

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

图书基本信息

书名：<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

13位ISBN编号：9787111306863

10位ISBN编号：7111306864

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业出版社

作者：仇一，赵宇，张志英 著

页数：190

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>

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

前言

“民以食为天”，餐饮业已成为近年来发展速度最快、影响力最广、涉及面最大的产业之一。当人们寻找投资赚钱途径的时候，也会很自然地首先想到开餐饮店。

俗话说：“生意做遍，不如开个餐饮店。”

而随着餐饮店越来越多，竞争已经在更高的层面上展开。

主要体现在品牌的文化内涵、服务质量、产品的品种形式、档次规模等综合实力的竞争。

投资餐饮业已不再是简单的“选址+厨师”，而需要经营者掌握一定的餐饮店经营技巧。

当然，选个好地点，请几个技艺一流的厨师，招聘几个服务人员，也能开店。

但未必能开得兴旺、开得红火，未必能达到利益最大化。

开设一家成功的餐饮店需要把握好许多方面，包括地理环境、烹调技艺、人员服务和综合管理等。

任何一个方面把握不好，都会直接影响到你的投资回报。

试想，有很多位置好、场面大的餐饮店，为什么达不到预期收益，甚至难以维持呢？

正是因为其他方面存在着严重问题。

因此，要想打造一家成功的餐饮店，就必须懂得把握好各种相关要素。

假如你拿定了主意，决定开家餐饮店，首先必须弄清楚：需要投入多少资金？

开什么样的餐饮店？

餐饮店的规模和档次如何？

回报如何？

又会有多大风险？

这些应该都是你最需要考虑的问题。

接下来要考虑对餐饮店如何定位，如何根据定位选址，如何管理服务，如何控制资金，如何进行宣传与营销，如何提高品牌的影响力……对这些方面考虑得越细，你的餐饮店的竞争力就会越强。

本书的主要内容包括：对餐饮业的总体认知，餐饮店的定位、预期评估和选址，服务管理，营销策略，品牌树立和发展，采购及仓储管理，资金管理，安全管理，员工管理等。

在总结餐饮业理论研究和实践经验的基础上，本书通过大量的调查数据、案例分析和操作方法与技巧的介绍，系统地解答了有关餐饮店经营和管理的诸多问题。

全书注重实践，力求实效，具有实用性、操作性和前瞻性的特点，是餐饮店经营者不可不读的书。

本书不仅适合餐饮业的从业人员、经营管理者、投资者、研究者和爱好者阅读参考，也适合作为餐饮专业、特许经营专业的各类教学、研究、培训、学习教材或参考书。

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

内容概要

随着我国服务行业的日益繁荣，餐饮业已成为近年来发展速度最快、影响力最广、涉及面最大的产业之一。

开餐饮店已经成为开店创业人群的首选。

《从无到有拥有自己的餐饮店》由专业人士编著，从实际出发，将方法与案例相结合，教会读者如何才能成功地开办一家餐饮店。

书中对餐饮店的开店规划、组织结构、服务管理、流程管理、财务管理、人力资源管理、营销管理及广告技巧进行了全面、详细的论述，是读者在筹备和管理餐饮店时不可不读的好书。

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

作者简介

仇一，重庆佳永小天鹅餐饮有限公司董事，首席执行官，现任中国连锁协会理事、中国烹饪协会专家委员会委员、中国连锁协会特委会委员。

长期从事餐饮特许经营的体系构建和模式创新，对民族餐饮连锁经营和管理有一定的研究，带领重庆小天鹅管理团队将小天鹅火锅品牌打造成为中国民族餐饮连锁业的强势品牌。

2007年成功引进美国风险资本“红杉中国基金”和“海纳亚洲创投基金”，共同打造小天鹅火锅品牌。

2002年和2008年分别荣获中国连锁协会评选的“中国特许企业优秀管理者”和“中国特许经营十年发展贡献奖”。

赵宇，长春理工大学计算机软件与理论硕士。

参与吉林省科技发展项目两项、珠海市2008年度哲学社会科学规划课题一项，主持北京师范大学珠海分校教改项目一项。

对复杂网络、数据挖掘和数据分析方法有深入的研究。

现任学院就业指导教师，主讲“职业生涯规划”、“大学计算机基础”、“商业管理信息系统”等课程，负责学院网络信息化建设，研究方向为信息技术与管理。

张志英，2002年毕业于中国科技大学市场营销专业。后长期从事餐饮行业的营销推广工作，实战经验丰富。

其在长时间的实践中摸索出一套卓有成效的开店方法。

曾经让无数餐饮店业主受益无穷。

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

书籍目录

前言上篇 准备充分，做一个精明的餐饮店老板一、不可不知的餐饮业常识种类多样的餐饮业投资餐饮店的基本条件传统特色帮你吸引顾客紧跟时尚才能有赚钱的机会餐饮业的发展趋势二、开餐饮店最怕定位失误定位决定成败确定经营方向有什么样的顾客开什么样的店确定目标市场需求制定合适的价位餐饮文化是餐饮店不可缺少的内容三、计算投入资本和预期收益开餐饮店不是一件简单的事筹措资金，量力而行如何估算餐饮店的投资费用餐饮店投资风险控制四、餐饮店的选址策略店址商圈考察客流量以及消费能力评估店面朝向和风水竞争对手分析签订店面房屋的租赁合同经营者购买商铺的注意事项五、餐饮店的特许经营餐饮店特许经营的必要性餐饮店加盟项目的流程加盟条件制定出受许人所应具备的条件加盟费用特许人与受许人的关系特许人的职责加盟品牌选择技巧六、餐饮店的注册登记流程餐饮店审批手续进行餐饮店注册登记的意义办理卫生许可证的程序餐饮店如何纳税及合理避税中篇 注重品味，打造有特色的餐饮店一、如何合理地规划厨房及管理厨房设计要科学厨房的面积要合理安排厨房的工作环境要改善厨房的整体布局要做好功能性作业区的布局不容忽视明确厨房人员的最佳数量进行有效的厨房卫生管理加强厨房设备的管理二、好的装修和布局能够凝聚人气店内的空间规划要做到位要设计出独具特色的吧台餐台设计要兼顾实用与美观设计温馨高雅的包间设施齐全、布局合理赢来人气运用色彩营造效果吸引顾客不妨利用光线营造餐饮店格调在设计中合理运用声音要素三、让人一眼就记住你的门面与招牌餐饮店也好面子取一个令人印象深刻的店名给餐饮店取名的依据设计一个好的招牌四、有特色才能吸引顾客精心打造特色菜香是衡量菜肴质量的标准之一凸显就餐环境的文化特色通过挖掘文化资源来打造特色五、开业与淡旺季宣传必不可少举办一个成功的开业庆典利用节假日开展促销活动运用优惠措施鼓励客人多次光顾利用顾客求实惠的心理实施价格促销开展网络促销吸引网上用户利用“牌价公开”进行促销选择合适的广告媒介进行促销下篇 优化管理，让你的利润倍增一、餐饮店不可忽视的采购管理餐饮采购的组织与职责原料采购程序货源选择与采购要领选择灵活的采购技巧明确适当的采购量合理控制采购价格订货的规定餐饮采购的验收验收的准备工作二、菜单的魅力菜单内容要具体得当菜单封面要新颖妙用文字做促销巧用色彩添趣味特色菜品要突出团体包餐菜单要合理菜品定价是关键调整菜单要适当三、做好服务巧赚钱订餐服务流程要规范慎重处理点菜环节准确进行菜单解说熟练掌握上菜要领结算应做到“快”和“准”留住回头客赢得新顾客妥善处理顾客的结账异议妥善处理顾客的投诉四、好制度和好培训造就好员工选聘高素质的员工不可忽视的员工培训员工的绩效考核员工绩效考核的目的从精神上激励员工物质激励很关键挽留优秀的员工知人善任五、控制成本，提高效益原材料成本的控制费用支出的控制人力成本的控制成本控制策略六、做好安全工作餐饮安全工作的几个方面有效防范火灾的发生如何预防盗窃如何预防抢劫如何预防发生食物中毒如何预防止意外烫伤定位决定成败

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

章节摘录

对于任何一个行业，创业者在开业之前，都需要通过市场调查、理性分析、综合定位等一系列准备，餐饮行业亦是如此。

定位不仅是一个战略层面的问题，还关系到每次市场营销方案中的战术细节。决定它的战略地位的是，餐饮经营者利用有效并创新的定位可以确立优势的竞争地位、持续的发展动力，并带来顾客的忠诚消费意识等，这些战略利益恰恰是所有餐饮企业梦寐以求的。

王军来到广州打工，他发现广州的餐饮市场一片繁荣。他的思路被激活了。

于是，他决定开一家属于自己的餐饮店。

然而，市场竞争激烈，如何能使自己在市场的鏖战中站稳脚跟，立于不败之地呢？

他知道，做餐饮首先要做到预测定位，简单地说就是经营什么，怎样经营，面对的是哪个阶层，怎样面对等问题。

其次要选定店址、选择装饰的形式及格调、取一个响亮的店名等等。

通过调查，王军客观分析实际经营中会出现的影响经营的要素，详细进行分类、选取、测定、统计、分析以便在今后的经营中规避可能出现的风险。

最终，王军如愿以偿，开了一家属于自己的餐饮店，其经营的“河南老家”就是以在粤的河南籍人士及对中原千年饮食文化神往的消费者为目标客户，专心做好地道的河南特色，开业以来的实践证明，他在广州站稳了脚跟。

开店秘籍 1.准确选址是餐饮店经营的首要环节。

天时不如地利，准确地选择地理位置，是决定餐饮企业经营成功与否的第一要素。

有了地利的优势，就等于找到了一个聚宝盆。

在选址时，应对周围的酒楼分布情况、经营品种、风味特色、效益、承租年限，周围餐饮的条件、周围单位、企业、居民及顾客阶层的情况，交通的方便性、停车位的多少、每日的客流量、车流量以及你所承租房屋的结构等问题进行综合的分析，然后再决定在该地能否开餐饮店。

2.准确聚焦你所预测的目标客户。

每个消费者都有自己的理性选择。

他们会根据自己的消费能力、口味需求及消费习惯来选择到哪里吃饭。

餐饮企业应该针对所经营的品种选定部分目标客户，不要强求满足每一个消费者。

只要有针对性地为目标客户提供好的服务，就会稳操胜券！

3.企业要生存与发展，必须准确定位餐饮企业的卖点。

卖点是什么？

就是经营特色，每个餐饮店都应该结合自身实际做出自己的特色，有了特色才能吸引更多的人。

确定经营方向餐饮经营可大可小，关键是要具有敏锐的眼光和一定的管理水平。

何女士仅仅用400元钱就找到了自己的经营方向，即看起来再普通不过的小吃——凉皮。

30岁那年，何女士决定辞职开创自己的事业。

一天，在做完项目市场调查回家的路上，她在一个凉皮小摊旁边坐下休息。

在与凉皮老板闲聊中，她了解到摊主一个月下来能赚一千多块钱，这样的数字大大出乎她的预料。

何女士私下盘算：一份凉皮赚5毛钱，一天卖50份就能赚到25元，一个月下来就能赚750元，比她原来一个月的工资还多150元。

并且，她还了解到凉皮的成本比较低，应该是一个不错的选择。

后来，何女士又到西安市场上的各家凉皮摊位考察了一番，终于决定先批发一些试卖。

西安的早春，天气有点寒冷，天微微亮时，何女士蹬上三轮车，带上从旧货市场淘换来的400多元卖凉皮的家伙就出发了。

她先到菜市场买回拌凉皮必需的黄瓜及绿豆芽，接着到凉皮批发市场批发了40斤凉皮。

等一切就绪，她就马不停蹄地赶到一家商场旁边，抢占了一个有利位置，等待顾客的光临。

第一天，除去40元的成本，40斤凉皮让何女士净赚了25元钱。

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

一个月下来，她竟然赚了1200元，小小的甜头给了何女士继续做下去的信心。

几个月下来，何女士手里已经有了几千元的积蓄，她打算着在市内开一家既蒸凉皮又卖凉皮的小餐饮店，她认为这或许是她事业成功的一个踏板。

说干就干，不到一个星期的时间，何女士就在一个人流量大的服装批发市场的旁边租下了店面，开起了属于自己的既蒸凉皮又卖凉皮的小小餐饮店。

2000元的房租加上4个服务员、一个蒸凉皮师傅的工资，每月的开销将近5500元，这也就意味着每天至少要卖200多份凉皮。

在凉皮店开业第一天，卖了150份，第二天卖了185份，之后就不见涨了。

经营不到两个月，小店就亏损了3000多元，她不得不关掉了店面。

何女士经过分析得出，小店之所以关张，其主要原因是因自家的凉皮没什么特点，吸引不了回头客。

因此，她花了近五个月的时间走遍西安所有的凉皮店品尝味道。

功夫不负有心人，何女士终于了解到，西安的凉皮主要分为秦镇凉皮与汉中凉皮两种口味，秦镇凉皮硬爽耐嚼；汉中凉皮柔软细腻。

何女士决定把这两种不同口味的凉皮优点综合在一起。

为此，她亲自洗米、泡米、打浆、蒸制，每一个细小的步骤都认真记录。

经过多次试验，她终于研制出了细而不腻、柔软爽口、口味独特的凉皮。

这次，她决定先考察一下市场。

她在一个路口用三轮车摆上摊，见没有人买，就把调好的凉皮送给路边修鞋、卖小玩意儿的师傅们免费品尝。

师傅们品尝后连连称赞，引得过往行人驻足观看，之后，许多路人开始掏钱买一份尝尝。

何女士的凉皮很快受到了人们的喜爱，渐渐地，回头客成了主流。

眼见自己制作的凉皮有了稳定的消费群，何女士又开起了自己的凉皮小吃店。

第一个月下来，何女士赚了1万多元，以后的几个月收入节节攀升。

上班的丈夫看到生意这么好，干脆辞了职，帮何女士一起操持起来。

半年时间，夫妇俩就赚了近12万元。

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

编辑推荐

让你成功拥有自己的餐饮店！
易懂、实用的独家秘籍，让你迅速进入状态，一看就懂，一学就会！
打造一流的餐饮店！
精彩从这里开始，梦想在这里实现！

<<从无到有拥有自己的餐饮店>>

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>