

<<怎样开餐馆最赚钱>>

图书基本信息

书名：<<怎样开餐馆最赚钱>>

13位ISBN编号：9787801408792

10位ISBN编号：7801408799

出版时间：2010-8

出版时间：国家行政学院出版社

作者：黄哲东

页数：370

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>

## <<怎样开餐馆最赚钱>>

### 内容概要

本书就是为准备进入餐饮业和那些已经进入该行业，但希望获得更大发展的人而准备的。

和以往此类书籍不同的是，本书侧重于具体而实际的细节问题，将一个餐馆从创业到经营再到发展的过程做了非常详尽的论述。

本书从中小餐馆创业的角度出发，非常细致地描述了整个创办餐馆的过程，包括申办执照、筹措资金、选择餐馆地址、购买设备等。

此后，是餐馆的经营阶段。

和本阶段的经营相配套，本书详细描述了菜单的设计、员工的招聘等细节问题。

如果你的餐馆经历了前面两个过程，并且经营非常成功，那么你必须面对扩大经营等问题，包括加强内部管理、品牌管理、连锁经营等。

## &lt;&lt;怎样开餐馆最赚钱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 筹备阶段 第一章 筹资与筹备 打算开一个怎样的餐馆 估算投资费用 选择筹资方式  
新建、收购还是租赁别人的餐馆 确定企业形式：合伙制？  
个人？  
公司制餐馆的组织形式和组织结构 合法经营，办理手续 第二章 餐馆选址 确定餐馆的规模  
选址标准 几个典型的餐馆地段 其他配套设施所造成的影响 选址的常见方法 签订房屋租赁  
合同 第三章 装修、设计和设备规划 设施功能分区和总体规划 装修时应把握的原则 餐馆外  
部设计 厨房的整体规划 餐厅的主题和格调 餐厅布局指南 确定餐厅的设施和设备 配置餐  
具、酒水具和餐台用品 第二部分 经营发展 第四章 菜单设计、定价和价格策略 菜单的内容 菜  
单的种类 菜单的设计 菜单的装帧和制作 菜单的调整 设计酒单 菜单定价时需要考虑的因  
素 常见的定价方法 菜单的定价步骤 制订和实施价格策略 价格策略的调整 第五章 厨房和  
生产管理 厨房的组织结构 各岗位人员的职责 厨房的标准化生产 中餐标准化的难点 菜品  
的制备 厨房的生产方式 餐饮操作的卫生 厨房的安全管理 第六章 餐馆服务管理 服务至上  
餐厅服务管理和组织 餐厅服务流程之一：散客服务 餐厅服务流程之二：宴会服务 如何满足  
顾客的特殊要求 酒吧服务 餐厅和厨房的沟通 餐馆服务的误区 服务质量管理 第七章 餐馆  
的采供管理 原料的采购管理 验收和进货程序 原料的储存和仓库管理 原料的发放程序 第  
八章 餐馆的员工管理 员工的规划和选择 招聘员工 确定员工工资 进行员工培训 培训的  
具体内容 如何激励员工 保持沟通，正确处理与员工的矛盾 第九章 餐馆的成本控制 餐馆成  
本的内涵 餐馆成本分析与控制 餐馆收入控制技巧 第三部分 管理的艺术 第十章 餐馆的市场分  
析与市场定位 餐饮业市场现状概述 餐馆市场调查与分析 餐馆的市场定位 餐馆市场定位的  
成功范例 第十一章 餐馆的营销策略 制订营销计划 餐馆的广告促销 餐馆的公共关系营销  
餐馆的形象策划及宣传 餐馆的销售促进 美食节的策划 网络营销战略 餐馆的主题营销 第  
十二章 餐饮品牌的设计与发展 品牌资产的定义及其内涵 我国餐饮品牌运营的现状 如何为品  
牌取名 品牌的创立与发展 设计品牌的文化底蕴 品牌的保护 第十三章 餐馆经营的创新 创  
新求异的必然性 创新求异的原则 创新求异的具体要求 创新求异的基本方法 餐馆产品的创  
新策略 餐馆服务创新 餐馆经营新举措介绍 第十四章 顾客管理技术 顾客类别分析 顾客的  
需求分析 顾客资料管理 顾客满意度管理 培养忠诚顾客 培养忠诚顾客的方法 忠诚顾客管  
理 目标顾客范围的拓展 顾客投诉管理 第十五章 餐馆的扩大经营 成功之后的选择 餐饮连  
锁：发展的趋势 连锁经营的基础：质量标准体系 餐饮连锁经营 连锁经营的运作与管理 中  
餐的连锁经营

## &lt;&lt;怎样开餐馆最赚钱&gt;&gt;

## 章节摘录

为了筹集餐馆建设和经营活动所需要的资金，通常可以采取自筹（经营者自己的资本）和向外部借款两种方法。

资金筹集必须遵循两条基本原则：一是确定合理的资金需要量；二是确定合理的资本结构。所谓合理的资金需要量，是指按计划规模计算的筹建费用和经营活动所需要的资金数量与能够筹集到的资金数量之间保持平衡或基本平衡，如果缺口过大，应采取压缩规模或者增加筹资渠道解决。一般来讲，在确定餐馆规模和类型的时候，就应该考虑到自己筹集资金的能力——这样能够比较容易、也能够比较准确地估计所需要的资金量。

同时我们还应根据不同阶段资金需要量来合理安排资金的投放数量和投放时间，以加速资金周转速度，防止资金闲置，提高资金的使用效果。

所谓合理的资本结构，是指筹集资金中经营者的自身资金和外部筹集资金之间保持一定的比例关系。

这就要求筹资人在向外部筹资前，要进行借入资金利用效果剖析，结合餐馆经营效益进行预测。

如果你预测餐馆的投资收益率能够高于借款的利息，可以适当提高借入资金的比例。

在这样的情况下，餐馆可以运用加大负债经营的方法来提高自有资金的收益率。

但是，在餐饮市场上，由于竞争及经营水平等方面的多种原因，餐馆的盈利或亏损状况不会是永恒不变的，对筹集资金也必然产生影响。

所以，除了在筹建阶段，扩大企业规模及重新装修改造需大量借入资金外，平时并非借入的资金越多越好。

一般来说，从外部借入的资金越多，餐馆筹资承担的风险也就越大，这就要求企业必须将向外部筹资的规模和数量限制在一定的范围之内。

对于自有资金比较丰裕的人来讲，采取自筹的方式，可以节省很多成本（例如利息）、自己可以完全控制餐馆的经营和利润等。

但是一般而言，完全采取自筹的方式，可能会扩大投资风险。

因为你必须完全承担餐馆经营所带来的风险。

很多餐馆在其开办初期。

很多经营者的资本是从父母、亲戚、朋友处借款来经营的。

根据通常的经验，向父母、亲戚、朋友借款常常会导致亲戚、朋友来干涉企业的经营活动，混淆家庭、企业和朋友的关系。

一般而言，各类贷款机构在向计划开餐馆的人提供贷款时格外谨慎，特别是那些商业记录未达到一定要求的经营者。

这也难怪，在餐饮业中翻了船的人，往往都是那些毫无经验的新手。

借款者若是找不到一位能确保贷款万无一失的担保人，那他往往会得不到任何贷款。

仅仅凭借自己的财力和借贷往往是不够的，在很大程度上，还得依赖于你的合伙人或投资者。

也就是说，你的合伙人可以提供一部分款项，同时得到这个餐馆的一部分股份。

这样一方面可以解决融资困难的问题，同时也可以分散投资餐馆的风险。

## <<怎样开餐馆最赚钱>>

### 编辑推荐

本书最大的特点是采用了大量的案例。  
这些案例都是一些著名的餐馆在其经营过程中发生的真实事例。  
通过对这些成功或失败的实例的分析，你不用花钱就可以得到经验和教训。

<<怎样开餐馆最赚钱>>

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>