

图书基本信息

书名：<<经营一家最赚钱的餐馆超市服装店全集>>

13位ISBN编号：9787121176913

10位ISBN编号：7121176912

出版时间：2012-9

出版时间：电子工业出版社

作者：谭慧

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>

内容概要

随着社会就业形势日益严峻，越来越多的人选择开店创业，但是如何开店，开一家什么样的店，怎样经营，以及怎样才能赚钱是很多创业者都非常想解决的问题。

目前，创业者开店的方向主要分为餐饮、生活和服饰三种，那么如何经营一家赚钱的餐馆、超市和服装店呢？

本书将以通俗的语言和丰富的案例传达店铺经营的理念。

这是一本为各类创业者提供的人人皆可学、人人有收获的提升店铺经营的行动指南，也是店铺经营者提升经营能力的必备宝典。

书籍目录

第一篇 经营一家最赚钱的餐馆

第一章 怎样为餐馆选择菜品

- 1 餐馆要做出主打菜和风味菜
- 2 怎样为菜品起名
- 3 餐馆应选择利润大的菜品
- 4 菜品创新的常用方法与技巧

第二章 怎样给菜品合理定价

- 1 怎样为菜品进行科学的定价
- 2 菜单价格由哪些部分构成
- 3 餐馆应为利润而定价
- 4 餐馆应为销售而定价
- 5 餐馆应为生存而定价
- 6 新开业餐馆有哪些定价策略

第三章 怎样设计一个好菜单

- 1 菜单应根据什么设计
- 2 怎样设计菜单的规格与字体
- 3 怎样设计菜单的封面
- 4 怎样在菜单上表现菜品

第四章 怎样打造餐馆的招牌菜

- 1 怎样将普通菜打造成招牌菜
- 2 用传奇的故事点缀招牌菜
- 3 以养生之名打造招牌菜
- 4 用文化内涵来包装招牌菜
- 5 给招牌菜起个好名字

第五章 怎样为餐馆培养回头客

- 1 怎样变“头回客”为“回头客”
- 2 制造“要吃饭就早点去”的气氛
- 3 餐馆对待客户应一视同仁

第六章 餐馆的迎宾服务规范

- 1 迎接顾客一定要礼貌真诚
- 2 迎宾员的工作流程
- 3 为顾客导餐的服务要点
- 4 怎样安排顾客的座位
- 5 怎样接待不同类型的顾客
- 6 怎样在高峰期接待多批顾客

第七章 餐馆应怎样做促销

- 1 餐馆要掌握的集中促销策略
- 2 在顾客点菜时进行推销
- 3 在节假日开展推销活动
- 4 在淡季开展推销活动
- 5 用经典菜的品牌效应来推销
- 6 用菜品轮流降价来推销

第八章 餐馆应怎样做广告宣传

- 1 广告宣传对餐馆意义重大
- 2 不同广告媒介的特点和局限

3 餐馆的店面广告宣传策略

4 网络广告的宣传优势

5 电话推销广告的宣传策略

第九章 怎样有效控制餐馆成本

1 餐馆成本控制的重要性

2 怎样控制餐具成本

3 怎样降低食品毛利成本

4 怎样控制烹饪环节的成本

5 怎样控制酒水成本

第十章 提升餐馆的竞争力

1 餐馆选择食材的策略

2 保持食材的野味

3 开发令人惊喜的食材

4 使用天然食品作为调味料

第二篇 经营一家最赚钱的超市

第十一章 怎样进行超市的投资预算

1 开超市前的投资预算很重要

2 超市管理费用的估算

3 超市固定设备费用的估算

4 超市每月支出的费用估算

5 开超市所需的资金额

6 损益分析的内容

7 怎样减少开业初期的投资

第十二章 超市的商品陈列策略

1 合理商品陈列能给超市带来什么

2 商品陈列的原则

3 商品陈列的注意事项

4 怎样规划商品配置表

5 好位置要留给周转快的商品

第十三章 怎样为商品定价

1 商品定价的目标

2 影响商品定价的因素

3 常见的商品定价方式

4 根据薄利多销的原则定价

5 怎样为折扣商品定价

第十四章 怎样盘点超市商品

1 盘点商品的目的

2 盘点商品的原则

3 盘点商品的方法

4 盘点商品的实施流程

5 怎样进行日盘点、月盘点、年盘点

第十五章 怎样管理超市商品库存

1 怎样有效管理商品库存

2 怎样分析库存是否合理

3 维持库存量准确性的方法

4 怎样管理好库存商品

第十六章 怎样提升商品销售

1 订立销售业绩目标

2 怎样订立销售目标

3 怎样提升销售业绩

4 有效进行超市绩效评估

5 介绍商品的几种有效的方法

第十七章 〔HT12.XBS〕怎样控制经营成本

1 控制成本是赢利途径之一

2 怎样编制相关财务报表

3 怎样控制采购的成本

4 怎样控制超市的开支

5 怎样控制商品的损耗成本

6 怎样控制仓储成本

第十八章 如何进行商品促销

1 超市促销的步骤

2 灵活多样的促销形式

3 哪些时期是促销重点

4 现场演示有助于促销

5 满足顾客好奇心的促销方式

6 赠品促销拉近与消费者的距离

第十九章 超市的日常运营管理

1 超市的日常运营流程

2 超市的排班管理

3 超市的清洁卫生管理

4 超市的安全管理

5 超市的仓储管理

6 超市的收银管理

第三篇 经营一家最赚钱的服装店

第二十章 怎样设计服装店整体店面

1 怎样设计服装店的风格

2 怎样装修女性服装店

3 怎样装修男性服装店

4 怎样装修儿童服装店

5 怎样设计不同档次的服装店

6 怎样装修大型品牌服装连锁店

第二十一章 怎样设计服装店的橱窗

1 设计服装店橱窗的注意事项

2 设计服装店橱窗要注意的细节

3 选择超前样品, 引领市场

4 怎样搭配服饰

5 怎样设计系列橱窗展示

第二十二章 怎样营造服装店热销氛围

1 营造热销氛围的诀窍

2 怎样用色彩营造服装店气氛

3 怎样规划服装店的色彩

4 怎样设计服装店背景音乐

5 用镜子给顾客造成错觉

6 怎样设计服装店员的服饰

第二十三章 怎样制订切实可行的销售计划

- 1 拟定事业计划书
- 2 销售计划的组成
- 3 制订商品计划的步骤
- 4 畅销商品的统计分析辨识法
- 5 制订经营计划的原则

第二十四章 精选货源，领跑市场

- 1 制订合理进货流程
- 2 怎样合理地采购服装
- 3 服装的进货原则
- 4 服装采购的五个重点
- 5 服装店的采购渠道

第二十五章 制作传单高效宣传服装店

- 1 从招揽顾客的角度设计传单
- 2 标题是传单的生命
- 3 员工参与传单设计
- 4 把传单送到目标客户手中
- 5 有奖回收传单

第二十六章 接待顾客里的大学问

- 1 顾客有着怎样的心理
- 2 顾客喜欢什么样的店员为自己服务
- 3 接待顾客分为哪几步
- 4 店员要热情妥帖地与顾客打招呼

第二十七章 怎样接待不同行为的顾客

- 1 怎样接待独自进店的顾客
- 2 怎样接待老顾客
- 3 怎样接待同时进店的多个顾客
- 4 怎样接待直奔某件衣服的顾客
- 5 怎样接待不喜欢导购在旁的顾客

第二十八章 选好促销手段拉拢店铺顾客

- 1 选择最佳的促销时机
- 2 折扣促销提升产品性价比
- 3 优惠券促销
- 4 以旧换新带动销售

第二十九章 服装店怎样解决退换货

- 1 退换商品的一般流程
- 2 怎样确定退换的标准
- 3 退换货处理要注意什么
- 4 怎样处理顾客退换货

第三十章 找出问题，做大做强服装店

- 1 分析服装店经营失败的原因
- 2 盲目追求店面规模不可取
- 3 服装店资金不足
- 4 如何让服装店快速成长
- 5 树立正确的经营观念
- 6 发展分店之前要周密计划
- 7 提升服装店的竞争力

后记

章节摘录

2.细菜精做川菜中的“极品菜”——开水白菜，就是细菜精做的典型代表。

所谓“开水”，并不是普通的白开水，乃是用多种原料吊出来的汤，汤汁清如白开水，没有半点油星。

选来吊汤的鸡一定要是土母鸡，不肥也不能太嫩，宰杀后剔尽腹油，加鲍鱼片、火腿、菇丝等吊鲜，再加清水足量、姜、葱节烧开，改小火炖三四个小时，后将整鸡取出同净瘦肉和鸡脯肉一起煨制，最后用细纱布滤出汤汁。

汤吊好后，取白菜发黄的嫩心余至断生，漂冷去腥后置于盆内，倒入清汤，上蒸笼蒸制七八分钟，取出即可食用，味美胜过鱼翅。

这就是细菜精做的工夫所在。

用传奇的故事点缀招牌菜相传，光绪二十五年（1899年），福州官钱局一官员宴请福建布政使周莲，他为巴结周莲，令内眷亲自主厨，用绍兴酒坛装鸡、鸭、羊肉、猪肚、鸽蛋及海产品等十多种原、辅料，煨制而成，取名福寿全。

周莲尝后，赞不绝口。

后来，衙厨郑春发学成烹制此菜方法后加以改进，到郑春发开设“聚春园”菜馆时，即以此菜轰动榕城。

几名秀才也慕名到聚春园来订了“福寿全”，去野外聚餐。

既是春游，也是吟诗会。

但是菜冷了，只有用火煨热。

因而香四溢，飘进了田野，飘进了寺院，飘入了僧人的肺腑。

寺里的僧人禁不住诱惑而偷偷跳墙出寺，和秀才们共享美酒佳肴。

一觞一咏，情尽乐极。

一秀才吟出：“启坛菜香飘四邻，佛闻弃禅跳墙来。

”从而使“福寿全”改为“佛跳墙”沿袭至今。

这个菜名可谓贴切之致，恰到好处。

这就是著名的佛跳墙的传奇故事。

佛跳墙这道菜，相传源于清道光年间，距今有两百多年历史。

其原料有鸡鸭、猪肚、蹄尖、蹄筋、火腿、鸡鸭肫；有鱼翅、海参、鲍鱼、干贝、鱼肚；也有鸽蛋、香菇、笋尖、竹蛭等共三十多种原料与辅料分别加工调制而成。

著名的湘菜三层套鸡，为长沙名厨柳三和擅长的名菜之一。

相传鲁涤平主湘，其侧室沙夫人患头痛，医者荐方以一麻雀、一斑鸠、一乌骨母鸡，用天麻套蒸饮汤治病。

柳三和根据配方易以母鸡内放一鸽子，鸽子内放一麻雀，麻雀之内放天麻、枸杞之类，三物套蒸，制成三层套鸡而名噪一时，颇受上层人士赞赏。

佛跳墙和三层套鸡都是许多大酒店和餐馆的招牌菜，并且经久不衰。

除了味道鲜美、保健养生的功效之外，其栩栩如生的传说也是它们能够保持旺盛生命力的重要原因。

这些传奇故事赋予这些菜品无形的附加值，能够满足顾客的心理需求，使顾客在享用美食的同时，还能得到一种精神享受。

所以，要推出本店的招牌菜，为它寻找一个美丽的传奇故事加以点缀，将会起到锦上添花的效果。

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>