

小梦想成就大事业，它必将成为你燃起生命希望的火种

经营一家 最赚钱的

让我们给你创富的资本，为你的梦想起航

 餐馆、

 超市、

 服装店

一册

你

谭慧◎编著

全集

最保险，最安全，最赚钱的开店经验



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

经营一家

最赚钱的



餐馆、



超市、



服装店

全集

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

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。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

经营一家最赚钱的餐馆、超市、服装店全集 / 谭慧编著. —北京:电子工业出版社, 2012.9

ISBN 978-7-121-17691-3

I. ①经… II. ①谭… III. ①餐馆—商业经营②超市—商业经营③服装—商店—商业经营 IV. ①F719.3②F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 164052 号

责任编辑:谭丽莎 文字编辑:王凌燕

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司
装 订:

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编:100036

开 本:720×980 1/16 印张:17.5 字数:260 千字

印 次:2012 年 9 月第 1 次印刷

定 价:38.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前言

俗话说：“生意做遍，不如开店”。成立并运营好一家店铺，是平稳致富的好门路。尤其是在当下这个竞争日趋激烈，就业艰难的情形下，“投资开店，为自己打工”已经成为众多创业者的首要选择。

然而，走在马路上，大小店铺林立，为什么有的店铺生意十分红火，有的店铺却相当冷清，乃至关门大吉呢？这是很多自己开店的人都会疑惑的问题。

著名培训专家余世维曾说过：“做什么就要有做什么的样子。”其实，开店没有那么难。只要能够树立正确的经营观念，掌握足够的经营技巧，小店也能做出大生意。如果你想经营一家挣钱的店铺，就一定要熟悉自己所投资的行业。只有拥有足够的经营知识，才能让你在店铺的创建和运营中得心应手。

因此，作为店铺的经营者，一定要时时保持好学之心，多多学习参考一些成功的经营手段，才能未雨绸缪，沉着应对开店时的一切大小事宜，真正经营出一个赚钱的店铺。要知道，开店这件事，不是比别人卖命，比别人辛苦就能经营成功。失败的经营有千种万种，而成功的经营却是有规律可循的。

针对这点，我们特别选取时下赚钱最快、最容易，也是受众最广，永远不会缺乏市场的三类店铺，即餐馆、超市、服装店，进行了全面讲解。从经营这三类店铺的实际需要出发，做了全方位的探讨，对每一点都做了

深入分析。其中餐馆部分包括：餐馆的定位、餐馆的装修、餐馆菜品的选择与定价、菜单的设计、招牌菜的打造、迎宾服务的方式、控制成本及提升竞争力的方法等；超市部分包括：怎样对超市投资进行预算、怎样装潢设计、怎样陈列商品、怎样管理库存、怎样提升销售业绩、怎样进行促销等；服装店部分包括：怎样选址、怎样起名、怎样设计店标和店面、怎样设计橱窗、怎样营造热销氛围、怎样进货、怎样接待及服务顾客、怎样处理退换货等，事无巨细，包含了三类店铺经营的各个层面，富于实用性和可操作性。

本书的最大特点是：论述时结合具体实例，使读者不至于产生空泛之感，对每个观点都能切实把握；把很多经营理论与具体的情景相结合，为大家描绘出了极富真实感的经营场景；结合当前热点，选用契合主题且新颖时尚的理念和例子，让读者在强烈的时代感中学到经营知识和技巧；语言通俗易懂，简洁有力，面向广大社会读者。本书将为那些想要经营出一家赚大钱的店铺，创出店铺金字招牌的有志之士，展示出与传统理念截然不同的路子。

由于编者知识水平有限，对有些问题的探讨还有待深入，因此，对本书的不足之处望广大读者和有关专家予以批评指正。

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
2 怎样为菜品起名	3
3 餐馆应选择利润大的菜品	5
4 菜品创新的常用方法与技巧	6
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	8
2 菜单价格由哪些部分构成	10
3 餐馆应为利润而定价	11
4 餐馆应为销售而定价	11
5 餐馆应为生存而定价	12
6 新开业餐馆有哪些定价策略	13
第三章 怎样设计一个好菜单	
1 菜单应根据什么设计	15
2 怎样设计菜单的规格与字体	16
3 怎样设计菜单的封面	17

	4 怎样在菜单上表现菜品	18
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	21
	2 用传奇的故事点缀招牌菜	22
	3 以养生之名打造招牌菜	23
	4 用文化内涵来包装招牌菜	24
	5 给招牌菜起个好名字	25
第五章	怎样为餐馆培养回头客	
	1 怎样变“头回客”为“回头客”	27
	2 制造“要吃饭就早点去”的气氛	28
	3 餐馆对待客户应一视同仁	30
第六章	餐馆的迎宾服务规范	
	1 迎接顾客一定要礼貌真诚	32
	2 迎宾员的工作流程	33
	3 为顾客导餐的服务要点	34
	4 怎样安排顾客的座位	36
	5 怎样接待不同类型的顾客	37
	6 怎样在高峰期接待多批顾客	38
第七章	餐馆应怎样做促销	
	1 餐馆要掌握的集中促销策略	40
	2 在顾客点菜时进行推销	42
	3 在节假日开展推销活动	45
	4 在淡季开展推销活动	48
	5 用经典菜的品牌效应来推销	49
	6 用菜品轮流降价来推销	51
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	54
	2 不同广告媒介的特点和局限	55

3	餐馆的店面广告宣传策略	59
4	网络广告的宣传优势	60
5	电话推销广告的宣传策略	62
第九章 怎样有效控制餐馆成本		
1	餐馆成本控制的重要性	65
2	怎样控制餐具成本	66
3	怎样降低食品毛利成本	69
4	怎样控制烹饪环节的成本	71
5	怎样控制酒水成本	72
第十章 提升餐馆的竞争力		
1	餐馆选择食材的策略	76
2	保持食材的野味	77
3	开发令人惊喜的食材	79
4	使用天然食品作为调味料	82

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	86
2	超市管理费用的估算	87
3	超市固定设备费用的估算	89
4	超市每月支出的费用估算	90
5	开超市所需的资金额	91
6	损益分析的内容	92
7	怎样减少开业初期的投资	94
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	95

	2 商品陈列的原则	96
	3 商品陈列的注意事项	98
	4 怎样规划商品配置表	99
	5 好位置要留给周转快的商品	102
第十三章	怎样为商品定价	
	1 商品定价的目标	104
	2 影响商品定价的因素	107
	3 常见的商品定价方式	110
	4 根据薄利多销的原则定价	113
	5 怎样为折扣商品定价	114
第十四章	怎样盘点超市商品	
	1 盘点商品的目的	116
	2 盘点商品的原则	117
	3 盘点商品的方法	118
	4 盘点商品的实施流程	119
	5 怎样进行日盘点、月盘点、年盘点	123
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	126
	2 怎样分析库存是否合理	127
	3 维持库存量准确性的方法	128
	4 怎样管理好库存商品	129
第十六章	怎样提升商品销售	
	1 订立销售业绩目标	131
	2 怎样订立销售目标	132
	3 怎样提升销售业绩	133
	4 有效进行超市绩效评估	134
	5 介绍商品的几种有效的方法	136
第十七章	怎样控制经营成本	

1 控制成本是赢利途径之一	142
2 怎样编制相关财务报表	143
3 怎样控制采购的成本	146
4 怎样控制超市的开支	147
5 怎样控制商品的损耗成本	147
6 怎样控制仓储成本	149

第十八章 如何进行商品促销

1 超市促销的步骤	151
2 灵活多样的促销形式	153
3 哪些时期是促销重点	154
4 现场演示有助于促销	156
5 满足顾客好奇心的促销方式	157
6 赠品促销拉近与消费者的距离	158

第十九章 超市的日常运营管理

1 超市的日常运营流程	161
2 超市的排班管理	162
3 超市的清洁卫生管理	163
4 超市的安全管理	164
5 超市的仓储管理	167
6 超市的收银管理	170

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	174
2 怎样装修女性服装店	175
3 怎样装修男性服装店	176

4	怎样装修儿童服装店	177
5	怎样设计不同档次的服装店	179
6	怎样装修大型品牌服装连锁店	180
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	182
2	设计服装店橱窗要注意的细节	183
3	选择超前样品,引领市场	184
4	怎样搭配服饰	186
5	怎样设计系列橱窗展示	187
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	189
2	怎样用色彩营造服装店气氛	190
3	怎样规划服装店的色彩	191
4	怎样设计服装店背景音乐	192
5	用镜子给顾客造成错觉	194
6	怎样设计服装店员的服饰	195
第二十三章 怎样制订切实可行的销售计划		
1	拟订事业计划书	197
2	销售计划的组成	200
3	制订商品计划的步骤	202
4	畅销商品的统计分析辨识法	204
5	制订经营计划的原则	206
第二十四章 精选货源,领跑市场		
1	制订合理进货流程	210
2	怎样合理地采购服装	210
3	服装的进货原则	212
4	服装采购的五个重点	214
5	服装店的采购渠道	216

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	218
2	标题是传单的生命	220
3	员工参与传单设计	222
4	把传单送到目标客户手中	225
5	有奖回收传单	228
第二十六章	接待顾客里的大学问	
1	顾客有着怎样的心理	231
2	顾客喜欢什么样的店员为自己服务	233
3	接待顾客分为哪几步	233
4	店员要热情妥帖地与顾客打招呼	234
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	237
2	怎样接待老顾客	238
3	怎样接待同时进店的多个顾客	239
4	怎样接待直奔某件衣服的顾客	241
5	怎样接待不喜欢导购在旁的顾客	242
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	244
2	折扣促销提升产品性价比	245
3	优惠券促销	246
4	以旧换新带动销售	249
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	252
2	怎样确定退换的标准	254
3	退换货处理要注意什么	255
4	怎样处理顾客退换货	256
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	258
2	盲目追求店面规模不可取	260
3	服装店资金不足	260
4	如何让服装店快速成长	261
5	树立正确的经营观念	261
6	发展分店之前要周密计划	262
7	提升服装店的竞争力	264

后记

第一篇

经营一家最赚钱的餐馆

经营一家最赚钱的餐馆，首先要了解市场需求。市场调研是成功的第一步，通过收集和分析目标客户的信息，可以确定餐馆的定位和菜单设计。其次，选址至关重要，应选择交通便利、人流量大的区域。第三，装修和氛围的营造，要符合目标客户的审美和消费习惯。第四，招聘和培训员工，确保服务质量和效率。第五，制定合理的定价策略，既要保证利润，又要吸引顾客。第六，营销推广，利用线上线下多种渠道进行宣传。第七，持续改进，根据顾客反馈和市场变化调整经营策略。最后，保持良好的财务记录，确保餐馆的长期稳定发展。



第一章 怎样为餐馆选择菜品



餐馆要做出主打菜和风味菜

餐馆要想红火，就要有自己的特色菜。做法主要有以下几种。

1. 要有“主打菜”

首先，和餐馆经营方向有关的是，你餐馆的菜肴是主浓郁还是主清淡？是山珍还是海鲜？是大菜还是家常小菜？是南方菜还是北方菜？你最好而且只能选择一种为主。只有这样，你的市场定位才鲜明，消费者才好“识别”，才便于选择。切记：在所有的餐馆中，谁能有所为，有所不为——“术业有专攻”，谁才能具有“特色”。做到这一点的办法是，在你的那个地区，争取做经营品种“唯一”店。

其次，和餐馆的经营水平相关的是，要有一些主要菜肴，而且要尽可能地有特色。可以在色、香、味、形、器上做一些和别人不一样的设计，可以在菜单的排列组合上，做出与大家不同的编排，并且常换常新。切记：不能将别人的菜单拿过来就用，更不能一个菜单多少年都不变，还不能看人家做什么你就做什么——要有一些从内容到形式都与众不同的特征。做到这一点最好的办法是，如果只让你的餐馆卖十个菜，你留下哪十个？

最后，如果让你的餐馆就卖一个菜，你卖什么？这个“什么”，就是你千呼万唤始出来的“特色菜”。这个菜，就是你的“王牌”，就是你安身立命的“法宝”。

2. 要有“风味菜”

这“一个菜”弄好了，就是“特色菜”。同样是“红烧肉”，老张家的和老李家的，不一样。同样是老李家一家的，由于选料、烹饪、调料等的不同，还是不一样。

由于这个“不一样”，头次吃好了的还有下次，下次没吃好就没有再下次了。而且这还不不是一个人吃好吃不好的事。美国有一项调查，是说如果一位顾客对服务不满，会对9~10人讲。社会学上有个理论，是说如果这个人偏巧是“意见领袖”，那他就会影响一批人。

老张家的红烧肉“炖得烂”，老李家的“味道好”——这就是区别。喜欢“炖得烂”的，就到老张家去；喜欢“味道好”的，就到老李家去。

如果就坚持一个“炖得烂”，不是特色吗？而“味道好”，也是特色！除了红烧猪肉，还有牛肉、兔肉、狗肉，怎么样？将这些肉炖成一碗，是创新不？再进一步，如果那肉是“绿色食品”，该如何？如果那肉是特定饲养的和特定烹饪手法的，不是有了谁也比拟不了、竞争不过的“特色”了吗？

除了“红烧肉”，“炒土豆丝”、“拌菠菜”、“炖豆角”也可以做出特色来。关键问题在于你不去做，也懒得做，或者是今天厨师高兴就做了，明天忙不过来就不做了。

3. 要根据人们口味的变化来调整菜单

和流行服装一样，人们的口味变化也是有规律可循的。海鲜吃多了想吃烧烤，大菜吃多了想吃小吃，饺子好吃也不能天天吃，细粮吃腻了换粗粮。认真观察这些变化，发现潜在的市场需求，开发消费者最爱吃的食品，这样开餐馆，才是上了正轨。

特色菜，“特”在与众不同，“特”在专业性，“特”在精、深加工上，“特”在独具匠心上。



怎样为菜品起名

为菜品起名有以下几种方法。

1. 以质感起名

故乡缘酒楼的“脆皮粉蒸肉”、重庆双碑的“弹性豆花鱼”、广东的“爽口牛肉丸”等许多菜品，都是直截了当地告诉顾客，菜品是什么口感，让你吃个明明白白。

2. 以主料起名

如广东的“五彩蛇羹”、“红子鸡”、“东江酿豆腐”、“白斩鸡”、“烤乳猪”、“豉汁盘龙鳝”，北京的“北京烤鸭”、“东来顺涮羊肉”，上海的“油酱毛蟹”、“清炒鳝糊”、“茉莉鱿鱼卷”等，都是不加修饰，朴素大方，用什么料取什么名，便于顾客去把握菜品的特点，因此也就便于他们去点菜了。

3. 以烹制方法起名

西藏餐馆红宫是以藏菜和新派川菜闻名全国的，该店厨师善于创制新菜，流行全国的“桑拿虾”就是他们的创意。他们利用“桑拿”的原理，对白灼基围虾的制作方法加以改进，使顾客能现场看到你用的是活虾，而非死虾、冻虾。鲜活蹦跳的基围虾，通过“桑拿”而成佳肴，食趣与观赏之乐两相结合，确为创新佳作。

又如，“油淋仔鸭”、“石烹豆花”、“棒棒鸡丝”、“铁板牛肉”、“生鱼片”等，都是以烹调方法命名的。值得一提的是四川的“水煮系列菜”，听起来似乎是很清淡的白水煮菜，岂知它恰恰是麻辣味很重的菜品，是典型的川菜。许多沿海和南方的顾客怕麻辣，以为点一款水煮的菜品会清淡适口，菜品一上桌才直呼上当。因而像这类菜品，最好应写明“水煮麻辣某某”，以免顾客产生“稀里糊涂”的怒气和上当受骗的感觉。

4. 以成语、吉祥语、典故起名

金水缘酒楼的一款苦瓜烧肥肠，取名为“一不怕苦，二不怕死”，让顾客吃得妙趣横生。知青苑酒楼有一道菜叫“丰收舞”，还用了一首顺口溜告诉你它的来历：“偷鸡摸狗捉老鼠，不分荤素一锅煮。毕竟知青是雅人，美其名曰‘丰收舞’。”不论是苦涩、酸辣，它都丰富了菜肴的滋味。

时代毕竟不同了，现在的年轻人，甚至中老年人，都重视“情人节”。