

《如何开家赚钱的餐厅》

书籍信息

版次：1

页数：249

字数：323000

印刷时间：2012年06月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787113144562

制作富有吸引力的菜单 5.1 菜单的形式 5.2 菜单设计应遵循的原则 5.3
对菜单设计制作人员的要求 5.4 菜单设计和制作有哪些程序 5.5
一份完美菜单所包含的元素 5.6 菜单设计制作中应注意的细节 5.7
制作不同种类菜单需注意的问题 5.8 特别菜单——婚宴菜单的设计第6章
开发主打招牌菜 6.1 设计招牌菜的注意事项 6.2 如何成功打造招牌菜 6.3
设计招牌菜的方法 6.4 推广招牌菜 6.5 为招牌菜命名第7章 招聘与管理员工 7.1
撰写得体的招聘启事 7.2 面试求职者的技巧与要点 7.3 重点考察应聘者哪些方面 7.4
员工内部招聘的方法与步骤 7.5 培训新员工 7.6 考评员工的工作绩效 7.7
建立有效规范的管理制度 7.8 调动员工的积极性 7.9 建立优胜劣汰机制 7.10
什么情况下辞退员工 7.11 辞退面谈技巧第8章 员工服务礼仪培训 8.1
接待顾客时要做到的服务礼仪 8.2 为顾客斟酒上菜时的礼仪 8.3 服务人员的姿态 8.4
服务人员的服饰 8.5 服务语言的培训 8.6 培训服务人员微笑服务 8.7
推销语言运用技巧第9章 餐厅的宣传推广 9.1 广告营销 9.2 开展广告宣传策划 9.3
选择合适的广告媒体 9.4 专人推销 9.5 电话推销 9.6 全员推销 9.7 菜单推销第10章
如何培养回头客 10.1 餐厅培养回头客的必要性 10.2 如何培养忠诚客户 10.3
为顾客提供个性化的服务 10.4 了解顾客为什么投诉 10.5 处理顾客投诉 10.6
艺术地处理顾客的投诉 10.7 针对不同类型的顾客提供有效服务 10.8
经营并维护顾客信任第11章 如何做促销 11.1 打好公关战 11.2 餐厅促销制胜法宝
11.3 促销方略一：优惠促销 11.4 促销方略二：赠品促销 11.5 节假日促销第12章
原料采购与存储管理 12.1 采购是餐厅经营的第一道关 12.2 原料采购的质量标准 12.3
原料采购的方法 12.4 原料采购的程序 12.5 选对人是采购工作的第一把刀 12.6
建立完善的采购制度 12.7 选择及制约供应商 12.8 存储室的要求 12.9
存储原料的注意事项第13章 餐厅厨房管理 13.1 厨房区域安排的原则 13.2
厨房如何装修 13.3 厨房应有的部门 13.4 厨房用具 13.5 厨师长的选择 13.6
餐厅必备的五大管理制度 13.7 厨房有序运转的日常管理制度 13.8
合理处理好餐厅正厅与厨房之间的关系第14章 经营成本核算与控制 14.1
餐厅成本有哪些 14.2 餐厅成本特点 14.3 成本控制的意义 14.4
导致餐厅成本增加的行为 14.5 成本控制的两大原则 14.6 成本控制的有效措施 14.7
成本控制的“四化” 14.8 控制人工成本 14.9 降低物质消耗成本 14.10
减少能源消耗成本 14.11 用标准化作业控制成本第15章 餐厅卫生管理 15.1
卫生是餐厅永续经营的前提 15.2 餐厅正厅的环境卫生 15.3 餐厅厨房的卫生管理 15.4
洗手间的卫生管理 15.5 设备清洁 15.6 餐厅服务人员的卫生管理 15.7
餐厅卫生管理的辅助手段 15.8 垃圾进行无害化处理

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)