

两招让位置不好的店铺活起来

休闲餐饮如何运营

与传统餐饮理念相比,休闲餐饮营造的是一种自由的空间,虽然目前不能绝对肯定地说这体现了现代餐饮的发展方向,但是因为它在很大程度上使得普通人的一些情感得以宣泄,迎合了很多时段、很多人群的餐饮消费,所以引起了消费者发自感情上的共鸣,从而赢得了市场。

笔者经营休闲餐饮两年半的时间,从实际营运中得出几个需要注意的细节点。

一、概念经营。概念经营分两个,一是招牌概念。招牌给人的第一感觉不能错乱,以前我给别人做过粥吧,烤吧效果比较好,顾客看招牌就有一个明确的消费概念,但有一次做个美食庄情况就很惨,因为顾客进去后没有感觉很多美食就很失望,所以要把把握好招牌的概念。二是促销概念。很多餐厅会在节庆日做特价或者赠送、打折等的活动,这样千篇一律的形式不能运用在休闲餐厅。休闲代表一种文化,一种时尚,促销形式也要做得新颖特别,要以一个很明确的概念来表示。以前我做粥吧那个项目时提出过一个针对年轻人的爱情促销概念,打出的广告语是“一碗好粥胜过一千个热吻,请你爱的人喝粥,请爱你的人喝粥”,这样一来,迎合了很多人的心态,同时最大的还是为店里带来了经济效益和很强的社会效益。

二、人员结构的设置。很多餐厅会觉得在人员的工资方面开支太大,而且工作的效率也很低。其实有很多是出在管理调度方面的漏洞,一是没有人尽其能,特别是在技术方面没有注重一个全面的考核因素,比如招厨房的人员只要懂一项就行那是很不好,的,必须要懂三项以上的技术,这样才能保证在任何时候有一个完备的操作队伍来应付各种突发情况(比如生意突然极好,或者某个员工临时不能到岗)。

二是没有合理安排各个人员的工作时间。笔者以前的客户经常提起的就是他们的员工好累。其实休闲餐厅的经营时间长,不能随时保证充足的人员是不行的,作为管理人员需要根据各营业时间段的顾客流动情况,各工作人员的实际状况,安排一个早班,一个晚班,一个叉班。这个做法最重要的是要做到忙时有人忙,闲时不能留多人。

三、菜单内容的拟定。菜单内容对厨房生产及顾客选择有很大的关联。不能让顾客拿着菜单不知道点什么好,也不能让厨房看着菜单不知道怎么去准备。一张好的菜单就能直接反映出一个餐厅的档次和经营水平的,同时也影响整个厨房的生产。

拟定菜单的内容要考虑以下几个因素:

- 1、市场的材料(不能因材料采购、保存等而制约生产)。
- 2、地方的饮食习惯(保留部分、创新部分。在广州都有喝粥吃海鲜的习惯,笔者当时就给一个客户做了一个海鲜粥火锅的营销,效果很好)。
- 3、店面的规格及规模(不能小而全,也不能大而偏,而且不能偏离主题,到一个面馆即使你的小吃做得最好,没有一碗好面是不行的)。
- 4、周边人员的消费水平(我们做的休闲餐厅是个很平民消费的场所,需要照顾大部分,优待小部分)。

(摘自《中国加盟网》)



搭配风格等能激发顾客新鲜感的创造。

【研究顾客心理】

制定赢利模式学会制定赢利模式链会更好地提升客单价,经营者在经营过程中要根据自有门店产品的属性来制造多重赢利的机制,以确保能将高毛利产品作为主推品,或者能多方面地赚取顾客利润。

■咖啡静吧的多重创利模式

1、咖啡吧类场所的顾客多是刚刚交往的年轻男女,这个阶段的恋人处于关系尚不确定的怏怏状态,其实内心里更希望能有一种方式快速拉近两人之间的感情。结合这种思路,如果在静吧里加上一台大头贴机,对前来消费的顾客提供大头贴服务,只要消费满 50 元,加 2 元即赠大头贴一张,同时由服务员采用委婉的助销形式来达成;或者根据这种心理,提供其他形式的附属产品,也会带动销售额。

2、用衍生产品进行收费。饮料吧可采用低门槛模式,即果汁类饮料 10 元每位畅饮到底,但提供多种高毛利

小单品,通过高毛利单品来赚取利润,或者以下午茶形式带动其他毛利产品的销售,使顾客不知不觉中提升客品数衍生产品的赢利模式。

■交友会所一般只给会员做牵头介绍,然后收取部分中介费,部分高端交友会所则是通过高额的入会费做为赢利机制,其实这两者的赢利模式都属于比较低端的思维逻辑,此类模式的持续赢利性非常低,不能产生多元化的营业目的。

交友会所应该以提供交友服务为揽客点,待顾客入会后,再通过衍生的与交友相关的产品或服务来持续的创造利润。会所本身就是一个店铺,经营者要将自身放到经营店铺的角度来打理,将一元化创收打造成持续赢利的多元化体制。

由此看出,门店的主营服务只作为吸引顾客光顾的元素,可以少赢利或者不赢利,但赢利点都设在衍生产品或服务上,也就是将顾客以低门槛吸引入店后,通过其他的赢利项目来获取利润。

(摘自《致富在线》)

创业前弄清做生意和做企业的区别

说到这个问题,我们不得不说创业的目的。不外乎两个目的,一是为了生计,即生存问题;再就是为了体现个人价值。讨论什么方式才是目前创业的最好模式,笔者认为可以从三方面来讨论。

(一)弄清楚“做生意”和“做企业”的区别

弄清“做生意”与“做企业”的区别。首先要说明的是“做生意”与“做企业”不是绝对独立的两个层面,虽然二者有本质的区别,但这两个面也是互为依存的关系。

“做生意”可以说是“做企业”的核心部分,可以这么概括,“做企业”是战略考虑,商业计划;“做生意”是战术贯彻,是销售计划。这是二者能够相互联系的地方。

很多人习惯把做企业当成是“做生意”,毕竟对企业而言,盈利是根本,赚钱是王道。然而在现实的企业经营中,用做生意的模式做企业,赢利只是短暂的,不能持久收益。

做企业,是将“企业”人性化,当作一个生命体来对待,所有的工作人员,包括创立者,包括董事长、股东等等,都是为“企业”这个生命体服务,为企业的目的服务,是为了成就一个事业。做企业失败,可能不是因为项目不好,产品不赚钱,而是企业的发展策略出现了问题,整个系统中的某个环节没有做好。相应的,“做企业”产生的就是企业家,为了企业的目的,“企业家”从不拒绝利益,但会抵制诱惑。

做生意,相应产生的就是商人,做生意的整个过程都是为这个商人服务的,为了商人的个人利益,就纯属是买卖,一手交钱,一手交货,短期就解决。这个过程完了,整个过程不管亏还是赢就都完成了,没有除了利益之外的其他要求。

简而言之,做生意是做单,做企业则是做企业的素质、企业的秩序、企业的生命力和企业的制度。

(二)做企业是“资源整合”和“资源挖掘”的最佳方法

笔者认为,采用“企业运营”的创业模式是最好的办法,原因如下:

1、资源只会向有再生能力的实体整合。

“做企业”是做一个系统,它的目的是塑造一个可以良性循环的利益体,只有这样,我们的利益也才能更大化,资源也才能越积越多,越来越大。如果有限的资源由于得不到循环和再生,就像做一次生意之后就消失了,企业的成功又从何谈起?

现阶段创业,要想开发隐藏性资源,是需要一定的条件的。对于很多刚开始创业的人来说,首要做的是将现有的散落小资源整合起来。要做到这一点,光靠一个人是不行,靠的是一个别人认为有整合价值的实体,能够将资源再生并越积越大的实体。这个实体就是企业。这也是很多 VC 更愿意投资发展企业的原因。

2、抢占资源,靠的是强有力的综合实力。



虽然国内市场的潜在资源相对来说还可以,但盯着这块蛋糕的“狼群”是越来越多,竞争是激烈的。要想挖掘到属于自己的一部分,需要强有力的综合实力靠一个人,靠做生意的思维模式是不行的。做生意只能聚集起少部分的人力、资金等资源,一只“狼”要和一群“狼”夺食,结果可

合实力。

计都让客户比较满意,因此现在业务越做越大,几年下来已经买了属于自己房产和汽车。

再有 G 小姐对时尚饰品比较有兴趣,自己买了许多珠子、贝壳、绳子等,在家开了工作室,专门创作手工艺品然后买给饰品店,现在她的手工艺品已经小有名气,供不应求。

(摘自《中国创业招商网》)



的出身,在广告公司打工几年后想自主创业,他们一起开办一家设计工作室。工作室的好处是手续简便,到工商局登记就可以了。之后 E 先生与 F 小姐主动到出版社、学校、印刷厂等机构联系,由于工作室除了设计用的纸张和油墨外几乎没有其他成本,因而服务价格相当具有竞争力,再加上多年的设计经验,无论手绘和电脑设

计都让客户比较满意,因此现在业务越做越大,几年下来已经买了属于自己房产和汽车。

再有 G 小姐对时尚饰品比较有兴趣,自己买了许多珠子、贝壳、绳子等,在家开了工作室,专门创作手工艺品然后买给饰品店,现在她的手工艺品已经小有名气,供不应求。

(摘自《中国创业招商网》)

■创业百科

网店新手如何进货?

■林小姐咨询:我是个大學生,课余时间比较充足,我不想白白浪费,打算自己创业。我手上有一笔钱,考虑开网店,因为网店成本要求不高。我对服装比较有兴趣,打算在淘宝上开个服装店,不过我是菜鸟级别的,不知道开了网店该怎么进货淘货?

★小本创业解答:进货淘货是开店经营至关重要的一步。这方面的经验不少,可以借鉴同行的做法,也可以在实践中积累。以下是某位网络服装店店主的若干经验,不妨参考。

首先,前往批发市场进货,着装要轻便,易行动,怎么舒适、轻松,怎么穿,方便打“持久战”。批发市场一般人多拥挤,贵重物品尽量放在不显眼的地方。

买东西都是一个道理——货比三家。批发市场里的商品琳琅满目,可能看个几天都逛不完。这些商家中,不乏鱼目混珠的“炒货”者,他们无工厂、无生产能力,靠从不同生产厂家处打包购买,然后在自己的店里以打包价批发给淘货的人,但价格却比厂家批发价贵不少。这样的店一般有个特点,就是货品没有一个统一的风格,而且通过精心搭配和店铺风格的装饰,你会错以为是比较有档次的品牌经营,比简陋的批发市场显得高档。应对这类问题,买家先不能急于拿货,而要多问多看多转,把市场行情摸清。

货物检查要细致,特别是浅色货品。而货款和货品都要当面清点好。已购货品要不离左右,谨防小偷。这些小偷专做偷拿别人货品然后低价转买的勾当。同样,找人推货也必须小心提防。在淘货过程中发现优质的店铺,不妨留下联系方式,保持长期合作。

(摘自《黄金路创业网》)

5 种低成本创业成功模式

【边打工边创业】

这种方式一般是利用自己的专业经验和在自身的厂商资源在上班时间内进行创业尝试和增加收入,好处是没有任何风险,但应该处理好本职工作与创业的关系。

A 先生是某服装企业采购,从事了几年的采购工作后颇有心得,对服装有了一定的敏感并熟悉各种服装加工企业,由于服装企业现在很多是虚拟经营,即便是我们熟悉的知名品牌(如班尼路、美特斯邦威)也只是负责产品设计,本身并不设厂,设计出衣服样式后找服装厂加工制成成衣,然后加上品牌标识发往全国的零售终端。现在 A 先生就经常接一些“私活”,客户提供样式,然后 A 先生负责采购面料和找加工厂,最后交付成衣。一单下来少的几千,多则几万,的确非常惬意。

这种方式的好处是没有风险,自己在有固定收入的同时可以创造更多价值。可能有人认为此方法欠妥,有对公司不忠的嫌疑,笔者认为只要掌握一个度该方法还是非常可行的,利用闲暇时间去开拓自己的事业,并且增加收入也无可厚非。

【依靠商品市场创业】

专业的商品市场,如眼镜批发是

市场、服装批发市场等都会为租户代办个体工商户执照,只需一次性投入半年或一年租金,以及店内货品的进货费,商品市场的所有者就会为租户代办工商执照。只要依靠人气旺盛的商品市场,风险也比较小,在调查中我们发现很多温州人起家就是从商品市场做起的。

B 小姐以前是服装设计师,后来从服装公司辞职后自己创业,转租别人的带照商户,在一家服装市场中经营批发零售业务。凭借自身的设计能力和多年的行业经验,B 小姐自己设计,找服装厂加工成衣后在自己的店铺内销售。目前销售良好,已经开出了第二家分店。

【在大卖场租个场地创业】

这种方式有点类似代理销售,不过必须眼光独到,风险比较大一点,但是回报也是非常可观。这种方式比较适合有营销经验的人员采用。

C 先生出差 X 市发现松子在当地价格比较便宜,回来后经过简单调查发现本地松子很少有人销售,而且价格昂贵。因此 C 先生在春节前很早就到 X 市订购了一批松子,并且在本地人流量最大的家乐福争取到了进门的一块场地,春节期间开始用大缸装着松子进行销售,一个月下来是令人

醒目舌头的 30 万利润。

【加盟连锁创业】

现在有很多小的饰品店、冷饮店等加盟的费用不高,但是若选对了店铺和产品的话还是很赚钱。加盟连锁一定要看准,并且早点介入成功的可能性比较大。

D 小姐在某市加盟石头记饰品连锁店,由于当时此类产品市场上比较少见,属于竞争少,利润高的行业,因此短短两年就赚了近百万,等到各种饰品连锁店低价竞争时,她早就关门转行,开了一家眼镜店。

再如加盟有实力的房产中介公司,自己只需要租个门面,有简单的电话、桌椅等设备就可以开展业务。房源信息来自售房产、出租房产中介公司的免费登记。你还可以在小区的信箱内投递一些征求房源的信息,由于房源信息登记是免费的,所以很快你能找到一些房源信息,接下来通过门市会有求购、求租的客户上门,你提供信息并带领看房,双方成交时,出租户和租房者各支付月租金的 30%作为佣金,一笔月租 2000 元的项目中介成功就可以获得 1200 元,非常可观,操作也很简单。

【工作室创业】

E 先生与 F 小姐都是设计专业