的食物具有喜庆、热烈、引人注目的作用。

科学研究表明，色彩和人的食欲密切相关，如红、橙等偏暖的色调能增进人的食欲；紫红、蓝等偏冷的色调令人减少食欲。

所以，餐厅在菜肴的制作过程中，应根据不同菜肴的原料特点，配以不同的颜色。

除了色泽鲜艳外，色彩的对比要调和。

需要指出的是，服务员应了解不同国籍、宗教、民族、风俗的饭店客人对颜色的禁忌，针对不同的服务对象，调配不同的食物色泽，以避免客人的反感，把服务“失误率”降到最低限度。

精心设计店堂 让我们来看一看特色鲜明活泼的麦当劳是如何做的吧！

不仅食物要有吸收力，而且环境也要舒适，要能满足顾客需要，因此，就餐环境在麦当劳引起高度重视。

麦当劳在环境设计和店堂布置方面，首先考虑的是为了减少顾客吃廉价汉堡包时的那种平淡感觉，而要使他们把麦当劳作为一个高档愉快的饮食休闲场所，不仅饥饿的时候去，为了享受的时候更要选择麦当劳，一些地方的麦当劳餐厅布置得也很有特色，例如，在纽约市的格林威治，有一家充满艺术气息的麦当劳餐厅，以一幅幅描绘艺术家的油画，令顾客进食时仿佛感到正在以艺术家为伍。

而在洛杉矶，一家麦当劳餐厅入夜即采用蜡烛照明，身穿晚礼服的服务小姐婀娜多姿，在一片片温馨烛光中向顾客奉上美味的汉堡包，令就餐者就像是在享受烛火晚餐，仿佛自己正伴着法国葡萄酒，品尝美味牛排，而不是15美分一个的牛肉汉堡。

1970年，麦当劳公司总部投资50万美元，美国所有的麦当劳连锁店，都挂上了美国国旗、所在州旗和麦当劳店旗，远远望去，不论何时何地，麦当劳餐厅都有三面旗帜在十分显眼处高高飘扬，麦当劳的口号是：要让这三面旗一天24小时长飘不落。

而麦当劳这样做的目的，除了具有爱国、爱家乡、爱企业的深厚色彩之外，也向顾客表明，麦当劳是值得消费者信赖的，因为它正宗守法。

麦当劳早就充分认识到，餐厅设计并不容易，不像推进麦当劳式的食品和服务那样简单。

为此麦当劳大胆更新观念，决心让餐厅建筑设计更符合国内各地的情况。

澳大利亚的麦当劳根据当地需求与情况，试开了一家店面只是标准一半大的新餐厅，内设50个座位，而在外面专门设31个泊车位。

结果，这家小店反而生意兴隆，业绩比标准店还要好。

当年销售总额高达650万澳元，一般店年平均销售总额只有250万澳元，成为全澳首屈一指的麦当劳明星餐厅。

不久，澳大利亚麦当劳开小店的做法被总部向所有分部进行迅速推广和普及，按照这个办法麦当劳快餐进一步深入许多人口稠密的地区，更加贴近广大顾客。

许多事实都证明，良好的就餐环境对一个人的就餐感觉起不可忽视的重要作用。

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

麦当劳要提供令人满意的服务吸引更多的顾客就不能忽视这一点。

建筑式样独特、风格浓郁的麦当劳餐厅，为广大顾客带来了不少乐趣，使他们去麦当劳就餐感到赏心悦目，这也正是麦当劳所要达到的目的，“整个麦当劳哲学就是要让人们觉得，麦当劳是个十分好玩、可以任意享受的地方。

” 麦当劳餐厅在店堂布置方面颇下功夫，尽量让顾客觉得舒适自由。

就拿桌椅摆放来说，在麦当劳餐厅，你不会看到餐桌单调地一排排的整齐摆放，它的每一副桌椅的设置都颇有特色：或倚窗、或靠墙，即使是堂内中间的座位，也都尽可能形成一个独立的天地。

这样你既可以对窗而坐边吃边看街景和路上的行人，也能与一群朋友同桌一边就餐，一边谈笑风生。这种布置使就餐人感到自己独立了，不会受到外界干扰。

麦当劳优雅的用餐环境给人带来舒适、轻松，使顾客产生一种对麦当劳的认同，麦当劳风格亦逐渐成为高档快餐连锁店的代表。

口饌肴命名的艺术性 所谓命名艺术，就是运用各种艺术手法，给饌肴所取的名称不仅准确、科学，而且高雅、巧妙，富有美学和文学色彩，增添审美的情趣，催人食欲，发人幽思，令人久久难忘。

饌肴命名的艺术性是通过各种修辞手法，不突出或隐去饌肴的具体内容而另立新意。

通常采用的方法有：(1)渲染饌肴的某一特色：如孔雀、熊猫及人们心目中的吉祥物，饌肴若能制成孔雀俏丽的雄姿和熊猫逗人的憨态，则必定为众人所青睐，因此“孔雀开屏”、“熊猫戏竹”等著名工艺菜便应运而生，至于它们为何物，名称中没有提及，人们也并不在意，令人折服的是逼真的形态和高超的技艺。

渲染饌肴奇特的制法：猎奇是人们一种正常的心理现象，利用这一心理特点，有些饌肴的名称就极为奇特，如“炒牛奶”、“熟吃活鱼”、“糊涂鸭”等等，人们一闻其名就想看个究竟，最好亲口尝一尝，看看牛奶是怎样炒的，活鱼又怎样熟吃，鸭子又是怎样糊涂的，因此这类饌肴对食客具有强烈的吸引力。

(2)表示良好祝愿：听到良好的祝愿，心里会产生一种甜美的感受，中国饌肴的许多名称满足了人们的这种精神需求，如婚宴上的“龙凤双球”、“凤人罗帏，和“相思鱼卷”等；为老人祝寿的有“松鹤延年”、“五子献寿”等；类似的饌肴名称还有很多，如“鲤鱼跳龙门”、“三元白汁鸡”祝贺人们不断进步、节节升高，食用之后，连中“三元”(解元、会元、状元)。

.....

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

媒体关注与评论

引言随着人们生活水平的提高，消费者对饮食消费的要求也越来越高。人们进餐馆不再是单纯的为了饱肚子，更重要的是追求一种精神的享受。随着消费者这种需求的日益增加，主题餐厅也就应运而生了。

杨经理最早是一家小餐饮店的老板，如今他的店已经成了远近闻名的大型餐厅了。这10多年的风风雨雨中，他悟出了一个道理：餐饮业只有顺应市场的需要，才能生存和发展。这是一条千古不变的真理。

为此他时刻密切关注着市场的变化，他敏锐地感觉到了消费者的新动向，为了适应这种需求他把目光转向主题餐厅。

虽然有经营餐馆10几年的丰富经验，但是对于主题餐厅这个新事物，杨经理还是有些生疏，它不只如何下手，为此，他专门报了陈教授经理培训班，学习有关于主题餐厅的一些知识。

<<开一家赚钱的主题餐厅>>

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>