

# 如何

餐厅老板  
不告诉你的

**秘密**



# 开一家赚钱的

# 餐厅

RU HE KAI YI JIA  
ZHUAN QIAN DE CANTING



汪力◎主编

有人的地方，就会有饮食需要。没有什么样的地段是绝对的好、绝对的不好，关键是要看有没有人来。经营定位是开餐厅的重中之重，它决定着后续选址、装修、营销等各流程的选择与进行……不贪心做遍天下所有的菜，思考清楚你想要什么，你的顾客需要什么，自己口袋里有多少钱，核心竞争力在哪里。

北京工业大学出版社

# 如何

汪力◎主编

# 开一家赚钱的

# 餐厅

RUHE KAIYI JIA  
ZHUANQIAN DE CANTING

北京工业大学出版社

图书在版编目 ( C I P ) 数据

如何开一家赚钱的餐厅 / 汪力主编. —北京: 北京工业大学出版社, 2009.1

ISBN 978-7-5639-2017-4

I. 如… II. 汪… III. 餐厅-商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 166256 号

## 如何开一家赚钱的餐厅

---

主 编: 汪力  
责任编辑: 宋春立  
封面设计: 大象设计  
出版发行: 北京工业大学出版社  
地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号  
邮政编码: 100124  
电 话: 010-67391106 010-67392308(传真)  
电子信箱: bgdcbfsxb@163.net  
承印单位: 北京兆成印刷有限责任公司  
经销单位: 全国各地新华书店  
开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16  
印 张: 29.5  
字 数: 460 千字  
版 次: 2009 年 1 月第 1 版  
印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷  
标准书号: ISBN 978-7-5639-2017-4  
定 价: 48.00 元

---

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

# 前言

古语云：“民以食为天。”我国是世界上著名的饮食大国，有着5 000多年饮食文化的悠久历史。中国是真正的美食之乡，更有着“只有中国人是用舌头吃饭”的说法。

更重要的是，无论一个社会经济发展到什么程度，都离不开吃饭，可以说，餐饮业是当之无愧的“百业之首”。从古至今，只有餐饮业长久不衰，并且时至今日，还在向更繁荣的方向发展。

餐饮业就像一个魔力巨大的磁石，吸引着来自各行各业的人醉心于其中。进入餐饮行业的人形形色色，或是因为生活所迫，无奈从几张桌子开张做起餐饮；或是有某项拿手好菜，众人称赞之余筹划开餐馆、餐厅；或是阴差阳错，误打误撞进入餐饮行业；等等。

而且，对于诸多中小投资者而言，恐怕没有什么行业比餐饮业更吸引人了。一则投资可大可小，既可独立经营，也可联营、加盟；二则投资周期短、见效快，做对路了，短短几年时间，就能完成从单店到连锁的整个发展过程，做到资金的快速增值；三则门槛不高，进退自如。因此，餐饮业也就成为众多创业者首次创业的最佳选择。

然而，餐饮业就像风平浪静的海面，走进容易，但要往深处游去，往往会遇到惊涛骇浪，要做出点样子、创出点新意并不那么简单。

任何一个行当都是一门学问，常言说“隔行如隔山”，餐饮业并非人们想象的那么简单。众多“门外汉”涌向餐饮业后，或许能很快通过独特的菜品和创意抓住消费者，但随后却很难继续扩大经营，走规模化的发展道路。只能哀叹，餐饮业的水太深了。

餐饮业的水到底有多深？有人说：好学肯干的人，做三年才算入门；想当甩手掌柜的人，不出仨月就得关门。一个餐厅，从选址到开业，从服

务到采购，从点菜到收银……涉及太多的知识和细节。任何一个细节出现纰漏，都会在通往规模化发展的道路上埋下一颗地雷。地雷越多，隐患越大。

餐饮业内有句话叫：“眼光是金，特色是宝。”虽然经营者进入餐饮业的形式各有不同，但不管其背景如何，要想在这个行业中，找到立足之地，树起一面大旗，找对餐饮特色项目永远是最关键的一步。

如果决定开家餐厅，需要多少投资？开什么样的餐厅？多大规模？多高档次？回报如何？有多大风险？这些都需要事先考虑全面，也是最需要解决的问题。

当决定开一家餐厅时，绝不能愚信“只要我的菜货真价实，自然就会有人来吃”这句话。一定要想到，餐厅要有一流的服务和管理，一流的菜肴和装修……如果不具备这些基本的现代经营理念，就很难获得成功。

另外，也不要想当然地以为开了餐厅就一定会赚钱。如果餐厅经营管理不善，就有可能眼睁睁地看着对面或隔壁的餐厅财源滚滚，而自己的餐厅却门可罗雀，到头来，自己的心中可能还百思不得其解。

其实，这是经营策划失败的典型结果。在众多的餐厅经营者中，赚钱者不计其数，但赔钱者也绝非少数。如果要开餐厅，就要一心一意，不畏辛劳，努力把自己的餐厅打理好。

根据编者多年的调查分析，发现不同的餐厅生意有很大的差异，但赚钱的餐厅大都能抓好环境、服务、宣传、反馈、管理、创新这6大因素。因此，这6大因素是决定餐厅能否经营成功的关键，餐厅需要操心费力的事情虽然有很多，但要以主要精力抓好决定餐厅能否赚钱的这6件事情。

餐厅搞起来了，也获得了相当的赢利，但是也会遇到发展问题，例如，开销和内耗增大，员工工作效率降低；采购员吃回扣，赢利下降；厨房管理混乱，上菜时快时慢；卫生状况令人担忧；自己的餐厅比别人的餐厅总有差距；在市场的激烈竞争下总觉得力不从心……这些都需要餐厅决策者认真去解决。而这一切，都源于没有一个好的管理制度和严格执行制度的决心，以及应对困难的毅力与思维。

综上所述，开一家餐厅绝不是小打小闹那么简单，开一家赚钱的餐厅更是难上加难，需要百分之百的热情和计谋，更需要不断地学习和借鉴他人的成功经验。

作为本书的编者，我们历时一年，搜集和整理了国内大量餐饮行业资料和餐厅信息，经过精心编排和归纳，编写了《如何开一家赚钱的餐厅》

这本书。书中，对开店筹划、餐饮服务与礼仪、餐饮管理、菜单制作、成本控制、消费心理、厨房管理、采购管理、卫生管理、竞争提升等各个方面进行了详细阐述。

本书由多年从事餐饮行业有管理知识和实践经验的经营管理者共同撰写，是专门写给那些一心想开一家赚钱餐厅的读者们看的。如果谁想开一家赚钱的餐厅，就请仔细阅读本书，并灵活运用掌握。相信，悟出了本书“真谛”，就一定会艺高人胆大，练就一身真本领，到那时，自然“打遍天下无敌手”。

由于时间紧迫，经验不足，书中一定会存在不少疏漏和错误，敬请读者给予批评指正。

编者

2008年11月8日

# 目 录

<b>第 1 章</b>	<b>开餐厅前的详细计划书</b>	<b>001</b>
1.1	开餐厅的七大核心要素	001
1.2	选择适合自己的经营形式	002
1.3	如何确立餐厅的经营方向	004
1.4	怎样拟订出周密的投资计划	006
1.5	餐饮投资预算的项目	008
1.6	餐饮投资必须遵守的规则	009
1.7	餐饮投资不容忽视的细节	012
1.8	启动资金有哪些	013
1.9	如何分析要转让的餐厅	014
1.10	承租转让的餐厅要注意哪些事项	015
1.11	先定规则再开餐厅	017
1.12	餐厅开业前准备细节	018
<b>第 2 章</b>	<b>如何为自己的餐厅定位</b>	<b>021</b>
2.1	找准自己的位置才能开好餐厅	021
2.2	根据美食流行趋势对产品定位	022
2.3	开一家概念餐厅	023
2.4	开一家特色素菜餐厅	024
2.5	开一家滋补型的药膳餐厅	025
2.6	开一家特色减肥餐厅	026
2.7	开一家自助餐厅	027
2.8	开一家创意生日餐厅	028
2.9	开一家专业砂锅菜馆	028
2.10	开一家时尚野味餐厅	029

2.11 开一家甜食店 .....	030
2.12 进行充分的市场调研 .....	031
2.13 了解餐饮生产的特点 .....	032
2.14 了解餐饮销售的特点 .....	034
2.15 了解餐饮服务的特点 .....	035
2.16 打造具有自己特色的产品 .....	036
<b>第 3 章 如何为餐厅选址 .....</b>	<b>038</b>
3.1 选择地址的重要性 .....	038
3.2 选址要规避政策风险 .....	039
3.3 选址尽量找人多的地方 .....	040
3.4 选址最好选在商业中心或办公大厦 .....	040
3.5 选址力争选在餐饮集中地 .....	041
3.6 选址力求选在交通便利的场所 .....	042
3.7 选址瞄准机关、企事业单位、学校集中地 .....	043
3.8 选址要选停车便捷的地方 .....	043
3.9 选址小窍门 .....	044
3.10 选址需要注意的事项 .....	047
3.11 租房时多留个心眼 .....	049
3.12 重视所选餐厅的硬件设施 .....	049
3.13 考量餐厅的几个关键要素 .....	050
<b>第 4 章 如何为餐厅命名 .....</b>	<b>052</b>
4.1 好店名可以让餐厅赚大钱 .....	052
4.2 给餐厅取名的依据 .....	053
4.3 餐厅的店名要有地域特色 .....	054
4.4 餐厅的店名可以包含主打菜品 .....	055
4.5 餐厅的店名要易读和易记 .....	055
4.6 餐厅的店名要易听和易念 .....	056
4.7 餐厅标志要富有个性 .....	057
4.8 招牌制作的学问 .....	059
<b>第 5 章 如何进行店堂环境的布置 .....</b>	<b>062</b>
5.1 餐厅的构成有哪些 .....	062
5.2 装修、规划、布局要合理 .....	063
5.3 餐厅外观的设计原则 .....	063



5.4 餐厅装修与定位要一致 .....	064
5.5 餐厅装修要体现餐厅特色 .....	065
5.6 餐厅“包装”要到位 .....	065
5.7 餐厅要重视店门设计 .....	066
5.8 餐厅装饰风格要独特 .....	067
5.9 餐厅的主题设计 .....	068
5.10 餐厅的内部设计 .....	069
5.11 餐厅的空间分隔 .....	070
5.12 色彩是餐厅的基调 .....	072
5.13 餐厅的光线 .....	073
5.14 餐厅墙面、灯饰、窗帘、地面的装饰 .....	074
5.15 餐厅绿色植物的陈列 .....	075
5.16 餐厅艺术饰品的陈设 .....	075
5.17 餐厅的温度、湿度和气味 .....	077
5.18 餐厅的背景音乐 .....	077
5.19 餐厅的噪声控制 .....	078
5.20 餐桌的选择 .....	079
5.21 餐巾花的摆设 .....	080
5.22 餐椅的选择 .....	080
5.23 菜品盛器的选择 .....	081
5.24 橱窗的设计 .....	082
5.25 包间的装修设计 .....	083
5.26 厨房的装修设计 .....	085
5.27 卫生间的装修设计 .....	085
<b>第 6 章 如何营造良好的就餐环境 .....</b>	<b>087</b>
6.1 了解顾客就餐的动机和需要 .....	087
6.2 环境气氛在餐厅的作用 .....	088
6.3 影响餐厅气氛的因素 .....	089
6.4 如何让餐厅看起来更有活力 .....	091
6.5 为客人创造和谐的就餐环境 .....	092
<b>第 7 章 经营哪些菜品最适合 .....</b>	<b>094</b>
7.1 中餐菜品的特点 .....	094
7.2 中餐主要菜系及其特点 .....	095
7.3 调味的作用和味的种类划分 .....	097

7.4 中餐菜肴的主要烹调方法 .....	098
7.5 菜品的选择应满足目标顾客的需求 .....	100
7.6 菜品的选择要有特色 .....	100
7.7 菜品品种不宜过多 .....	101
7.8 选择毛利较大的菜品品种 .....	101
7.9 菜肴品种要平衡 .....	102
7.10 要有自己的特色 .....	102
<b>第 8 章 如何确定菜品的定价 .....</b>	<b>104</b>
8.1 菜品定价的原则 .....	104
8.2 影响定价的几个主要因素 .....	105
8.3 定价策略 .....	108
8.4 定价方法 .....	110
8.5 定价技巧 .....	112
<b>第 9 章 菜单的设计与应用 .....</b>	<b>113</b>
9.1 好的菜单能激起客人的购买欲 .....	113
9.2 菜单是餐厅一切业务和活动的总纲 .....	115
9.3 菜单要不断创新 .....	116
9.4 菜单设计时需要注意的问题 .....	117
9.5 菜单设计的基本要求 .....	119
9.6 菜单的规格和字体 .....	119
9.7 菜单用纸的选择 .....	120
9.8 照片、插图与色彩的运用 .....	120
9.9 菜单设计中的其他注意事项 .....	121
9.10 菜单菜品的表示方法 .....	122
9.11 菜单的几种特殊类型 .....	123
<b>第 10 章 餐厅开业相关手续 .....</b>	<b>126</b>
10.1 办理手续流程 .....	126
10.2 卫生许可证 .....	128
10.3 营业执照 .....	130
10.4 餐饮企业法人登记 .....	131
10.5 餐饮企业营业登记 .....	132
10.6 环保审批 .....	133
10.7 刻制印章 .....	133

10.8 银行开户 .....	134
10.9 税务登记 .....	135
<b>第 11 章 餐厅人员的岗位职责 .....</b>	<b>136</b>
11.1 管理者的责任 .....	136
11.2 快餐厅经理的岗位职责 .....	137
11.3 连锁餐厅经理的岗位职责 .....	137
11.4 前厅经理的岗位职责 .....	138
11.5 楼面主管的岗位职责 .....	139
11.6 楼面领班的岗位职责 .....	140
11.7 餐厅值台服务员的岗位职责 .....	140
11.8 餐厅迎宾员的岗位职责 .....	141
11.9 餐厅传菜员的岗位职责 .....	142
11.10 吧台工作人员的岗位职责 .....	143
11.11 餐厅采购的岗位职责 .....	144
11.12 厨房工作人员的岗位职责 .....	145
11.13 头炉的岗位职责 .....	146
11.14 二、三、四炉的岗位责任 .....	147
11.15 洗摘部领班的岗位责任 .....	147
11.16 砧板岗位的责任 .....	148
11.17 验收员的岗位责任 .....	148
11.18 烧味部的岗位责任 .....	149
11.19 收台工作人员的岗位职责 .....	149
<b>第 12 章 餐厅员工招聘、培训和工作评估 .....</b>	<b>151</b>
12.1 员工招聘的途径 .....	151
12.2 外部员工招聘面试 .....	152
12.3 如何面试店员 .....	153
12.4 餐厅经理的聘用标准 .....	155
12.5 培训的主要方式 .....	157
12.6 员工培训的主要内容 .....	160
12.7 员工培训的基本步骤 .....	161
12.8 员工语言训练的几大要素 .....	162
12.9 对新进人员进行安全训练 .....	164
12.10 餐厅经理培训的主要内容 .....	165
12.11 员工培训时要注意哪些事情 .....	166

12.12 餐厅员工工作评估 .....	167
12.13 员工工作评估标准 .....	169
12.14 员工工作评估的内容 .....	170
12.15 员工工作评估过程 .....	170
12.16 员工工作评估方法及反馈 .....	172
12.17 餐厅员工的管理技巧 .....	173
<b>第 13 章 餐厅员工奖励制度 .....</b>	<b>175</b>
13.1 餐厅奖励制度的重要作用 .....	175
13.2 餐厅奖励的原则 .....	176
13.3 餐厅奖励员工的方式 .....	177
13.4 员工薪酬要与业绩挂钩 .....	178
13.5 制订员工奖励、处罚、赔偿、申诉规定 .....	179
<b>第 14 章 餐厅员工的素质与仪表要求 .....</b>	<b>182</b>
14.1 餐饮服务员工必备素质要求 .....	182
14.2 收银员的基本素质 .....	183
14.3 餐厅领班要克服的毛病 .....	184
14.4 餐厅服务员必备的风度与气质 .....	186
14.5 餐厅服务员姿态要求 .....	187
14.6 基本仪容要求 .....	189
14.7 女服务员化妆要求 .....	190
14.8 修饰好自己的头发 .....	192
14.9 着装要求 .....	192
14.10 服饰特征四要素 .....	193
<b>第 15 章 每日营业前的准备 .....</b>	<b>195</b>
15.1 营业前的清扫 .....	195
15.2 物品准备 .....	195
15.3 值台服务员的基本餐桌摆设 .....	196
15.4 餐、酒具的摆放规则 .....	196
15.5 值台服务员应随身携带的物品 .....	198
15.6 中餐开餐前的准备事项 .....	199
15.7 西餐厅餐具的摆放原则 .....	200

<b>第 16 章</b>	<b>如何进行迎宾的管理</b>	<b>202</b>
16.1	迎宾服务的要领	202
16.2	迎宾员的工作程序	203
16.3	服务员引位时的技巧	204
16.4	如何进行导餐服务	205
16.5	安排客人的一般规律	206
16.6	满席的接待要领	207
16.7	同席时的注意点	207
<b>第 17 章</b>	<b>如何进行值台的管理</b>	<b>209</b>
17.1	服务语言的使用	209
17.2	服务敬语	210
17.3	微笑服务	213
17.4	如何为不同类型的顾客服务	214
17.5	如何为带小孩的客人服务	216
17.6	客人入座后的服务	217
17.7	包间服务的要领	218
17.8	翻台服务的要领	219
17.9	西餐厅的服务程序	220
17.10	自助餐厅的服务程序	222
17.11	满足顾客对优质服务心理需求	224
17.12	等待不是休息	225
17.13	与客人的对话礼节	226
17.14	别把自己的想法强加于人	228
17.15	订位服务	228
17.16	接听订餐电话的技巧	229
17.17	拨打电话时的注意事项	230
17.18	关于“埋单”的服务程序	230
17.19	做顾客的服务者	231
17.20	提升服务质量的细节	233
17.21	服务中的“禁区”	235
17.22	服务要有效率	238
17.23	送客服务的要领	239
<b>第 18 章</b>	<b>点菜服务</b>	<b>241</b>
18.1	点菜服务时要注意的事项	241

18.2 客人点菜时要有耐心 .....	242
18.3 如何帮助客人点菜 .....	243
18.4 点菜时特殊情况处理 .....	244
18.5 传菜服务 .....	245
18.6 上菜前的准备 .....	246
18.7 上菜的顺序 .....	247
18.8 上菜的节奏 .....	247
18.9 上齐菜后的说明 .....	248
18.10 菜肴的摆放要求 .....	249
18.11 分菜的注意事项 .....	250
18.12 特殊菜肴上菜服务 .....	251
18.13 特殊菜肴上菜时的配套餐具 .....	252
18.14 酒水服务中开酒瓶的技巧 .....	252
18.15 斟酒的技术要求 .....	254
18.16 托盘要有技巧 .....	255
<b>第 19 章 如何应对服务客人中的意外情况 .....</b>	<b>258</b>
19.1 给客人上错了菜怎么办 .....	258
19.2 两桌客人同时要求一个服务员服务时怎么办 .....	258
19.3 上菜时汤汁洒在客人身上怎么办 .....	259
19.4 客人发现饭菜中有异物怎么办 .....	259
19.5 客人反映菜品口味不对怎么办 .....	260
19.6 由于上菜慢导致客人退菜如何处理 .....	260
19.7 客人损坏餐具如何处理 .....	261
19.8 顾客要求餐厅帮助外购商品怎么办 .....	261
19.9 客人对账单持异议怎么办 .....	262
19.10 客人过于吵闹怎么办 .....	263
19.11 顾客打架闹事怎么办 .....	263
19.12 客人在餐厅醉酒如何处理 .....	264
19.13 知名人士突然来进餐怎么办 .....	265
19.14 顾客将宠物带进餐厅怎么办 .....	266
19.15 客人结账时钱不够怎么办 .....	266
19.16 顾客财物丢失怎么办 .....	267
19.17 如何防止客人逃单 .....	267

<b>第 20 章</b>	<b>如何处理客人的投诉</b>	<b>269</b>
20.1	投诉处理不当的后果相当严重	269
20.2	引起客人投诉的原因	270
20.3	其他类型的投诉问题	272
20.4	处理客人投诉的原则	273
20.5	处理投诉时需要注意的细节	275
20.6	处理客人投诉的技巧	275
20.7	如何处理顾客的投诉电话和投诉信	278
20.8	对预约纠纷要妥善处理	279
20.9	减少顾客投诉的方法	280
20.10	处理投诉时的禁忌	282
<b>第 21 章</b>	<b>宴会</b>	<b>284</b>
21.1	宴会订席业务	284
21.2	宴会预订的方式	284
21.3	订席记录项目及内部准备工作	285
21.4	预订单签单	286
21.5	宴会的种类	287
21.6	准备宴会前要了解的事项	289
21.7	宴会实务	290
21.8	宴会菜品及命名	293
21.9	宴会服务注意事项	296
21.10	西餐宴会服务的程序	297
21.11	法式宴会服务的程序	298
21.12	宴会中特殊食品的服务	299
<b>第 22 章</b>	<b>餐厅推销技巧</b>	<b>301</b>
22.1	树立顾客至上的营销观念	301
22.2	餐厅推销应切合消费者的心理	302
22.3	推销的语言技巧	303
22.4	劝说推销法	305
22.5	完美服务推销法	305
22.6	客人点菜推销法	305
22.7	餐厅现场烹制推销法	306
22.8	试吃推销法	307
22.9	根据客人的消费动机推销	307

22.10 根据客人的特性推销 .....	308
22.11 根据客人年龄、身份推销 .....	309
22.12 利用原料展示推销 .....	309
22.13 利用服务人员推销 .....	310
22.14 利用餐厅的物品推销 .....	311
22.15 利用节假日推销 .....	312
22.16 利用特殊定价促销 .....	312
22.17 更新传统推销观念,制定新的销售目标 .....	313
<b>第 23 章 开餐厅也要做广告 .....</b>	<b>316</b>
23.1 广告对餐厅来说很重要 .....	316
23.2 餐厅广告的语言艺术 .....	317
23.3 电视广告 .....	319
23.4 电台广告 .....	319
23.5 报纸广告 .....	320
23.6 杂志广告 .....	320
23.7 报纸夹带广告 .....	320
23.8 广告宣传册 .....	321
23.9 户外广告 .....	322
23.10 直接邮寄广告 .....	322
23.11 互联网广告 .....	325
23.12 餐厅内部宣传品 .....	326
23.13 电话推销 .....	326
23.14 其他广告 .....	326
<b>第 24 章 如何打出自己的招牌菜 .....</b>	<b>327</b>
24.1 菜品中的 80/20 法则 .....	327
24.2 经营突出菜品容易出招牌菜 .....	328
24.3 既大众化又具风味的菜品容易成为招牌菜 .....	328
24.4 重质量重改进成就招牌菜 .....	329
24.5 精菜妙做而成招牌菜 .....	330
24.6 招牌菜的创新 .....	331
24.7 开发新招牌菜的原则 .....	333
24.8 招牌菜要注重色彩美 .....	335
24.9 如何为招牌菜命名 .....	336
24.10 招牌菜名字要有寓意 .....	337



24.11 招牌菜要名副其实 .....	338
<b>第 25 章 留住客人的妙法 .....</b>	<b>340</b>
25.1 比隔壁的餐厅做得好一点 .....	340
25.2 优秀的店员可使经营业绩提高 20% .....	341
25.3 旺季一定要“热卖” .....	341
25.4 老板坐镇 .....	342
25.5 把握集团消费 .....	342
25.6 变“头回客”为“回头客” .....	342
25.7 返券留客法 .....	343
25.8 一元商品法 .....	344
25.9 “口碑”经营法 .....	345
25.10 藏酒橱和专用杯 .....	345
25.11 要吃饭就早点去 .....	346
25.12 成品陈列推销 .....	346
25.13 挑剔的客人是真正买主 .....	347
25.14 对消费少的客人一视同仁 .....	347
25.15 赠送小礼品 .....	348
25.16 透明餐厅 .....	349
25.17 餐饮与娱乐的结合 .....	349
<b>第 26 章 成本控制 .....</b>	<b>351</b>
26.1 流动成本的特点 .....	351
26.2 控制餐饮成本的重要性 .....	352
26.3 餐饮成本控制体系的建立 .....	354
26.4 餐饮成本控制流程 .....	355
26.5 餐具成本控制 .....	356
26.6 酒水成本控制 .....	357
26.7 人力成本控制 .....	358
26.8 仓储成本控制 .....	359
26.9 水电、燃料费用控制 .....	359
26.10 领料成本的控制 .....	360
26.11 烹调成本的控制 .....	361
26.12 销售成本的控制 .....	362
26.13 与餐厅成本控制相关的财务知识 .....	363
26.14 如何降低成本又不影响菜肴质量 .....	365