

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

图书基本信息

书名：<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

13位ISBN编号：9787122130990

10位ISBN编号：7122130991

出版时间：2012-6

出版时间：化学工业出版社

作者：黄丽莉

页数：271

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>

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

前言

本书有两大要点，第一是职员张晓的创业故事，第二是20家国内知名餐饮企业的经营实例点评。

创业是现今颇为时髦的一个词汇。

但本书提到的“创业”这个词，却与时髦无关，而是艰苦构建梦想蓝图的代名词。

很多人都想创业，但是又害怕创业，因为创业要摆脱目前的生活状态，要走进新的领域，而且会面临重重困难。

我们常常发现，在成功创业者的经历中充满了失败与挫折，他们每一步都走得艰辛，但却从不轻易妥协，最后终于踏进创业成功的大门。

其实有准备的创业并不难。

创业之前，认清形势，选好项目；创业初期，事无巨细，务求省钱高效；创业中期，努力经营，逐利不休；等到有一定本金的时候，大胆扩张，成就一番事业。

本书讲述的是一个年届三十五岁、一名公司小职员的创业故事。

说是故事，实际上却把创业中最需要注意和盘算的地方，尤其是一般创业者较为头痛的财务知识，都在实例中进行了详细的讲解，并在“知识点睛”中对文中相关重要概念进行更准确的定义和说明。

书中创业的主人公张晓，其实并不存在，但是他所经历的创业过程却每天都在发生。

只是在不同的理念与处理方式下，创业的结果各有不同。

张晓之所以能够成功，原因很多，其中最重要的有三点：在创业之初对自身情况有详细的了解，对所选项目及项目实例进行了相当深入的调查和研究，对创业的利益和风险有较深的认知；张晓能够很妥当地处理人际关系，无论是邀请厨师小王入股，还是联络周边店铺获得双赢，运用工作多年积累下来的人脉互动，都为店铺的经营带来了诸多裨益；张晓为人不主观，善于接纳他人意见，如多次听从会计划小燕、妻子李丽等人的建议，解决了许多经营中的难题。

张晓所经历的创业过程，实际上非常普遍，具有多种创业的共同点，所以读者在阅读本书时，请特别注意谋划篇，作者认为这是本书最重要的部分，也是创业者最应当注意的部分。

创业的项目很多，餐饮行业只是其中的一小支，只是因为很多人第一次创业都选择了餐饮业，所以才以此为题写成此书。

需要特别说明的是，创业项目想成功并不一定非要选择餐饮业，只要能清楚分析自己的具体情况，明白周边优势、自己的喜好，就能找到最适合自己的创业项目。

另外，在书中每一章的最后部分，我选择了20家目前在国内经营比较成功的餐饮大店的实例，进行相应的点评，希望能为读者拓展创业和经营方面的思路。

从这些实例当中，读者可以看一看成功者的经验。

同样是成功，获得成功的路径却各不相同。

有些人小打小闹，慢慢积累，有些人一开始就想做大做强；有些人愿意做平民生意，有些人却专走高档路线；有的人将大家都做的东西换个方式推出来，有些却要想出自己的密方、特色；有些人从城市走向乡村，有些人则二线包围一线；有些人在中国菜里加西餐，有些人却将地道西餐改良成中式西餐；有些人注重硬件，有些人注重人才。

可以说，中国成功的餐饮企业还有很多家，这里选出的这20家并不全是最优秀的，但是他们的成功之路却都具有相当的典型性，值得读者认真去读，仔细思考。

最后，希望所有有志创业的人们都能够勇敢而理智地踏出第一步，希望全天下的创业者们都能获得成功！

在这里感谢王安平、王成喜、王淑敏、谢马远、张丹、张迪妮、钟蜀明、竺东、祝庆林、陈水峰、慈元龙、关蔼婷、贺宇、胡立实、张昆，在创作过程中提供的帮助。

黄丽莉 2012年4月

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

内容概要

作者将投入小成本开餐厅的经验集合成书，结合20家餐饮旺店的经营实例点评，采用了“讲故事、说道理、谈经验”的形式，为读者打造一本最详细的小成本餐厅创业指导书。

将一名公司小职员的创业过程完完整整地呈现在读者面前，带领读者经历开设一家餐厅所必须准备的所有过程，并将自己遇到的问题写成攻略，手把手教授读者。

本书是一本深入浅出剖析成功餐厅经营经验的实用指导书。

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

作者简介

黄丽莉

23年9月，辞职创立了“湘攸大碗菜”餐馆。

目前经营的快餐连锁店“湘攸大碗菜”已步入正轨，收益良好。

平时在深圳某大型论坛社区(bbs.szhome.com)中任创业版块版主，对深圳多家创业项目进行考查、研究和指导，免费为创业者提供创业旨导。

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

书籍目录

谋划篇

第1章 认识自己，百战不殆2

1-1 盘点积蓄2

1-2 分析专长，初步确定创业方向5

1-3 理清社会资源，进一步确定创业项目10

1-4 总结现有情况，确定最终创业项目11

1-5 知识点睛12

跟随前辈学经验1：

大鸭梨的启示—摸着石头找到过河路13

第2章 选择最佳创业模式15

2-1 独立开店还是加盟经营15

2-2 重开新店还是接手老店17

2-3 选择快餐店的经营模式20

2-4 知识点睛22

跟随前辈学经验2：

外带+堂食+24小时营业造就85度C23

第3章 观察他人是如何赚钱的25

3-1 统计顾客量，计算日销售量25

3-2 估算每天支出总额29

3-3 损益平衡点在哪里—至少要做多少生意34

3-4 需要投入多少钱37

3-5 每月能赚多少39

3-6 还有可能赚更多40

3-7 经营快餐店的风险43

3-8 知识点睛45

跟随前辈学经验3：

小肥羊是怎样“肥”起来的47

开店起步篇

第4章 选好店址就成功了一半50

4-1 什么才叫好店址50

4-2 店址情况的调查53

4-3 整体盘租还是重新装修56

4-4 最终选定店址59

4-5 知识点睛62

跟随前辈学经验4：

俏江南的店址哲学63

第5章 资金是王道64

5-1 开快餐店需要多少钱64

5-2 自有资金够不够用68

5-3 贷款还是合伙70

5-4 知识点睛72

跟随前辈学经验5：

全聚德的“鸭票子”73

第6章 注册和登记75

6-1 做个体工商户还是注册公司75

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

- 6-2 如何注册一个公司78
- 6-3 合理利用税收优惠政策可以减轻负担83
- 6-4 知识点睛85
- 跟随前辈学经验6：
周黑鸭的腾飞—树立品牌，以质取胜85
- 第7章 设备与人员配置问题87
 - 7-1 设备用具哪里来87
 - 7-2 厨师小工去哪里请89
 - 7-3 还是需要会计把关93
 - 7-4 招聘员工要注意95
 - 7-5 知识点睛97
- 跟随前辈学经验7：
平民鸭子金百万98
- 第8章 培训和管理服务员99
 - 8-1 工作应有的态度99
 - 8-2 服务态度要端正101
 - 8-3 礼仪要周全104
 - 8-4 厅堂服务技能培训106
 - 8-5 点餐技能培训108
 - 8-6 上菜技能培训113
 - 8-7 餐中服务培训116
 - 8-8 每天清晨锻炼、喊口号，可以振奋人心117
 - 8-9 最好能给服务员租集体宿舍119
 - 8-10 知识点睛121
- 跟随前辈学经验8：
海底捞，服务是经营之本121
- 经营实战篇
- 第9章 如何精打细算124
 - 9-1 省钱的观念124
 - 9-2 管钱的观念：管好利润管好账126
 - 9-3 花钱的观念：自制与外购127
 - 9-4 仔细看一看员工，都是必不可少的吗132
 - 9-5 知识点睛135
- 跟随前辈学经验9：
黄记煌的“三无”辉煌137
- 第10章 做个记账高手其实很简单139
 - 10-1 借贷就是收与支139
 - 10-2 发票和收据的异同142
 - 10-3 收据的整理146
 - 10-4 会计科目和会计分录148
 - 10-5 会计凭证的整理与制作153
 - 10-6 实例：会计凭证的整理与制作154
 - 10-7 记账本怎么用156
 - 10-8 知识点睛158
- 跟随前辈学经验10：
以量取胜的田老师红烧肉159
- 第11章 管钱秘诀161

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

- 11-1 关于现金161
- 11-2 让现金的来龙去脉清清楚楚163
- 11-3 现金长短款的处理167
- 11-4 知识点睛171
- 跟随前辈学经验11：
借鸡下蛋的丽华快餐171
- 第12章 如何保证店面财产安全173
- 12-1 进行店面物资盘点时应注意哪些事项173
- 12-2 每一次盘点都可以晒晒的“家底”174
- 12-3 放在别处加工的物料如何盘点176
- 12-4 盘盈和盘亏的物料如何入账177
- 12-5 如何保证店面财产的安全180
- 12-6 知识点睛180
- 跟随前辈学经验12：
谭鱼头的数码火锅181
- 第13章 做一个合格的成本算盘手183
- 13-1 支出、费用和成本并不是一回事183
- 13-2 认清收益性支出和资本性支出187
- 13-3 千万别忽略了做生意的机会成本190
- 13-4 知识点睛192
- 跟随前辈学经验13：
小尾羊的经营之路193
- 第14章 注意资产的流动性——做好存货管理195
- 14-1 如何控制采购量195
- 14-2 如何计算存货的使用成本197
- 14-3 缺少丢失的存货如何处理198
- 14-4 知识点睛202
- 跟随前辈学经验14：
德克士治好了见“肯”死203
- 第15章 如何处理税费问题206
- 15-1 税费相关知识206
- 15-2 缴纳税费有门道209
- 15-3 老板要不要拿工资210
- 15-4 员工如何交税211
- 15-5 合理合法避税也是收入的来源212
- 15-6 知识点睛213
- 跟随前辈学经验15：
危机后的成功——蜀国演义214
经营心得篇
- 第16章 没有赊账的生意才是好生意218
- 16-1 签单问题不可小视218
- 16-2 应收账款如何管理219
- 16-3 长期收不回来的应收账款怎么办222
- 16-4 知识点睛226
- 跟随前辈学经验16：
乡村基的中国式回归226
- 第17章 善于利用财务信用提高资金周转率229

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

- 17-1 如何通过谈判获取财务信用229
- 17-2 应付账款232
- 17-3 当应付账款转为短期借款时如何处理232
- 17-4 知识点睛235
- 跟随前辈学经验17：
绿茵阁开创中国化的西餐道路237
- 第18章 生意的生命线——现金流239
- 18-1 现金流很重要239
- 18-2 利润不等于现金流240
- 18-3 店面经营一定要做到流入大于流出241
- 18-4 细水长流242
- 18-5 预留应急资金243
- 18-6 知识点睛244
- 跟随前辈学经验18：
向阳渔港之以人为本245
- 第19章 为什么账面亏损，可银行却有钱247
- 19-1 折旧也要计入成本247
- 19-2 人无远虑，必有近忧248
- 19-3 暂时没付出的钱要单独核算249
- 19-4 为什么账面亏损，可银行却有钱251
- 19-5 知识点睛253
- 跟随前辈学经验19：
湘鄂情的精确定位254
- 第20章 资产负债 表上的困惑256
- 20-1 资产负债表知多少256
- 20-2 我有多少不能马上用的资产261
- 20-3 知识点睛263
- 跟随前辈学经验20：
摸错门的管理门道264

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

章节摘录

版权页：插图：第2章 选择最佳创业模式张晓决定开快餐店之后，就马上着手查阅各种资料，发现需要了解的情况还真多。

李丽看到他半夜三更还不睡，在网上到处找资料，就来看看他。

“张晓，你怎么还不休息啊，都决定了，就好好休息然后再开始干吧！”

“老婆啊，你是不知道，一旦要开始创业，要做的事情实在是太多了。

咱们工作几年来攒的那点钱可不能轻易扔下去打水漂啊，可得选个稳妥的起步形式，最好进可扩展，退可尽量减少损失才好啊。

“能有那么好的事？”

“不能这样，起码也要少走点弯路，少交点学费！”

李丽想想，这倒也是。

所以也不再拦他，让他在书房里抄抄写写。

独立开店还是加盟经营其实张晓心里对开快餐店还是没底。

毕竟没有做过这一行，俗语说“隔行如隔山”，张晓当了三十几年的“书生”，如今突然要从商，这个隔的可不是一两座山。

于是，张晓就在网上寻找其他人的创业经历来参考。

但看了几个创业经历后，他发现人家的情况都和自己不太一样，都有自己的优势，觉得还是没有什么可比性，十分郁闷；也尝试着在网上发一些询问意见的帖子，看看有没有高手可以给支支招。

过了几天，还真有人回复了，大家都说像他这种完全的门外汉，可以考虑找个好的连锁店加盟经营。

那么到底要不要开个加盟店呢？

2-1-1 什么是加盟店到底要不要加盟呢，这是个问题。

在搜索引擎中搜索“加盟”二字，就可以看到现在但凡是个公司，都在喊加盟。

张晓看着满屏的“加盟”有点不知道如何是好。

李丽走了过来，看到介绍加盟的相关网页，也停下来看了起来。

“张晓，加盟到底是什么意思啊，我看着这些网页眼都花了。

“张晓倒是已经看了不少，就给李丽做起了讲解：“字面意思就是加入一个联盟，加盟在现代经济中也称为连锁加盟，通俗说就是人家有做得比较成功的店，我们加盟后可以把他成功的经验、模式照搬过来，这样更容易成功。

“李丽一听有点糊涂了：“怎么个‘照搬’法？”

“比如一家服装店，人家进货渠道、店面选址、装修、人员管理、会员制度等都已经有了固定模式，咱们只要照着指导一样做就行，省得自己去琢磨。

“那人家就叫你照搬？”

“张晓笑笑说：“当然不是让你免费用，是需要交一定数额的加盟费的，而且还需要满足一定的加盟条件，比如肯德基，不用说加盟费肯定很高，而且会有一整套的科学机制对加盟者进行评估，评估合格者才能加盟，当然了，人家在开店过程中会提供各种加盟者需要的支持，你看只要开起来的肯德基好像还没听说过有关门的。

”2-1-2 加盟还是不加盟李丽通过张晓的细心讲解，大概了解了什么是加盟，但还是感觉有些东西不明确，所以忍不住继续提问。

张晓心里正好也拿不定主意，干脆把心里想的和盘托出，跟李丽好好聊了一聊。

“加盟费是不是很贵啊？”

“嗯，品牌越大越有名的，加盟费就越贵，一些小品牌的加盟费可能也就几万块。

“那咱就把几万块自给人家了？”

“看你怎么想吧，加盟有优点，也有不足，一般来说像我这种创业新手，加盟确实是个不错的选择。

但是……”张晓顿了顿，继续说道：“虽说加盟特别适合初级的创业者，但是对于既是新手菜鸟，又手头紧张的我来说，加盟还是算了吧。

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

” “ 为什么？

” “ 理由有三个：第一，加盟的合同里并未有明确的条款保证所得利润，也就是说交了加盟费，照搬了成功经验也不能保证百分百赚钱，从这点来看，既然利润都无法得到保证就不如自主创业了。

第二，加盟费是额外的支出，对于本来就没什么钱的创业者来说，有点承受不了，交了加盟费就没有保证店铺运营的流动资金了。

第三，加盟店铺有各种限制，而且最终还是在给别人做品牌，做得再好也不是自己的。

” 就这样，本来没打定主意到底要不要加盟的张晓，在和李丽的闲聊中慢慢理清了思路，最终做出了不加盟的决定。

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

编辑推荐

《如何打造一家赚钱的餐厅:小成本创业秘籍》编辑推荐：第一次经营就成功的秘诀。

呈现餐厅经营第一手实战经验。

创业是现今颇为时髦的一个词汇。

但《如何打造一家赚钱的餐厅:小成本创业秘籍》提到的“创业”这个词，却与时髦无关，而是艰苦构建梦想蓝图的代名词。

很多人都想创业，但是又害怕创业，因为创业要摆脱目前的生活状态，要走进新的领域，而且会面临重重困难。

在成功创业者的经历中充满了失败与挫折，他们每一步都走得艰辛，但从不轻易妥协，正是这种信念，带他们踏进了成功的大门。

<<如何打造一家赚钱的餐厅>>

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>