

<<餐饮管理>>

图书基本信息

书名：<<餐饮管理>>

13位ISBN编号：9787810548083

10位ISBN编号：7810548085

出版时间：2002-9

出版时间：东北大学出版社

作者：厉承玉，王林峰 主编

页数：279

字数：246000

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>

<<餐饮管理>>

内容概要

高等职业技术教育系列教材。

本书系统地阐述了餐饮采购管理、库存管理、销售管理、成本核算与控制以及餐饮推销等方面的管理及方法。

如何在激烈的竞争中立足，并以优质的食品、良好的服务、优美的环境以及合理的价格来争夺客源，对任何一个餐饮企业经营管理者来说都是严峻的挑战。

餐饮企业要想经营成功，必须有一套严格的控制手段，严格控制食品和各种饮品的生产和服务各环节的工作质量。

另外，成本控制水平的高低也是餐饮企业能否取得成功的关键因素。

本书从理论上系统地阐述餐饮采购管理、库存管理、销售管理、成本核算与控制以及餐饮推销等方面的管理及方法，而且还从实践上总结了国内外餐饮业在经营和管理方面的经验，收集了一些具体地资料和实例，提供了一整套的方法和表格。

本书是高等职业技术教育系列教材之一，可作为高等职业技术教育院校酒店管理专业、旅游企业管理专业及中等职业院校相应专业教学用书。

<<餐饮管理>>

书籍目录

第一章 餐厅与菜单的计划 第一节 餐厅的设立 第二节 菜单的实施策略与菜单种类 第三节 菜品的选择 第四节 菜单的内容与设计 案例分析：海鲜餐厅的经营 练习与思考题第二章 餐饮企业的组织与布局 第一节 厨房的组织与布局 第二节 餐饮区的布局 第三节 餐饮工作人员的组织 第四节 职工的配备与班次的安排 案例分析：查验必须用锐利的眼光——一位卫生检查员的经验 练习与思考题第三章 采购管理 第一节 采购管理 第二节 验收管理 第三节 贮存管理 第四节 发料与库存盘点控制 案例分析：从豆制品采购引起的思考 练习与思考题第四章 餐饮生产管理 第一节 餐饮生产计划 第二节 生产过程的标准化控制 第三节 生产折损的控制 第四节 饮料生产管理 案例分析：中方厨师长的业绩 练习与思考题第五章 销售管理 第一节 销售控制 第二节 餐饮定价 第三节 餐厅销售决策 案例分析：零杯与整瓶销售 练习与思考题第六章 餐饮成本核算与控制 第一节 餐饮成本概述 第二节 餐饮成本核算与成本报表 第三节 成本分析与控制 第四节 饮料成本控制 练习与思考题第七章 餐饮推销主要参考文献

章节摘录

原料展示要注意视觉上的舒适性，否则会适得其反。

如一家新开业的广东餐馆，其供应的菜品中有蛇肉一类，在餐馆门口养着两条大蛇，过路的人们见之远远就避开了。

2.成品陈列推销 一些餐厅将烹调得十分美观的菜肴展示在陈列柜里，实物的展示往往胜过很多文字的描绘。

顾客通过对产品的直观，很快便点完了菜。

但并不是所有的菜肴都可以做成品陈列的。

许多菜品烹调后经过放置会失去新鲜的颜色，这样的陈列会起到反作用。

甜点、色拉菜陈列在玻璃冷柜中，推销效果较好。

餐厅中陈列一些名酒也会增加酒水的销售机会。

3.推车服务推销 许多餐厅让服务员带着菜肴、点心，推车巡回于座位之间向客人推销。

推车推销的菜品多半是价格不是太贵且放置后质量不易下降的冷菜、小菜、点心、糕点。

有时客人点的菜不够充足，但又怕再点菜等待时间过久，在这种情况下，推车服务既方便了客人，又增加了餐厅收入。

有时客人虽已点了足够的菜，但看到车上诱人的菜品，会产生再来一盘追加点菜的购买行为。

车上的许多菜不一定是客人非买不可的菜品，它属于冲动性购买决策商品。

客人若看不见这些菜品，不一定会有购买动机，但看见后便可能冲动性地产生购买动机和行为。

因而这种推销形式是增加餐厅额外销售的有效措施。

4.现场烹调展示推销 在客人面前表演烹调，会使客人产生兴趣，引起客人想品尝的心理。

现场烹调可减少食品烹调后的放置时间，使客人当场品尝，味道更加鲜美。

现场烹调还能利用食品烹调过程中散发出的香味和声音来刺激客人的食欲。

一些餐厅还让客人选择配料，按客人的意愿进行现场烹调，这样能够满足客人不同口味的需要。

.....

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>