

<<如何开一家成功的酒吧>>

图书基本信息

书名：<<如何开一家成功的酒吧>>

13位ISBN编号：9787111173434

10位ISBN编号：7111173430

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：侯吉建

页数：237

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>

<<如何开一家成功的酒吧>>

内容概要

酒吧是人们消除疲劳、释放压力和交际的重要场所，酒吧业也日渐成为受人们喜爱和利润很高的行业。

那么，如何才能开一间成功的酒吧呢？

本书从特许经营的角度出发，介绍酒吧特许经营规划、酒吧开业筹备、酒吧装潢设计、酒吧原料原料采购与储存、酒吧饮品调制与水果雕切、酒吧酒单制作、酒吧娱乐分类、酒吧服务管理等的流程、方法和技巧。

如此经营的酒吧一定是一间成功的酒吧，它不仅为顾客提供丰富的饮品，更提供优质的服务。

酒吧也能有效地从管理中获取收益，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

本书适合酒吧从业人员、管理人员、投资经营者阅读参考，也可作为学习、培训用书。

<<如何开一家成功的酒吧>>

书籍目录

序1序2前言第一章 酒吧特许经营规划第一节 酒吧特许加盟分析 一、酒吧特许加盟的优势分析 二、酒吧特许加盟的劣势分析 三、酒吧特许加盟的整合分析第二节 选择优秀的特许人 一、对特许人的评估与选择 二、识别酒吧特许加盟陷阱第三节 建立特许经营关系 一、研究特许经营通告 二、签订特许经营合同 三、维护特许经营关系第二章 酒吧开业筹备第一节 酒吧选址 一、选址的基本条件 二、选址需考虑的因素 三、选址的环境选择技巧第二节 注册资金筹措 一、自己积累资金 二、合作伙伴出资 三、依靠银行贷款第三节 酒吧命名 一、好名字对酒吧经营的作用 二、酒吧命名的基本原则 三、酒吧命名的忌讳第三章 酒吧装潢设计第一节 酒吧外观装饰 一、外观装饰设计总体原则 二、标志设计 三、招牌门面设计第二节 酒吧内部设计 一、酒吧门厅设计 二、酒吧内部空间设计 三、酒吧吧台设计 四、酒吧的灯光设计第三节 酒吧文化氛围营造 一、织物装饰与选择 二、内部墙面挂物 三、工艺品与饮具摆设 四、色彩艺术运用第四章 酒吧原料采购与储备第一节 酒吧原料采购 一、采购目标与任务 二、酒吧原料采购程序 三、酒吧原料的采购方法 四、酒吧原料的验收第二节 酒吧原料储存管理 一、酒吧原料储存方法 二、酒吧原料储存卫生 三、酒吧原料收发控制第五章 酒吧饮品调制与水果雕切第一节 酒吧常见酒类介绍 一、葡萄酒 二、干邑白兰地 三、威士忌 四、伏特加 五、甜酒 六、啤酒第二节 酒吧鸡尾酒调制 一、鸡尾酒的特征 二、鸡尾酒的调制标准 三、酒吧调酒的用具 四、酒吧调酒的方法 五、酒吧调酒的范例 六、调制鸡尾酒的注意事项第三节 酒吧饮料调制 一、果汁调制 二、水果茶调制 三、泡沫红茶调制 四、咖啡冲调第四节 水果雕切拼盘 一、雕切的用具选择 二、水果的选购要点 三、雕切刀法操作要领 四、果雕的实务范例 五、雕切的注意要点第六章 酒吧酒单制作第一节 酒单制作内容 一、酒单的基本内容 二、酒单的形式 三、酒单的制作技巧第二节 酒单定价策略 一、随行就市定价法 二、系数定价法 三、毛利率定价法 四、主要成本率定价法 五、综合分析定价法 六、巧用数字定价法第七章 酒吧娱乐分类第一节 酒吧娱乐设置 一、娱乐项目设置的意义 二、娱乐项目设置的原则 三、娱乐项目设置的要求第二节 酒吧娱乐项目分类 一、酒吧的卡拉OK娱乐 二、酒吧的KTV娱乐 三、酒吧的跳舞娱乐 四、酒吧的表演娱乐 五、酒吧的运动娱乐第八章 酒吧服务管理第一节 酒吧服务人员素质要求 一、酒吧服务人员的基本素质 二、服务人员仪表仪容要求 三、服务人员语言与身体姿态要求第二节 酒吧服务流程 一、迎接客人 二、顾客入座 三、出示酒单 四、点单 五、饮料服务 六、酒水服务 七、递账单 八、送别顾客

<<如何开一家成功的酒吧>>

章节摘录

书摘二、识别酒吧特许加盟陷阱 酒吧特许经营作为一种优秀的经营模式，自被证明是中小投资者发家创业的好机会以来，就有一些不法之徒企图将其作非法敛财的工具，从而在酒吧特许经营的路上布下了不少陷阱。

受许人要避免这些陷阱，总的来说就是要在选择投资项目、选择特许人和签订特许合同这几个重要环节上下功夫。

判定加盟陷阱不妨启用以下简易法则：1. 总部至少须成立3年以上或拥有5家以上直销酒吧 总部须成立一段时间之后，各项工作、营运模式才能建立。

如果尚在试验期间推出不成熟的加盟模式，倒霉的一定是受许人。

如果总部本身管理机制尚不健全，哪有什么能力帮助受许人呢？

更不必谈控制力和推动了。

为什么要有5家以上直销酒吧呢？

第一，证明总部的基本财力；第二，好教练应该是好球员，如果连自己的球都踢不好，如何教导别人踢？

可能只是“老王卖瓜自卖自夸”罢了。

2. 来者不拒，包赢包赚，一定有诈 如果特许人理念不佳或存心不良，一心只是想赚钱，不管加盟酒吧死活，只是把加盟当做是一种赚钱工具或手段，这种特许人通常用的手法是来者不拒，没有明确的资格标准，没有商圈评估报告，没有投资报酬分析，没有书面记录，不必参加教育培训。因此，投资者应谨防些种诈骗。

3. 信息不足会吃大亏 受许人本身的信息来源不足，很容易造成错误的决策及过度的乐观，一般容易只看到好的一面，而对坏的一面不甚了解或是想像不到，等到了了解了，一切都太晚了。因此，掌握充足的信息，对识别酒吧特许加盟陷阱很重要。

4. 不要过于相信招商广告 一般而言，有相当发展基础的特许企业，都有很完善的制度，选择加盟者也很严格，不会随便接受不合格加盟者。

但仍有不少投机分子，利用小投资者对行业情况不了解，往往鼓其如簧之舌，夸大酒吧特许经营的利润高、收成大又快来吸引加盟者，使不少不了解内情的人士跌到陷阱中，损失惨重。

因此，投资者在投资时应特别小心，以免上当受骗。

以下是投资者在选择加盟对象时需要特别注意避免的地方：对方的宣传册资料不尽详实，缺乏数字资料，以及自夸可以令小小投资在短时间内，赚取数以倍计的利润。

投资者在选择特许人时，务必小心谨慎，切勿轻信传言及一些不实的招商广告。

无法与特许企业负责人直接面谈，无法接触到特许企业的核心人物。

对方在投资者尚未充分了解该特许企业经营体系的情况下，急于要求投资者作出酒吧投资决定。

对方在接触很短的时间内，便要求投资者购人一定数量的酒吧货品，并要求投资者开张经营。

加盟费占项目整体投资的比例过大。

特许承诺的酒吧单店盈利水平难以实现。

未能提样板酒吧或其他酒吧带加盟申请者参观、考察。

5. 妥善解决铺租问题 受许人最好拥有自置物业做铺面，若要租用他人铺面，则会面对租约期满的问题。

只要租约一满，业主就有权加租，如果受许人未能与业主解决好铺租问题，那么“租约期满，结束营业”便难以避免。

非租铺不可时，一定要了解目标物业的租约时间。

一般而言，租约年限越长越好，因为这样可以使租金固定下来，避免因租金问题而被迫迁址。

<<如何开一家成功的酒吧>>

媒体关注与评论

书评让你轻松成为酒吧老板的独门秘笈！

易懂、快速、实用的开店资讯，让你随时进入状态，做好开店的最佳准备！

打造一流的酒吧！

梦想在这里实现，精彩从这里延伸！

<<如何开一家成功的酒吧>>

编辑推荐

让你轻松成为酒吧老板的独门秘笈！
易懂、快速、实用的开店资讯，让你随时进入状态，做好开店的最佳准备！
打造一流的酒吧！
梦想在这里实现，精彩从这里延伸！

<<如何开一家成功的酒吧>>

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>