

小餐館 賺錢奇招

價值數萬元指導費的賺錢秘訣，傾囊相授！

日本第一

的企業經營顧問，
把指導過二千多家商店

的寶貴經驗，毫無保留的傳授給你！



宇井義行／著

小餐館賺錢奇招

宇井義行／著
星光出版社／出版

小餐館賺錢奇招／宇井義行原著，許瑞政譯。
--第一版。--臺北市：星光，1997[民 86]
面；公分。--(創業系列；27)
ISBN 957-677-328-8(平裝)

1. 餐飲-營業-管理

483.8

85014041

創業系列 27

小餐館賺錢奇招

原 著 者——宇井義行

譯 者——許瑞政

編 輯——星光編輯部

發 行 人——林一波

出 版 者——星光出版社

臺北市寧波西街 116 號

電話：303-4812 傳真：309-8411

郵政劃撥：0014243-1 號 星光出版社帳戶

博客來網路書店網址：<http://www.books.com.tw/>

經 銷 商——貿騰發賣股份有限公司

台北縣永和市永和路一段69號8樓

電話：2231-3503

傳真：2231-3384

法律顧問——明理法律事務所 陳金泉律師

臺北市重慶南路三段 57 號 4 樓

電話：368-6599

行政院新聞局登記證：局版臺業字第零壹陸玖號

一九九七年三月第一版第一刷

二〇〇一年五月第一版第四刷

定價：180 元

◎若有缺頁或破損，請寄回本社更換◎

ISBN：957-677-328-8

CHIISANA INSHOKUTEN MOTTO MOUKARU 77 NO HINT

© YOSHIYUKI UI 1996

Originally published in Japan in 1996 by KOU PUBLISHING COMPANY.

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.

Chinese language Copyright © 1997 Sing-Kuang Book Company Ltd.

前言

以「三心」邁向成功！

常有人問我：「餐飲業是一種怎樣的商業行為呢？」我總是如此回答：「它是值得你用一生去經營的商業行為。」它的魅力、它的深奧，是說也說不盡，講也講不完的。

不過，開餐館的人各自有很多不同的開業理由！有人是爲了實現夢想，也有人環境所迫。但是，既然餐館已經開張，就一定要成功，不管是誰，開什麼樣子的餐館，這個道理都是一樣的。

那麼，要怎麼作才能成功呢？關於這方面，有很多的論述，將在本書中加以解說，然而，最重要的，卻是「去喜歡這份工作」。若無法作到這一點，就算你有再高明的烹調技巧，或是滿肚子的理論，成功仍是遙不可及。

餐館的價值，端視你能提供給客人多少美食及快樂而定。因此，要作到這一點，開店的人就得先有快樂的心情。換句話說，要喜歡這份工作，每天才能樂在其中，而餐館也才能永續經營。

第二心是什麼呢？那就是看你擁有多大的「夢想」。這也是很重要的一件事。夢

想有多大，餐館經營的規模可能也會因此而有所不同。看看那些已拓展上百、上千店的連鎖店，當初也是由一家店鋪開始的呀！因此，能否發展成更大的商機，就在於經營者的「夢想」。夢想愈大，付出的努力也愈多，當然就愈能成長。例如：以一百分爲目標，達成率百分之八十，就有八十分的成績；但是，若一開始就將目標設定在八十分，即使同樣達成百分之八十，獲得的成績也不過六十分出頭。

最後一心，可以讓你確實成功，那就是「去喜歡大眾」。按照我自己的說法，就是去愛人，這是很重要的。爲什麼呢？因爲你若不能愛人，就無法盡心爲客人服務。唯有使盡心爲客人服務成爲自己的喜好，這份工作才會變得有意義。

這幾點的重要性在本書中均會提及，只是想在此先強調，希望大家能牢記在心。「喜歡這份工作」、「抱持大夢想」，以及「喜歡大眾」，只要有這三心，就能邁向成功！

當然，技術或理論也相當重要。但是，若光有技術或理論，仍是不夠。因此，這三心也是成敗與否的關鍵。我抱持著這三心來完成這本書，希望你也能夠抱持著這三心來閱讀這本書！

第一章 邁向成功的準備篇

第1招 餐館的價值由三個要素來決定 12

第2招 瞭解餐館經營的奧妙 16

第3招 若無法樂在其中，將無法成功 20

第4招 營造具有自我風格的餐館 24

第5招 廣結人脈，求取成功 28

第6招 客人有需求才會上餐館 32

第7招 唯有高度競爭時代，才是成功的契機 36

第二章 邁向成功的商品篇

第8招 重視「商品」的價值！ 42

第9招 若無附加價值，就不算「商品」 44

第10招 確實掌握顧客的需求 46

第11招 絕對需要原創性的菜單 48

第12招 顧客尋求名廚 50

第13招 新菜單的開發靈感，在於人的五種感覺 52

第14招 捨棄備齊商品的「常規」吧！ 54

第15招 真正的「合理」是什麼？ 56

第16招 客人也會品嚐菜單 58

第17招 掌握地域性的消費感覺 60

第18招 賺錢商品的開發從進貨開始 62

第19招 尋找不同的食材 64

第20招 和食材業者的交往之道 66

第21招 菜單基準表及主要食材的管理 70

第22招 要徹底作好盤點、點收、倉管等工作 75

第三章 邁向成功的服務篇

第23招 餐飲業是「服務業」 78

第24招 真正販賣的東西，是你的「心」！ 80

第四章 邁向成功的氣氛篇

第25招	盡可能體驗「好的服務」吧！	82
第26招	創造獨特的服務型態	84
第27招	服務人員的視線不可離開客人	86
第28招	「多一句的問候」給顧客更深的印象	88
第29招	要如何表示謝意？	90
第30招	和客人親近的服務	92
第31招	好的服務從好的員工身上產生	94
第32招	活用抱怨的服務	96
第33招	讓自己的餐館更加醒目	102
第34招	吸引客人的店面設計	104
第35招	不花錢的店面設計	106
第36招	營造氣氛的基礎是乾淨的感覺	108
第37招	為何需要清掃手冊？	110
第38招	經營者的個性決定餐館氣氛	112

第五章

邁向成功的

秘

Know-how 篇

- | | | |
|------|----------------|-----|
| 第39招 | 徹底追求「舒適的感覺」 | 114 |
| 第40招 | 不讓顧客感到厭煩的餐館經營 | 116 |
| 第41招 | 傑出的創意表現法 | 118 |
| 第42招 | 任意地改變裝潢，容易導致失敗 | 120 |
| 第43招 | 改變裝潢的有效關鍵 | 122 |
| 第44招 | 發掘顧客的心聲 | 126 |
| 第45招 | 舉辦深受顧客喜愛的促銷活動 | 128 |
| 第46招 | 餐館外面也有顧客 | 130 |
| 第47招 | 善用員工的方法 | 132 |
| 第48招 | 重視單獨上門的客人 | 134 |
| 第49招 | 以顧客名單來發掘潛在需求 | 136 |
| 第50招 | 以追加點菜來提高消費額 | 138 |
| 第51招 | 將眼光投注在女性顧客身上 | 140 |
| 第52招 | 嘗試賣酒吧！ | 142 |

第53招	防止商機損失	144
第54招	漲價的技巧	146
第55招	更改菜單的方法	148
第56招	善加利用「特別的日子」	150
第57招	有效的廣告、宣傳法	152
第58招	靈活運用大眾傳播	154
第59招	第一印象很重要	156
第60招	增進效率的設備投資	158
第61招	以「一箭雙鵰式」店鋪使營業額倍增	160
第62招	如何擴大規模？	162
第63招	如何使多店化的經營成功？	164
第64招	販賣「健康」！	166
第65招	打敗相互競爭的餐館	168
第66招	開發固定客羣的促銷手法	170
第67招	一整年都有宴會的需求	172
第68招	避免兼職人員及工讀生頻頻流失的方法	174

第69招 在小商圈中成功致勝 176

第70招 高明地使用能幫助你的專業機構 178

第六章 邁向成功的實例篇——賺大錢的

「個性化餐館」！

第71招 包烤料理的餐館 184

第72招 櫃台烤肉式的小酒館 188

第73招 吃到飽的餐館 192

第74招 一箭雙鵰式的烏龍麵店 196

第75招 販賣乾炸雞翅和雞肉料理的餐館 200

第76招 窯烤披薩及多國料理的餐廳 204

第77招 咖哩及民族風味料理的小酒館 208

後記——現在正是加入的好時機 212

小餐館賺錢奇招

宇井義行／著
星光出版社／出版

前言 以「三心」邁向成功！

常有人問我：「餐飲業是一種怎樣的商業行為呢？」我總是如此回答：「它是值得你用一生去經營的商業行為。」它的魅力、它的深奧，是說也說不盡，講也講不完的。

不過，開餐館的人各自有很多不同的開業理由！有人是爲了實現夢想，也有人是在環境所迫。但是，既然餐館已經開張，就一定要成功，不管是誰，開什麼樣子的餐館，這個道理都是一樣的。

那麼，要怎麼作才能成功呢？關於這方面，有很多的論述，將在本書中加以解說，然而，最重要的，卻是「去喜歡這份工作」。若無法作到這一點，就算你有再高的烹調技巧，或是滿肚子的理論，成功仍是遙不可及。

餐館的價值，端視你能提供給客人多少美食及快樂而定。因此，要作到這一點，開店的人就得先有快樂的心情。換句話說，要喜歡這份工作，每天才能樂在其中，而餐館也才能永續經營。

第二心是什麼呢？那就是看你擁有多大的「夢想」。這也是很重要的一件事。夢

想有多大，餐館經營的規模可能也會因此而有所不同。看看那些已拓展上百、上千店的連鎖店，當初也是由一家店鋪開始的呀！因此，能否發展成更大的商機，就在於經營者的「夢想」。夢想愈大，付出的努力也愈多，當然就愈能成長。例如：以一百分爲目標，達成率百分之八十，就有八十分的成績；但是，若一開始就將目標設定在八十分，即使同樣達成百分之八十，獲得的成績也不過六十分出頭。

最後一心，可以讓你確實成功，那就是「去喜歡大眾」。按照我自己的說法，就是去愛人，這是很重要的。爲什麼呢？因爲你若不能愛人，就無法盡心爲客人服務。唯有使盡心爲客人服務成爲自己的喜好，這份工作才會變得有意義。

這幾點的重要性在本書中均會提及，只是想在此先強調，希望大家能牢記在心。「喜歡這份工作」、「抱持大夢想」，以及「喜歡大眾」，只要有這三心，就能邁向成功！

當然，技術或理論也相當重要。但是，若光有技術或理論，仍是不夠。因此，這三心也是成敗與否的關鍵。我抱持著這三心來完成這本書，希望你也能夠抱持著這三心來閱讀這本書！

第一章 邁向成功的準備篇

第1招 餐館的價值由三個要素來決定 12

第2招 瞭解餐館經營的奧妙 16

第3招 若無法樂在其中，將無法成功 20

第4招 營造具有自我風格的餐館 24

第5招 廣結人脈，求取成功 28

第6招 客人有需求才會上餐館 32

第7招 唯有高度競爭時代，才是成功的契機 36

第二章 邁向成功的商品篇

第8招 重視「商品」的價值！ 42

第9招 若無附加價值，就不算「商品」 44

第10招 確實掌握顧客的需求 46

第11招 絕對需要原創性的菜單 48

第12招 顧客尋求名廚 50

第13招 新菜單的開發靈感，在於人的五種感覺 52

第14招 捨棄備齊商品的「常規」吧！ 54

第15招 真正的「合理」是什麼？ 56

第16招 客人也會品嚐菜單 58

第17招 掌握地域性的消費感覺 60

第18招 賺錢商品的開發從進貨開始 62

第19招 尋找不同的食材 64

第20招 和食材業者的交往之道 66

第21招 菜單基準表及主要食材的管理 70

第22招 要徹底作好盤點、點收、倉管等工作 75

第三章 邁向成功的服務篇

第23招 餐飲業是「服務業」 78

第24招 真正販賣的東西，是你的「心」！ 80