

<<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

图书基本信息

书名：<<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

13位ISBN编号：9787806775059

10位ISBN编号：7806775056

出版时间：2003-8-1

出版时间：广东经济出版社

作者：邓燕瑜,黄旭旦

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>

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

### 内容概要

本书内容包括了引子、咨询、资金的筹备、市场调查与定位、选址、办理手续、设计、装修装饰、设备和器具、餐牌的设计、员工计划与招牌、培训、如何选购食品、宣传推广、西餐厅的经营、西餐厅的管理、附录、后记：西餐厅经营成功的十要素。

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

### 作者简介

张海城，中共党员，瑞士洛桑店管理学院研修生。

历任广州白天鹅宾馆酒水饮食部经理，白天鹅宾馆管理公司业务经理及香港新国际酒店管理有限公司属下各酒店和西餐厅饮食部高级管理人员。

马麦琪，管理学硕士，起初从事英语教学工作，后专职于西餐职业技能培训的管理工作，同时致力于西餐文化的研究、推广及传播工作，并乐此不疲。

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

### 书籍目录

引子第一章 咨询第二章 资金的筹备第三章 市场调查与定位第四章 选址第五章 办理手续第六章 设计第七章 装修装饰第八章 设备和器具第九章 餐牌的设计第十章 员工计划与招牌第十一章 培训第十二章 如何选购食品第十三章 宣传推广第十四章 西餐厅的经营第十五章 西餐厅的管理附录后记：西餐厅经营成功的十要素

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

### 章节摘录

书摘 每一个行业，政府都设有监管部门和相关的管理条例：开办一个新企业，需要办理一系列的手续。

而各地的管理不尽相同，所以建议您直接向当地的以下政府职能部门咨询：工商、消防、环保、卫生、城建、联防。

除了手续的办理外，您还可以咨询相关的优惠政策和规划。

比如政府为了发展旅游业，可能计划兴建“西餐酒吧”一条街，或是“欧陆风情”休闲区等，又或者是外商投资开发区等等，而且有的还可能会减免租金或税收。

这些信息都将帮助您独占先机，做出明智的选择。

做生意是大学问，所谓“学问”，“学”和“问”不分家。

所谓消息灵通者，是因为他们喜欢问、善于听。

除了多问，多咨询外，平时也要多留意报纸和各种媒体的新闻及信息。

一般来说，拨打114就可以查询到各地县、市、区一级的各政府职能部门的联系方式，也可上网查寻。

省、直辖市等级别的政府部门不主管这类事务。

TOM在汉城做鲜花生意，赚了一些钱，想到中国广州来投资开一家西餐厅，他委托一位吉林的朋友金先生到广州打理。

有一天，金先生打电话给我，让我帮他找一位大厨，我说我得先了解一下餐厅的状况，才好找，各人的水平不一样，开价也和餐厅的规模、定价等有关。

一了解才知道，他们的餐厅任何手续都没有办理，就已经在装修了。

地点是位于老城区的一幢6层住宅楼。

我一听就知道完了，至少，在消防这一关，住宅楼是绝对不允许开餐厅的。

于是告诉他赶紧停止装修，先到消防局和环卫局去咨询有关事宜。

开始，他还将信将疑，有些不甘心，说房租已经交了，装修队的工程预付款也付了，装修队还承诺可以帮他们解决这些问题等等。

我说，这是法规的事情，不是装修队能解决的，现在不是算你已经花出去多少钱，而是你还能少丢多少钱。

在我的极力劝说下，他才于第二天去了消防部门。

过了两天，金先生告诉我说，不仅消防局那里过不了关，环卫局那里也不合规定。

只能另做打算了，因此白白丢了川万多元人民币。

还有，在有些地区，人们有不同的习俗。

例如在广州，人们不喜欢一进大门就将整个餐厅看个通透，所以在门口会设计一些屏风或展台之类的装饰以遮掩，俗称“玄关”。

在建筑有缺陷的地方，加进一些别出心裁的设计，也很能吸引人们的眼光。

比如，有一家西餐厅在拐角楼梯边，装上两个不到顶的墙壁式鱼缸，既规避了人们的禁忌，又光亮美观，人们反而喜欢靠着鱼缸就坐用餐。

在设计阶段，更改方案是非常容易的，一旦进入装修阶段，动工之后再返修，不仅浪费资源，耗时耗力，还可能因为某一细节而影响其他工程甚至整个工程的进展以致扰乱您的整个工作计划。

所以，在整个设计过程中，每一个细节都要考虑周全。

此外，也要预留一定的空间以备将来发展的需要。

比如，多预留电源插座，其好处是，当你的经营上了轨道，而你又需要增加设备时，可以随时有电源提供使用。

在此，还要强调的是一些地下的设计，比如电源线、水管等。

这些都是预埋的，将来返工十分困难，所以要特别提请注意。

当然，您还可以选择特许经营的方式。

比如国外的必胜客、广州的绿茵阁等。

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

选择这种经营形式，在品牌宣传、设计和管理上就可以照搬现成的模式，但需要花费一笔加盟费。

许多人都有这样的担心：我花了钱培养他，如果他离职或被别的餐厅挖走了，岂不冤枉？所以有些西餐厅经营者不愿意在培训方面做太大的投入。

我觉得可以从另外的角度去衡量这个问题：1. 训练有素的员工不仅可以帮餐厅树立形象，还能带来很好的经济效益。

这种效益远远大于培训投资：2. 知识在不断更新，客人的需求也在不断变化，所以需要员工的素质也随之提升；3. 如果您培训有方，经验值得同行借鉴，您的口碑和无形资产无意间也就扩大了。

比如：当您的服务员都成了同行炙手可热的对象时，那么“优质服务”一定是您餐厅的金字招牌。我也相信从您这儿走出去的每一个人都将成为您的活广告。

对员工的培训不仅可以保证出品的正常，而且可以增加员工的专业知识和技能。

培训不是一朝一夕的事情，经常学习的团队才会成为凝聚力强的团队；而企业文化也是通过各种培训和学习深入到每一个员工的心里的。

四、西餐厅经营中最忌讳的50个事项：1. 电话响了3次而没人接听；2. 接通电话后，要客人等半分钟之久；3. 让客人在电话中听见你和旁人的讲话；4. 将客人引入还没来得及收拾或不整洁的餐桌前；5. 客人来到餐厅前，没有人招呼；6. 客人站着没有入座，看见有空位而没人安排；7. 客人就座后，两分钟没有人理睬；8. 台面摆设不协调；9. 花瓶里的水污浊，鲜花凋谢；10. 台、椅不稳；11. 椅子扶手肮脏，有污垢，椅面有碎屑和发丝；12. 台布等有破孔、撕痕或焦点；13. 没有足够的菜牌；14. 客人连续点了两个菜式，都没有或卖完了；15. 沙律是室温的；16. 汤不够烫；17. 用冷盘(杯)盛热菜(热饮)；18. 热菜不热，冻菜不冻；19. 烟灰缸里积有两个以上的烟头而没及时更换；20. 没有主动地添水；21. 餐具、杯碟有缺损；22. 上了台的银餐具有污点或色泽晦暗；23. 水杯有花纹(将水杯放在光亮处即可见)；24. 菜牌或台垫有撕纹、污物或污迹；25. 面包圈干瘪欠新鲜；26. 调味品的瓶子不满，少于一半；27. 调味品的瓶口淤物堵塞；28. 厨房的菜做好了没有及时拿走；29. 瓷器、银器及水杯供不应求；30. 银器摆设不正；31. 糖盅内肮脏(取出糖块检查里面)；32. 椒盐瓶油腻粘手或半满；33. 热咖啡不烫；34. 宴会或咖啡小休开始晚了；35. 有汽的饮料走汽；36. 地上的纸屑和杂物没有立即捡起；37. 托盘杂物在备餐台停留；38. 餐厅和酒吧迟开早关(与出示牌所写的不符)；39. 客人来吃早餐，就座后没有立即斟咖啡；40. 20分钟的菜却要客人等了30分钟；41. 水果装饰干瘪欠新鲜；42. 自助餐没有及时地补充(添菜)；43. 客人的菜上不齐全，或不知道谁吃什么；44. 咖啡杯有污迹；45. 用油腻、肮脏的抹布抹台；46. 客人早上时间很紧，但25分钟还吃不上早餐；47. 客人得到的账单湿而有污迹；48. 客人饮酒时没有送酒小食；49. 客人要求调换桌椅，服务员出现不耐烦或不帮助拿餐具；50. 没有及时拿衣罩将客人的外套罩住；51. 没有预备披巾给怕冷的客人；52. 没有预备BB椅给孩童。

.....

## <<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

### 媒体关注与评论

前言中国改革开放以来，餐饮行业有了长足的发展。

据统计，1980年中国餐饮业的经营网点不足14万家，到2003年就已经发展到了380多万家，从业人员超过1600万人；同时，餐饮行业的营业额占整个社会商品零售额的比重也由原来的3.5%上升到12%。2002年中国整个餐饮行业的营业额为5029亿元，增加额超过800亿元，比2001年同期增长16.6%，成拉动内需、繁荣市场的重要力量，为国民经济的持续发展做出了积极的贡献。

近20年来，餐饮行业的体制与结构发生了喜人的变化，昔日以私营餐饮小摊档点为主的餐饮业已转变为以公有制为主体、多种经济成分并存的餐饮行业。

尤其是近几年，各地积极引进外资，中外合资、合作和外商独资企业的创办，以及民营资本的注入，促使餐饮行业中西文化得以更充分的交流，各式中餐厅、西餐厅如雨后春笋般开遍全国，餐饮行业变得更加兴旺起来，形成了多种经济成分并存、共同参与、共同竞争的市场新局面。

21世纪，私营企业将是中国餐饮行业的主流。

将会有更多的私人、外资业主投资餐饮业，开设各式中、西餐厅。

随着国际品牌企业不断涌入中国餐饮市场，餐饮市场将进一步掀起竞争的波澜，从竞争内容看，重点由单纯的价格竞争、产品质量的竞争，发展到产品与企业品牌的竞争、文化品位的竞争；从竞争规模看，重点由单店竞争、单一业态竞争，发展到多业态、连锁化、集团化、大规模的竞争；从竞争地域看，由在本地发展走向外地发展，从城市到城市、区域到区域地不断延伸；从竞争对象看，由私有企业与国有企业竞争为主，发展到私有企业之间的竞争为主，进而发展到国内企业主与外资企业的竞争加剧。

这些变化进一步说明中国餐饮市场不断走向成熟、规范。

中国已在全面建设小康社会，餐饮业存在着巨大的市场空间。

中国餐饮市场究竟有多大？若仅仅从表面上来看，我国现有380多万家餐饮企业和近5092亿元的营业额，不能说这个市场不大，只要再作一个比较，就不难看清市场背后的市场了。每年每人用来外出吃饭的费用，美国是1000美元、日本是800美元、而中国只是40美元左右，中国步入小康社会，人民生活走向富裕，餐饮消费市场有多大空间就不言而喻了。

21世纪，市场经济全球化进程势不可挡，人们交流与往来日益频繁，中、西方餐饮文化越来越深入人心。

造就全面小康社会势必造就餐饮行业的发展与繁荣，您将如何把握这一机遇？开餐厅变成了人们津津乐道的事。

随着餐饮市场的细分，投资者要在餐饮业分一杯羹，就必须在进入市场前选好切入点、定好位。开中餐厅还是西餐厅？有心加入餐饮行业的您如何才能成功地开一间餐厅？市面上林林总总关于开中餐厅的书籍无数，但关于介绍开西餐厅的书较少，本书为此而作，在于讲明如何“开”一间西餐厅。书中选取了许多翔实的例子和数字资料，说明开西餐厅所要注意的每一细节，只要您参照本书，结合实际，按部就班，定能成功地开一家西餐厅来。

但是，俗话说：“创业容易，守业难”，假如您想守好业，通过我们这套西餐文化丛书，您一定能获得巨大的成功。

本书是一本实践与理论相结合的创业读本，在编书过程中得到餐饮界、烹饪界权威专家、学者的热诚支持和鼓励，他们是酒店及餐饮行家罗锋先生，专业人士邓燕瑜女士、马祥兵先生。

本书的责任编辑谭莉小姐、侯国瑞先生等人为这本书的最后成册流下辛勤的汗水，在此一并向他们表示衷心的感谢。

编撰过程中，有些资料 and 数据的引用，由于所涉层面较广，未注明出处的地方，请相关作者与我们取得联系；同时，由于时间非常仓促，难免有错误和不妥之处，敬请广大读者通过电子邮件

gwa93@hotmail.com给予批评指正。

作者

2003年5月





<<如何成功地开设&经营一间酒吧>>

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>