

<<如何开家赚钱的餐厅>>

图书基本信息

书名：<<如何开家赚钱的餐厅>>

13位ISBN编号：9787113144562

10位ISBN编号：711314456X

出版时间：2012-6

出版时间：中国铁道出版社

作者：周志强

页数：249

字数：323000

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>

<<如何开家赚钱的餐厅>>

内容概要

周志强编著的《如何开家赚钱的餐厅》详细讲解了开餐厅从前期筹备到运营管理的各个环节，书中没有枯燥乏味的理论，也没有空洞的教条，只有实用的做法，每个环节应该怎么做以及特别的注意事项，在本书中都有详尽的讲解。

《如何开家赚钱的餐厅》是餐饮业创业者的成功指南，也是随查随用的实务宝典。

<<如何开家赚钱的餐厅>>

书籍目录

第1章 了解餐饮业

- 1.1 餐厅种类
- 1.2 适合自己的餐馆
- 1.3 餐饮业未来发展的趋势

第2章 餐厅选址与定位

- 2.1 餐厅选址关乎经营成败
- 2.2 选址调查研究内容
- 2.3 餐厅选址应遵循的基本原则
- 2.4 选址调查常用方法
- 2.5 对所选地址进行衡量与评估
- 2.6 如何为餐厅定位
- 2.7 如何为菜品定价
- 2.8 确定市场定位
- 2.9 为餐厅起个大气的名字

第3章 开餐厅相关手续

- 3.1 办理开业审批手续流程
- 3.2 办理餐饮服务许可证
- 3.3 办理《餐饮服务许可证》具体过程
- 3.4 办理营业执照
- 3.5 领取营业执照后续工作

第4章 打造“吸引眼球”的餐厅

- 4.1 独特的装饰风格
- 4.2 餐厅外观设计
- 4.3 招牌的设计
- 4.4 店门设计
- 4.5 橱窗设计
- 4.6 餐厅总体布局
- 4.7 餐厅前厅规划设计
- 4.8 餐厅的空间分隔
- 4.9 餐厅的光线与格调
- 4.10 餐厅的局部装饰
- 4.11 包间的装修设计
- 4.12 餐厅厨房的设计
- 4.13 餐厅的特别设计

第5章 制作富有吸引力的菜单

- 5.1 菜单的形式
- 5.2 菜单设计应遵循的原则
- 5.3 对菜单设计制作人员的要求
- 5.4 菜单设计和制作有哪些程序
- 5.5 一份完美菜单所包含的元素
- 5.6 菜单设计制作中应注意的细节
- 5.7 制作不同种类菜单需注意的问题
- 5.8 特别菜单——婚宴菜单的设计

第6章 开发主打招牌菜

- 6.1 设计招牌菜的注意事项

<<如何开家赚钱的餐厅>>

- 6.2 如何成功打造招牌菜
- 6.3 设计招牌菜的方法
- 6.4 推广招牌菜
- 6.5 为招牌菜命名
- 第7章 招聘与管理员工
 - 7.1 撰写得体的招聘启事
 - 7.2 面试求职者的技巧与要点
 - 7.3 重点考察应聘者哪些方面
 - 7.4 员工内部招聘的方法与步骤
 - 7.5 培训新员工
 - 7.6 考评员工的工作绩效
 - 7.7 建立有效规范的管理制度
 - 7.8 调动员工的积极性
 - 7.9 建立优胜劣汰机制
 - 7.10 什么情况下辞退员工
 - 7.11 辞退面谈技巧
- 第8章 员工服务礼仪培训
 - 8.1 接待顾客时要做到的服务礼仪
 - 8.2 为顾客斟酒上菜时的礼仪
 - 8.3 服务人员的姿态
 - 8.4 服务人员的服饰
 - 8.5 服务语言的培训
 - 8.6 培训服务人员微笑服务
 - 8.7 推销语言运用技巧
- 第9章 餐厅的宣传推广
 - 9.1 广告营销
 - 9.2 开展广告宣传策划
 - 9.3 选择合适的广告媒体
 - 9.4 专人推销
 - 9.5 电话推销
 - 9.6 全员推销
 - 9.7 菜单推销
- 第10章 如何培养回头客
 - 10.1 餐厅培养回头客的必要性
 - 10.2 如何培养忠诚客户
 - 10.3 为顾客提供个性化的服务
 - 10.4 了解顾客为什么投诉
 - 10.5 处理顾客投诉
 - 10.6 艺术地处理顾客的投诉
 - 10.7 针对不同类型的顾客提供有效服务
 - 10.8 经营并维护顾客信任
- 第11章 如何做促销
 - 11.1 打好公关战
 - 11.2 餐厅促销制胜法宝
 - 11.3 促销方略一：优惠促销
 - 11.4 促销方略二：赠品促销
 - 11.5 节假日促销

<<如何开家赚钱的餐厅>>

第12章 原料采购与存储管理

- 12.1 采购是餐厅经营的第一道关
- 12.2 原料采购的质量标准
- 12.3 原料采购的方法
- 12.4 原料采购的程序
- 12.5 选对人是采购工作的第一把刀
- 12.6 建立完善的采购制度
- 12.7 选择及制约供应商
- 12.8 存储室的要求
- 12.9 存储原料的注意事项

第13章 餐厅厨房管理

- 13.1 厨房区域安排的原则
- 13.2 厨房如何装修
- 13.3 厨房应有的部门
- 13.4 厨房用具
- 13.5 厨师长的选择
- 13.6 餐厅必备的五大管理制度
- 13.7 厨房有序运转的日常管理制度
- 13.8 合理处理好餐厅正厅与厨房之间的关系

第14章 经营成本核算与控制

- 14.1 餐厅成本有哪些
- 14.2 餐厅成本特点
- 14.3 成本控制的意义
- 14.4 导致餐厅成本增加的行为
- 14.5 成本控制的两大原则
- 14.6 成本控制的有效措施
- 14.7 成本控制的“四化”
- 14.8 控制人工成本
- 14.9 降低物质消耗成本
- 14.10 减少能源消耗成本
- 14.11 用标准化作业控制成本

第15章 餐厅卫生管理

- 15.1 卫生是餐厅永续经营的前提
- 15.2 餐厅正厅的环境卫生
- 15.3 餐厅厨房的卫生管理
- 15.4 洗手间的卫生管理
- 15.5 设备清洁
- 15.6 餐厅服务人员的卫生管理
- 15.7 餐厅卫生管理的辅助手段
- 15.8 垃圾进行无害化处理

<<如何开家赚钱的餐厅>>

章节摘录

10.1 餐厅培养回头客的必要性 顾客是餐厅最重要的资源，有一个80/20法则，说的是80%的生意是靠20%的客户带来的，而这20%的客户就是餐厅的回头客--老顾客。

可见餐厅培育自己的回头客是很有必要的。

具体来说，餐厅培育回头客的必要性，主要表现在以下几方面： 餐厅的回头客会对竞争对手的品牌和广告宣传产生抵触心理，而且对餐厅菜品的价格不敏感，具有更强的购买能力。

有调查表明，在餐饮业中，回头客与其他顾客在消费额中所占的比例，高达13：1。

为餐厅的回头客服务，能够使餐厅的服务成本相应降低。

餐厅的回头客能为餐厅带来极好的口碑效应，是餐厅称职的促销员，能为餐厅做免费宣传，使餐厅节省了大量的营销费用。

餐厅的回头客更愿意购买本餐厅推荐的新产品，从而为餐厅带来其他潜在的业务收入。

餐厅的回头客能够及时为餐厅提供有效的建议和意见，并会在餐厅重复消费，使餐厅能够不断地提高自身的服务水平。

10.2 如何培养忠诚客户 随着我国餐饮市场竞争的加剧，一些餐厅为了争夺客源，纷纷采取降价行为。

其实，适度的价格竞争作为基本的市场营销策略之一，是符合市场竞争规律的，是一种正常现象。

然而，做任何事情都要讲求一个“度”，价格竞争也是如此。

如果餐厅对降价行为不加控制，就可能演变成一种恶性竞争，这种恶性竞争将会带来严重的后果。

而一些学者的研究也表明，争取一名新顾客的成本是保留一名回头客成本的7倍。

因此，国外许多餐厅都十分重视培养自己忠诚的回头客。

.....

<<如何开家赚钱的餐厅>>

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>