

<<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

图书基本信息

书名：<<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

13位ISBN编号：9787122095640

10位ISBN编号：7122095649

出版时间：2011-1

出版时间：化学工业

作者：曹慧莉

页数：252

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>

## <<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

### 前言

“民以食为天。

”无论经济多么不景气，也堵不住人们吃饭的嘴。

“人是铁，饭是钢。

”没有人会和自己的肚子过不去。

所以，相对于其他行业来说，餐饮业有着无比的优势。

许多人看准了这一点，应了那句俗语“百行做遍，不如开店”，大张旗鼓地投资开餐厅。

但是，虽然餐饮非常赚钱，但是并非每一家餐馆都生意兴旺，也并非每一位餐厅老板都能稳赚。

想要开一家赚大钱的餐厅，不是一件容易的事。

想一想，如果您开了一家餐厅，客人要点的菜没有原料，服务员不小心把菜洒到客人身上，招来的员工跳槽了，采购员从中吃回扣，客人对餐厅的菜价不满意，客人在就餐时丢失财物……这种种情况，从一家餐厅开业的那一刻起，都是难以避免的。

所以，要想开一家赚钱的餐厅，就要学会如何去处理餐厅经营中每天都会遇到的这些问题。

这些问题涉及客户管理、员工管理、设施管理、物流管理、财务管理、品牌管理等几个方面。

一位出色的餐厅老板，必定是一个出色的管理人才。

要想经营一家赚钱的餐厅，也要从这几方面入手，真正地解决每日餐厅运营中这些“麻烦事”，这样才可以为自己的财路清扫障碍，“财神爷”才会光临您的餐厅。

现在，市场上有关餐厅经营管理的书很多。

这些书或者是以理论讲解为主，或者是侧重局部管理。

本书正是集合了各类餐厅经营管理图书的精华，以实用为目的，内容全面，可以说是餐厅老板的实战手册。

本书分为六篇，涵盖客户管理、员工管理、设施管理、物流管理、财务管理、品牌管理六个方面。

将每篇细化为餐厅经营中经常会碰到的一个个情景。

每一种情景首先讲述一个餐厅经营中的典型负面案例，从发生在餐厅中的真实镜头出发，让读者仿佛置身于餐厅之中。

然后对该负面案例进行诊断分析。

接下来给出经典模板，这一部分是餐厅老板拿来就可以用的范本，真正体现出了本书的实战性。

最后一个板块为模板解读，更加深入地针对每一小节的话题展开延伸，告诉餐厅老板们更多有关经营一家最赚钱的餐厅的技巧。

《如何经营一家最赚钱的餐厅：运营情景分析训练全集》语言生动，通俗易懂，正反两方面的实战案例可以让读者更加清楚如何经营一家赚钱的餐厅。

本书写作的初衷，是让读者读完立刻就可以做到胸有成竹地开餐厅，是一本真正速战速决的餐厅赚钱的秘籍。

在本书写作过程中，受到许多餐饮行业老师和专家的指导，在此谨对所有为本书的写作提出宝贵意见的老师和学者表示感谢。

## <<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

### 内容概要

俗话说：“百行做遍，不如开店。

”要想开一家赚钱的餐厅，就要学会如何处理餐厅经营中每天都会遇到的问题。

本书以实用为目的，从客户管理、员工管理、设施管理、物流管理、财务管理、品牌管理六大方面，结合正反两方面的实战案例，为读者揭秘餐厅的经营之道，让读者更加清楚如何经营一家赚钱的餐厅，是一本真正速战速决的餐厅赚钱的秘籍，也是餐厅老板经营一家最赚钱餐厅的实战手册。

## &lt;&lt;如何经营一家最赚钱的餐厅&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 客户管理 跟着“上帝”走，“上帝”就回头 第一章 预订：让客人“一听钟情” 情景1 你们的餐厅到底在哪里 情景2 店员忘记预约 情景3 “孙先生”还是“苏先生”？ 情景4 顾客预订好又反悔了 第二章 进店：热烈的欢迎+满意的光临=完美的进店 情景1 客人带着一家老小进店 情景2 顾客进来后餐厅却满座了 情景3 把“许先生”叫成“郑先生”惹是非 情景4 对特殊客人太周到惹反感 情景5 “小客人”被过道的啤酒瓶扎伤 第三章 点菜：服务员与客人的“和谐二人转” 情景1 为何无缘故多了两道菜 情景2 厨房没有收到点菜单 情景3 面对顾客“一问三不知”的服务员 情景4 客人说服务员“宰客”拒付款 情景5 服务员让客人点了餐厅沽清的菜 情景6 服务员听不清客人点菜 第四章 席间服务：让客人安心地“菜来举筷，饭来张口” 情景1 把赶时间的客人“招待”跑了 情景2 客人用餐时皱着眉头说：“这菜味道怎么这样呀？” 情景3 没吃完的“培根肉卷”被谁拿走了？ 情景4 更换骨碟不分时候让客户难堪 情景5 客人说上错菜，归罪服务员 第五章 结账：最后一步值千金 情景1 人未走，台先撤 情景2 客人坚持说没有找钱 情景3 喝醉酒的客人到收款台“赖账” 情景4 外卖多了，假币多了 第六章 宴会：不要亏待了“大客户” 情景1 预订好25桌，却只来了15桌 情景2 “土气的婚宴”让客人失望 情景3 宴会菜量少，根本不够吃 情景4 祝寿宴上的饭菜“坚如磐石” 第二篇 员工管理 一个好员工胜过一份好菜单 第七章 人员流动：会招人，能留人，餐厅经营才会赢 情景1 服务员漂亮就会服务好吗 情景2 服务员给老板发短信想回餐厅工作 情景3 王老板的餐厅常常有人跳槽 第八章 员工形象：员工是餐厅的一道“风景线” 情景1 客人吃出头发赖“爆炸式”发型的服务员 情景2 服务员餐桌旁化妆听不到客人的招呼 情景3 跷“二郎腿”的服务员把客人绊倒 情景4 大喊大叫的服务员惹恼客人 情景5 工作服太时尚，客人接受不了 第九章 员工培训：员工越学越好，餐厅越开越旺 情景1 服务员看不懂顾客的眼神 情景2 “挡路”的服务员 情景3 客户反映服务员“冷酷到底” 情景4 没有干劲的服务员 情景5 服务员不服务反倒成了“观众” 第十章 工作协调：你帮我，我帮你，财神才会来眷顾 情景1 “不是我的事，我就不接待” 情景2 顾客坐了半天，没有一个人招待 情景3 交接不清楚，顾客多付钱 情景4 三个服务员眼皮下“逃走”一桌客人 第三篇 设施管理 享受美食，更要享受“美景” 第十一章 环境布置：好环境也能留住客 情景1 餐厅门脸太华丽，客人都不敢进 情景2 昏暗灯光只为求高雅，影响就餐 情景3 餐厅不通风，烟味呛走客人 情景4 吵闹的摇滚音乐让客人发火 第十二章 物品归置：物品各就各位，餐厅才井然有序 情景1 “破败不堪”的餐具让顾客受伤 情景2 顾客连环摔碟事件 情景3 就餐的顾客一下成了“朝天蛙” 情景4 餐厅里植物太多，挡住了客人的路 第十三章 卫生保洁：不讲卫生的餐厅不是好餐厅 情景1 门外的垃圾池挡住了顾客的脚步 情景2 肮脏的洗手间倒了顾客的胃口 情景3 厨房间客人看不到就不用保持清洁吗 情景4 餐厅地面狼藉，客人不再光顾 第四篇 物流管理 物流畅通，财源滚滚 第十四章 仓储：建个“叮当猫”的“万宝囊”，规整完备 情景1 客人说“蚝油牛柳”里有腥味 情景2 顾客点啥都没有 情景3 仓库多了10箱进口饮料 情景4 马虎的验收员让胀袋牛奶进入库房 第十五章 采购：餐厅采购不仅仅是买东西，更是门学问 情景1 原料最便宜未必是好事 情景2 采购不到合适的珍珠奶茶吸管 情景3 费心采购来的“贵人茶”无人问津 情景4 过量采购，库房飘出馊臭味 第五篇 财务管理 餐厅要赚钱，算盘天天打 第十六章 收益与成本：成本收益天天算，元宝每天都入账 情景1 一个果筐少用两升水 情景2 一天倒掉的剩菜剩饭有500吨 情景3 生意红火却关门大吉 情景4 采购“偷盗”防不胜防 第十七章 定价策略：饭菜要好，价格更好 情景1 客人抱怨菜价太高 情景2 菜价不高却没人来 情景3 菜价怎么说涨就涨 情景4 贵一元钱，丢一批客 第六篇 品牌管理 美名传遍千里，客人万里驱至 第十八章 文化：让你的餐厅百媚生 情景1 点菜少的就要等 情景2 客人不吃被服务员“做过手脚”的香辣虾 情景3 服务员忘记答应顾客的优惠了 第十九章 品质有问题，砸自己招牌 情景1 顾客在饭菜里吃到小虫子 情景2 被“调包”的基围虾 情景3 看着诱人的“变质海螺” 第二十章 营销：餐厅好就要让人人都知道 情景1 推销不成反“赶走”客人 情景2 “家乐福”餐厅为何无人问津 情景3 顾客想点的菜，菜单上没有 第二十一章 危机：化“山穷水复”为“柳暗花明” 情景1 顾客之间起争执 情景2 遇到顾客“顺手牵羊” 情景3 吃到半截客人要退菜，不退不买单 情景4 “一片漆黑”后少了一桌客人 情景5 小火变成大火，餐厅成煤窑 情景6 吃外卖差点吃出人命第

## <<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

二十二章 投诉：学会让客人“少安毋躁” 情景1 一盆油汤“从天而降” 情景2 顾客钱包和手机不见了 情景3 “替客做主”惹恼客人

<<如何经营一家最赚钱的餐厅>>

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>