

<<小吃店 大学问>>

图书基本信息

书名：<<小吃店 大学问>>

13位ISBN编号：9787506466684

10位ISBN编号：7506466686

出版时间：2010-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：惟言

页数：248

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>

<<小吃店 大学问>>

内容概要

小吃店投资不多，只要有特色赚钱很快，基本不存在赊账欠款。
为了帮助那些想开或正在开小吃店的人在创业路上少走弯路、不入歧途，《小吃店 大学问》就开“小吃店，大学问”这一话题展开，就特色小吃店的开店调研、店铺选址、店铺装修、人员聘请等方面进行了较为全面且详细的阐述，希望读者能举一反三。
创业的大戏已经开锣，谁甘寂寞？
行动起来，开一家小吃店，让它成为我们梦想的起点！

<<小吃店 大学问>>

书籍目录

第一章 嘴巴是消费的永恒主题无限商机在小吃开小吃店的门槛高不高你适合开小吃店吗当老板需要具备的素质和能力开小吃店的投资方式让成功者为你插上起飞的翅膀第二章 寻找适合开小吃店的黄金宝地好店址就是一座富金矿适合的商圈是成功的一半选址不要怕扎堆商铺选址巧运作影响店址选择的其他因素签订租房协议要审慎第三章 准确定位是前提把握趋势，用财富鼻嗅出金矿找对自己的目标客户做酒要围着喝酒的转选择适合自己的经营业态加盟连锁慎重考虑第四章 店面让人眼前一亮门脸就是第一印象店名让人过目不忘让招牌吸引顾客进门让墙面也营造服务氛围装修必须亲力亲为巧布置才能财源不断第五章 开业烧旺五把火配备好自己的黄金搭档重点挖掘潜在客户大造声势促销——赔本也要赚吆喝“第一次”就将顾客牢牢抓住第六章 经营策略巧运作树立正确的经营理念时刻从顾客的需要出发巧用定价策略让菜单留住顾客的舌头让菜品令人馋涎欲滴留住回头客让竞争对手摸不着头脑摸清对方的底牌，出手必胜利用优势，反败为胜第七章 特色让你大赚一笔店无特色别开门一招鲜才能吃遍天手剪凉粉，另辟蹊径小小糯粽，差异突围反传统经营——越“臭”生意越红火经营特色大荟萃人无我有，常变常新第八章 提升服务可掘金服务是餐饮业的生命线服务形象价值千万生意全凭一张嘴菜品推销——巧嘴制胜给客人上喜欢的菜特殊情况，灵活处理认可是消除不满的灵丹妙药亲情服务，温暖人心第九章 提升管理出效益提高管理者水平是关键员工满意顾客才能满意质量是小吃店发展的根本严管买手是关键管理好大牌厨师让供应商成为你的强力帮手安全管理，时刻牢记卫生管理，常抓不懈第十章 巧手理财，财源滚滚来资金不理不顺健全财务管理制度砍掉成本严格控制流动资金的比例密切关注盈亏状况在盈亏平衡点上寻求突破第十一章 实现跨越，做大做强做大连锁走向规模把你的品牌做大做强共享多赢提高文化品位，走向世界

章节摘录

第一章 嘴巴是消费的永恒主题 无限商机在小吃 · 小吃恒久流传 小吃，是轻巧简便的食品，特点是价廉物美、老少咸宜。

因此，小吃店提供的品种，都是一些简便快捷的食品，如馄饨、拌面、蒸饺、卤味等。

小吃虽小，但是品种繁多，遍及粮食、果蔬、肉蛋奶各类，品种极为丰富。

中国的小吃历史悠久，有些小吃甚至有口皆碑，成为当地的饮食代表。

比如，我们熟悉且在饮食界颇具名气的陕西凉皮、河南胡辣汤、云南过桥米线、东北金丝饼、成都红油抄手、上海油酥烧饼、天津狗不理包子等，不但用料讲究，而且制作精细。

每样品种都有自己的独到之处，反映出了中国人饮食口味南甜、北咸、东辣、西酸的特点。

以北京来说，其小吃大约有两、三百种，融合了汉族、回族、蒙古族、满族等多民族风味以及明、清宫廷的小吃风味。

其中最具有京味特点的有豆汁、灌肠、炒肝、麻豆腐、炸酱面等。

而那些知名的老字号还有看家的专营品种，比如丰泽园饭庄的银丝卷，东来顺饭庄的奶油炸糕，合义斋饭馆的大灌肠，同和居的烤馒头，北京饭店的麻茸包，都一处烧麦馆的烧麦等，都在和其他菜系互相媲美、相得益彰。

当然，随着时代的发展，小吃的地域性正在被打破。

即便是一些需要根据本地的特产制作的名小吃，如今随着物流的发达，人口流动性更大，材料运输更为方便，地域的局限性也正在被打破。

今天，随便那个城市的街头都会有烤羊肉串和四川的麻辣烫等。

这些小吃的四处开花就和人员的流动分不开。

这些人来到哪里打工，就把故乡的小吃带到了哪里。

因此，今天的小吃靠着口耳相传而与大众文化紧密交缠在一起，在配料和制作上也更倾向于符合当地人的口味。

随着全球经济一体化的进程加快，许多异国他乡的小吃也跨洋过海来到中国，并且深受中国食客的喜爱。

比如韩国铁板烧、石锅拌饭等。

<<小吃店 大学问>>

编辑推荐

凭什么吸引顾客登门？
靠什么打开顾客的荷包？
用什么来获得更多的老顾客？
……本书以“小吃店，大学问”为话题，就特色小吃店的开店调研、店铺选址、店铺装修、人员聘请等方面进行较为全面且详细地阐述，希望能帮助那些想开或正在开小吃店的人达到举一反三的功效。

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>