

开店指南

▲ 二毛 朱小兰/著

最新开店实务C

酒吧·咖啡馆

开店规则
管理技巧
最新策略



最新的经营实例及全部方法

南方出版社

新派开店实务

咖啡馆、酒吧

二毛 朱小兰 著

南方出版社

F71
1231
-5

R41-56/07

图书在版编目(CIP)数据

新派开店实务:茶楼、餐饮店、服装店、美容院、咖啡馆、酒吧经营实务/二毛、朱小兰著—海口:南方出版社, 1999. 9

ISBN7-80609-376-2

I. 新… II. 二…朱 III. 服务业—经济管理

N. 8718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 41755 号

新派开店实务

二毛 朱小兰 著

责任编辑 张学安

南方出版社出版发行

新华书店经销

华西医科大学印刷厂印刷

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

开本:850×1168mm 大 32 开 印张:24 字数:600 千字

印数:0001—8000 册

ISBN7-80609-367-2/F·44

全三册定价:45.00 元(每册 15.00 元)

目 录

A 卷

咖啡馆经营要点

小 序 / 3

第一章 咖啡馆成功的基本要素

良好的口岸 / 7

优秀的咖啡 / 8

卓越的服务 / 8

应做哪些计划 / 9

商圈也可以管理 / 12

顾客是哪些人 / 15

咖啡馆如何拟定经营计划 / 17

第二章 咖啡馆的整体经营观念

善于把握数据资料 / 23

向营业数字挑战 / 26

哪些数字是有用的 / 28
如何提高营业额 / 29
咖啡馆也应有情报系统 / 31
第三章 咖啡馆管理战略要点
口岸、资金与经营技术 / 37
可能面临的挑战 / 39
第四章 卓越店长的表现
店长的职责 / 45
店长如何强化效率 / 47
发挥领导力 / 49
如何推动咖啡馆 / 52
如何展开竞争店调查 / 53
第五章 咖啡调制技术备要
咖啡调理基本器具 / 60
咖啡食品 / 60
塞风的认识与介绍 / 61
咖啡器具的保养 / 62
咖啡烘焙过程 / 63
咖啡研磨份量 / 64
咖啡特性及品种 / 65
选择咖啡豆的要诀 / 66
如何品尝咖啡 / 67
水滴式冲调法 / 68
冰咖啡冲调的几点要领 / 72
综合咖啡的调配 / 73

咖啡饮用礼仪 / 74

第六章 店面效果的强化

咖啡展示陈列的重要性 / 80

咖啡馆形象设计原则 / 83

咖啡馆气氛的塑造 / 84

由内而外的装饰 / 85

咖啡馆招牌设计 / 87

咖啡馆店门设计 / 89

咖啡馆灯光效果 / 90

色彩和声音的设计 / 91

注意形象的检核 / 93

POP 广告效果 / 96

B 卷

高获利酒吧开店策略

小 序 / 99

第一章 口岸与特色

口岸非常重要 / 103

选地点的故事 / 105

酒吧地址的几个基本条件 / 108

口岸的秘密 / 110

市场定位技术 / 112

消费者的定位 / 113

花多少费用才够开酒吧 / 114

返朴归真的酒吧 / 116

小酒吧的吸引力 / 118

让人们到酒吧来聚会 / 121

第二章 酒吧情报的自我分析

酒吧商品价格设定的重点 / 127

零碎价格的困扰 / 129

有效掌握酒的毛利额 / 131

如何加速酒水资金周转 / 133

滞销品的由来 / 135

少输算赢、忍痛割肉 / 136

酒吧商品管理技巧 / 139

吧台配置与酒水构成 / 140

第三章 酒吧如何处理酒鬼的不满

应变心理原则 / 145

客人的不满给酒吧的经验 / 146

让客人一开始就消火 / 148

是什么令客人不满 / 149

处理不满的步骤 / 151

先说“对不起” / 153

用行动表现诚意 / 154

让顾客优先陈述 / 155

共同寻求解决之道 / 156

互相让步的捷径 / 157

时机必须适当 / 158

如何向客人说明 / 161

- 态度直爽一点更好 / 162
事情发生后不要惊慌 / 163
不恰当的误领 / 165
清除异物的困扰 / 166
别把衣服弄脏了 / 168
与醉鬼同桌的女士 / 169
没有预约的预约 / 171
纠纷容易在结帐时发生 / 172
酒吧必备的预防药 / 173

第四章 酒吧经营绩效评估

- 评估指标有哪些 / 179
绩效评估的几项基本数字 / 181
酒吧营业的成败 / 182
酒水构成的检核 / 184
库存管理的重点 / 185
如何做好酒水盘点 / 187
你可曾打算开酒吧连锁店 / 189

第五章 酒吧吧台调制技术备要

- 常见酒吧术语 / 195
果雕艺术的魅力 / 196
切雕及拼盘技巧 / 197
果雕用具 / 198
备用水果 / 199
基本刀法操作 / 200
切雕水果应注意事项 / 201

酒 的 分 类 / 202
酒 的 年 分 / 203
基 酒 / 204
鸡 尾 酒 调 理 食 品 / 205
吧 台 调 酒 器 具 / 208
各 种 酒 杯 / 209
调 制 鸡 尾 酒 的 方 法 / 210
摇 酒 器 的 操 作 / 210
搅 拌 的 操 作 方 法 / 211
果 汁 饮 料 / 211
调 制 果 汁 的 工 具 及 方 式 / 212
果 汁 调 理 基 本 器 具 / 214
宾 治 调 制 法 / 215
酒 吧 新 潮 饮 品 / 218
加 味 水 果 红 茶 / 221
果 粒 香 茶 / 222
天 然 花 草 茶 / 223
冷 热 红 茶、果 粒 茶 冲 泡 法 / 224
水 果 茶 的 制 作 / 225
水 果 茶 制 作 基 本 器 具 / 226
果 茶 调 理 食 品 / 226
调 理 泡 沫 红 茶 的 要 领 / 228
红 茶、绿 茶 冲 泡 法 / 229
摇 酒 器 及 果 汁 机 用 途 / 229
摇 酒 器 的 使 用 方 法 / 230
泡 沫 红 茶 基 本 器 具 / 230

A
卷

咖啡馆经营要点

A
卷

咖啡馆经营要点

小 序

经营咖啡馆作为一种富有情调的行业，备受时尚人士的欢迎，在赚钱之余还能兼顾生活品味的追求，的确是两全其美的选择。所以，许多初涉商海的文化人喜欢经营咖啡馆，使咖啡馆具备了丰厚的人文气息，从而让咖啡馆更加吸引人。事实上，目前国内大、中、小城市都兴起了经营咖啡馆的热潮。

如果你也想开店，不妨试试开咖啡馆。那么，怎样才能得心应手去经营一家不失品味的咖啡馆呢？又怎样才能算得上一流的咖啡馆快乐族的成员呢？显然，懂得了经营咖啡馆的要点，便可以摆脱这样的茫然无据状态。当你的生活变得更富有情趣，你也同时发现自己的生意、社交和管理水平从此变得轻松自如；这也是本书希望对咖啡馆经营者产生的最佳效果。

本书就是根据时尚品味的潮流，为经营者、管理者和吧台人员的需要而编写的咖啡馆经营要点，希望从业者能方便迅速地掌握基本要领，并运用到实际经营中去，获得更多的施展才华的空间。

相信有很多人会因为拥有这本书而改写一生的命运，塑造出一个既浪漫又实在的生存环境。愿不愿意抓住这样的机遇，全靠你自己。祝你成功！

第一章

——
咖啡馆成功的基本要素
——

咖啡馆是零售店的一种。零售业是商品转到消费者手上的最后一个环节，由于各种经营条件和内容的不同，产生各种专门店铺，销售内容包含了衣、食、住、行、育、乐等生活相关的商品。咖啡馆属于“食”的范畴，但主要目标却属于“乐”的范畴。由于与消费者作直接的接触，所以有关咖啡的消费意识与消费结构的变迁，都可以反映在咖啡馆的经营之上，因此，咖啡馆的经营，对于消费者生活型态的了解以及确定顾客对象是开店的前提。下面，让我们仔细探讨一下经营要点，看看咖啡馆经营成功的基本要素有哪些。

良好的口岸

适当地点的选定是咖啡馆经营的关键，曾经有人这么说：如果一家商店能选择良好且适当的地点，则经营的成功率约在 70% 以上。我们如果在鱼影很淡的位置垂钓，那就不要奢望能有好的收获。同样的，若在顾客足迹稀疏的地方，即使修筑了多么气派的店铺，陈列了多么有吸引力的咖啡，销售额也很难期望达到理想。咖啡

馆销售的原则，就是要在能够充分吸引顾客的场所修建店铺（即通常所谓的“口岸”）。尤其是小规模咖啡馆，因为它不像大型咖啡馆具有其他综合性的机能，所以更应当注意地点的选择，这将是咖啡馆成功的出发点。

优秀的咖啡

在咖啡馆里，咖啡的构成力一定要很强，不管是那一种咖啡，假如在价格的订定上偏高，或是有咖啡品质欠佳、组成不够齐全，或咖啡的存货量不够多等现象，将立刻会影响销售，自然更不容易增加固定顾客了。在咖啡馆的经营上，不但要面临地域内各咖啡馆的竞争，更要面对各种商店的竞争，所以“咖啡的魅力”便成为商店成功的基础。

商品作为整体战略，对于咖啡馆而言，也是需要经常加以重视的。诸如经营计划、咖啡采购、咖啡开发、存量管理，乃至后勤的商品业务等综合全部的商品相关活动，都与咖啡馆商品力的强化有相当密切的关系。

卓越的服务

8 最直接的，就是咖啡馆的服务人员在等客时，要有优雅的姿势，且注意服装、化妆等仪表；接待顾客之