

<<第一次开餐馆就赚钱>>

图书基本信息

书名：<<第一次开餐馆就赚钱>>

13位ISBN编号：9787802519367

10位ISBN编号：7802519365

出版时间：2011-8

出版时间：金城

作者：陈海涛

页数：283

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>

<<第一次开餐馆就赚钱>>

前言

1 关于创业 “这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代”，狄更斯在《双城记》里的这句话似乎是当今社会的一个现实写照，也是很多渴望创业者的一种真实处境。

这是一个最好的时代，因为这个社会尽管弊端重重，但它已为我们提供了几乎无限的可能性，只要你具备真才实学，敢想、敢闯、敢干，就有可能步入上一层天；这又是一个最坏的时代，因为很多人不满足自己的工作、不满足自己的收入，他们总是在幻想通过创业去改变眼前的一切，但却又迟迟不敢付诸行动，在浑浑噩噩中终此一生。

事实上，在这个世界上，选择创业的永远只是少数，99%的人都会安于稳定的工作和收入，只有1%的人属于不务正业，整天满脑子思考一些在别人看来不切实际的事。

结果怎么样呢？

机会让那1%的人捕捉到了，于是他们成功了。

这是一个创业的时代，也是一个人人都可以创造财富的时代，只要有梦想，就有可能铸就成功的未来。

2 关于开店 这个时代给了我们越来越多的创富机会，我们看到，一拨又一拨的新生代财富新贵正以其越来越令人眼花缭乱的手法，书写着一篇又一篇的创富神话，在他们手里，创业就如同行云流水一般，格外轻松自如！

但，这些创业大师们的传奇经历，对大多数普通草根创业者来说，似乎太过可望不可及。

对他们创造的神话，你或许可以当作茶余饭后的谈资，也可以默默将之埋在内心深处作为自己或许永远都无法实现的远景目标。

但如果所有的创业者都向他们看齐，非要做“马云第二”、“史玉柱第二”，那么很多人将注定会“死得很惨”。

在选择创业之前，认清自己的能量并做好创业的方向定位至关重要，适合自己的才是最好的。

从这一意义上说，开店是一种不错的选择，具体而言，开店的形式多种多样，它可以是餐馆、服装店、零售店、专卖店、网店、美容店、专卖店等等，最关键的一点是，它们的进入门槛很低，投资可大可小，可谓普通创业者的最佳选择。

如果你的能力有限，只图小富即安，这里是一个很好的起点和归宿；如果你有雄心壮志，只求大富大贵，那么开店也为你提供了这种可能性。

从一个小店开始做到了全球连锁的沃尔玛、麦当劳等可以为证。

3 关于餐饮 “民以食为天”，“吃”是一个亘古不变的热点话题。

相对其它行业而言，餐饮业在人口众多的中国有着非常广阔的空间，餐饮业进入门槛低，投资少，风险小，回报快，利润较高，非常适合积蓄不多、经验也不多的普通人群。

而且，只要用心运作，合理经营，就完全不用为没有市场、没有人消费而苦恼，餐饮业是一个永远的朝阳行业。

对于中小投资者而言，恐怕没有什么行业比餐饮业更让人兴奋了：将近14亿的潜在顾客群，上万亿元的餐饮消费额，以及每年持续近20%的幅度增长……这些信息足以令所有意欲进军餐饮业的人激情澎湃。

对那些苦苦寻觅却又创业无门的人群来讲，开餐馆确实是一个不错的方向。

4 关于本书 正是为了给餐馆创业者以最实际的指引，我们编写了此书。

本书从开店前期市场调查、落实启动资金、选择起步方式、选址、装潢设计、菜单制作、设备采购、招聘员工、工商注册、开业庆典等准备工作，到质量、服务、人员、促销、采购、财税、卫生、安全、危机等几大内部管理板块，逐一介绍了餐馆创立与经营过程中的方方面面的知识与注意事项，能够帮助创业者有效解决“起步难”、“经营难”的问题。

在编排上，本书以图解的形式，简单而又直观地为广大读者呈上了一本不可多得的餐馆创业参考书。

在书中，我们彻底摒弃了那些高深晦涩的理论、老生常谈式的说教，筛选的是餐馆创业者最需要的方法、流程、操作规范、正反面案例等可以直接拿来为我所用、所借鉴的内容。

<<第一次开餐馆就赚钱>>

编者们希望的是，当读者翻开本书的第一页，到合上本书的最后一页之后，就已经完成了一次创业的“彩排”历程，接下来就能够顺利投入到餐馆的经营实战中去！

<<第一次开餐馆就赚钱>>

内容概要

餐饮业进入门槛低，投资少，风险小，回报快，利润较高，非常适合积蓄不多、经验也不多的普通人群。

只要用心运作，合理经营，完全不用为没有市场、没有人消费而苦恼。

《第一次开餐馆就赚钱:图解开店全过程》从开店前期市场调查、落实启动资金、选择起步方式、选址、装潢设计、菜单制作、设备采购、招聘员工、工商注册、开业庆典等准备工作，到质量、服务、人员、促销、采购、财税、卫生、安全、危机等几大内部管理板块，逐一介绍了餐馆创立与经营过程中的方方面面的知识与注意事项，能够帮助创业者有效解决解决“起步难”、“经营难”的问题。

在编排上，《第一次开餐馆就赚钱:图解开店全过程》以图解的形式，简单而又直观地为广大读者呈上了一本不可多得的餐馆创业参考书。

在书中，我们彻底摒弃了那些高深晦涩的理论、老生常谈式的说教，筛选的是餐馆创业者最需要的方法、流程、操作规范、正反面案例等可以直接拿来为我所用、所借鉴的内容。

<<第一次开餐馆就赚钱>>

作者简介

陈海涛，多年来专司创业、开店、员工培训等领域的研究与创作，曾发表和参与创作的作品有：《餐饮企业规范化管理全书》《餐饮企业管理工具箱》《连锁企业规范化管理全书》《草根创业：餐饮业创业路线图》《店员培训必备手册》等。

<<第一次开餐馆就赚钱>>

书籍目录

第一章 开餐馆，市场调查工作不可少

- 1.1 餐饮业现状和前景分析
- 1.2 餐饮业投资创业优势
- 1.3 不可或缺的市场调查
- 1.4 明确餐馆的经营方向
- 1.5 开餐馆前的自我评估分析

第二章 兵马未动，粮草先行，落实好开店启动资金

- 2.1 评估开店所需资金
- 2.2 开店资金的筹集渠道
- 2.3 筹集资金的注意事项
- 2.4 系统规划你的投资方案

第三章 选择最适合自己的开店起步方式

- 3.1 个人独资开一家餐馆
- 3.2 合伙开餐馆
- 3.3 接手转让店
- 3.4 加盟餐饮连锁店
- 3.5 撰写开店创业计划书

第四章 做好选址工作，好的店址决定餐馆的“钱”程

- 4.1 好地址才有好生意
- 4.2 适合开餐馆的“黄金地段”
- 4.3 选择好店址的技巧
- 4.4 餐馆选址要注重细节

第五章 进行餐馆设计，店面是餐馆最好的名片

- 5.1 首先要起一个好名字
- 5.2 餐馆装潢设计的艺术

第六章 菜单制作，菜单是餐馆的“第一推销员”

- 6.1 做好餐馆菜品定位
- 6.2 菜单的主要内容及考虑要素
- 6.3 如何制作一份好菜单
- 6.4 菜品要不断推陈出新

第七章 采购设备，招聘员工

第八章 进行工商注册，做好开业庆典

第九章 口味第一：餐馆的质量管理

第十章 降低成本从源头开始：餐馆的采购供货管理

第十一章 打造一流的员工队伍：餐馆的人员管理

第十二章 酒香也怕巷子深：餐馆的促销管理

第十三章 没有服务就没有餐饮业：餐馆的顾客服务管理

第十四章 精打细算才能赚钱：餐馆的财税管理

第十五章 卫生、安全意识很关键：餐馆的卫生、安全管理

第十六章 防患于未然：餐馆的危机管理

<<第一次开餐馆就赚钱>>

章节摘录

版权页：插图：1。

筹资的原则。

餐饮创业者的筹资方式是多种多样的，但以下几个原则必须注意。

第一，资金利息要低廉。

以贷款方式筹措的资金是要支付利息的，利息低的融资较为理想，这将能够减轻自己日后的压力。但同时也要对贷款偿还期限的长短做详细研究。

第二，确保筹措周转资金。

餐馆筹备者在筹措开业启动资金的同时也要考虑到周转资金的筹措。

第三，确保个人有资金投入。

虽然投资者在开办餐馆时可通过借贷的办法筹措资金，但为了确保资金周转的稳定性与顺利偿还借款，投资者最好投入不低于总投资20%~30%左右的资金。

第四，要确定合理的资金需要量。

所谓合理的资金需要量，是指按计划规模计算的筹建费用与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。

第五，要确定合理的资本结构。

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的分析，并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层原因，餐馆的盈利或亏损状况不会是永恒不变的，对筹集资金也必然带来影响。

所以除在筹建阶段，扩大经营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。

。

<<第一次开餐馆就赚钱>>

编辑推荐

《第一次开餐馆就赚钱:图解开店全过程》：一本面向中小规模投资的创业书，一本关于开家赚钱餐厅的智囊书。

<<第一次开餐馆就赚钱>>

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>