

<<白手起家>>

图书基本信息

书名：<<白手起家>>

13位ISBN编号：9787545413991

10位ISBN编号：7545413997

出版时间：2012-8

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：方辉

页数：203

字数：245000

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>

## <<白手起家>>

### 内容概要

一个成功的餐饮店，其经营者梦寐以求的便是：怎样赢得顾客青睐。

如何吸引顾客、如何盈利、如何控制成本、如何提升团队，答案就在方辉、邸原平编著的《餐饮开店全程实战手册》中，本书主要从前期餐饮店项目选择、定位，到中期选址、装修、办理手续、设备人员配备，再到后期经营中的促销、菜品与服务质量控制、食品安全及餐饮店卫生各个角度进行了讲述

。

## <<白手起家>>

### 作者简介

方辉，中式烹调高级技师，高级职业经理人，现代厨房管理优秀厨师长，烹饪名师，山西省烹饪餐饮饭店行业协会名厨委副秘书长，金厨奖获得者，现任教于山西省旅游职业学院饭店管理系。

2010年被山西团省委和人力资源和社会保障厅联合评为山西省青年岗位能手。

曾多次在全国、山西省烹饪技能大赛荣获特金奖、金奖；管理过多家五星级酒店厨房。

邱元平，中国烹饪大师，高级技师，全国餐饮业二级考评员，山西职业技能竞赛裁判员，2009年、2011年带队参加全国职业院校技能大赛获一等奖。

2010年8月21日受中央电视台1套节目邀请，率八位弟子再次赴京参加CCTV-1《我们有一套》节目录制，为全国电视观众展示了精彩面艺表演。

2011年2月28日至3月1日受中央电视台邀请，率弟子刘辉、刘晓东、李秀军赴CCTV-1《生活早参考》节目录制。

现场为全国电视观众讲解制作滋补长寿面、沙棘龙须酥等。

## <<白手起家>>

### 书籍目录

#### 第一章 认识餐饮业，选择合适项目

##### 第一节 你适合开餐饮店吗——自我评估

- 一、是否喜欢餐饮业
- 二、盘点投资“家底”
- 三、经营能力
- 四、具备餐饮知识

开店案例不熟就不要做

##### 第二节 加盟、合伙、还是单干呢

- 一、个人独资经营
- 二、合伙经营

开店案例开店，却“失去”了兄弟

实操工具合伙经营协议书

##### 三、加盟连锁

开店案例签合同不谨慎，高价购买设备

实操工具餐饮加盟合同

##### 第三节 选择新店，还是转让店

- 一、新店
- 二、转让店

实操工具餐饮店转让合同

##### 第四节 合适的餐饮项目，方能令你大显身手

- 一、产品经营形式
- 二、服务方式
- 三、经营产品
- 四、经营组织形式

#### 第二章 餐饮店规模、费用、特色定位

#### 第三章 为你的店选个好地段

#### 第四章 怎样装修餐饮店

#### 第五章 如何办理开店手续

#### 第六章 设备与人员配备

#### 第七章 促销随你而变

#### 第八章 菜品与服务质量

#### 第九章 食品安全须重视

#### 第十章 卫生工作要落实

## &lt;&lt;白手起家&gt;&gt;

## 章节摘录

回到家里，小李把这个疑问告诉了妻子。  
妻子没有在店里帮忙，因此不是很清楚，建议他将店里的账簿仔细核对一下。  
第二天，小李让小王把账簿给他看看，因为昨天时间紧，没有仔细看。

小王说：“还不放心我吗，兄弟？”

”小李说：“没有，没有，我只是看看。”

”可是，看完之后也没有发现有问题的。

就这样，小李也没有多想。

第二年过完春节，米粉店开始了新的一年的生意。

有一天，小李打烊后发现东西忘带了，回店里取东西，正赶上有人送货。

送货人见小王不在，就准备第二天再送来，小李说他也是老板，可以做主的。

于是让送货人把货给他，结果发现有的东西价格与账簿上的相差好多，问是不是降价了。

送货人说现在还涨了一点呢，去年的更便宜。

小李没多说什么，就签字让送货人走了。

躺在床上，小李想着，小王家里除了小王收入没有其他收入，但是去年却添置了冰箱、彩电、洗衣机、空调等许多家电，家里也进行了装修，需要很多钱。

于是越想越不对，决定留意店里的各项开支。

结果，小李发现小王在许多地方做了“手脚”，账簿有问题。

小李也不想让双方家人产生更大的矛盾，于是与小王私底下“摊牌”，建议小王撤资，自己一个人经营。

小王知道自己理亏，也没有多说什么，答应了，又去外地打工去了。

兄弟俩虽然表面上还是与以前一样，可是再也没有以前推心置腹的交情了。

2.时刻掌握主动权 在没有看好合伙人之前，最好不要轻易合伙。

即使合伙了，必须要在全部企业经营中控制主动权，如人事、财务、客户材料、上游供给商的关系等核心资源。

如果出现问题时才有能力去处置，防止互相扯皮的现象，最大限度地减少经营的损失。

3.签订具有法律效力的合作协议及商业保密协议 合作期间签订合同，可以有效防止个人私心的膨胀而导致分裂。

如果有商业核心秘密，也要签订竞业保密协议，即使是再好的朋友，也要先小人后君子。

.....

<<白手起家>>

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>