

创业指南：六大方法、十大策略、十大素质 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E6_8C_87_E5_c28_33979.htm

控制店铺成本六大方法

经营一家店铺的目的应该是获利。但对一位日理万机、杂务缠身的经营者而言，你知道今天、今旬、今月的利润有多少？假设当同样的30万的月营业额产生时，为何会有2万、5万、8万的不同利润结果？

“营业额-成本-费用=利润”是一店铺获利的基本公式，营业额的增加是开源面的探究，成本与费用是节流面的探讨，有了开源的极大化效应与节流的合理性控制，二者并存才可谓是经营永续的达成。以下对“成本”此一环节提供经验分享，各餐饮经营者在店务执行中可做自我审视与调整。

一、找出攸关成本的各项组合条件。充分利用“What咨询法”，把店铺中所有会影响成本的因素，逐条细细列出。如厨师、干部、PT、厂商、季节(时蔬)、售价、制度、库存方式……再集结相关人等共思良策，并时时保持着“毋恃敌(成本偏高)之不来，而恃吾有以待之”的认真态度。

二、制定标准调理手册。三、建立良好的库存(仓库)管理。从FITO(First in First out先进先出)的表格建立使用，到交叉污染的避免、物品的定位置放、湿度、温度(冷藏、冷冻设备)的控制、虫害防治、盘点(日、周、月盘)确实，甚至灭火器的位置、数量、意外险类的投保都是库存管理的必备掌握要件。四、多看、多听、多比较。所谓货比三家不吃亏，更何况经营者本身不应该盲目的身陷战场(店务)，而不知外面早已群雄环生、虎视眈眈，欲噬于己的环境衍生。

“出走管理”是当下盛行的经营模式，善用此法走走量贩店

、百货公司或相关商号，将特价、折价品等适量适物的挪用在己店内，成本自然可降低。五、导入奖惩制度。不乏发现店内从业人员大都朝“被动性”的属性偏走时，此制度就得顺势推出(事先可先完置备用)，达成艰巨定标准就施以奖励(如奖金、礼券、休假.....)，未达成(需明了原因)则给予薄惩(如减薪、记缺点.....)。恩威并施可收较好效益。六、同业可以为师。此法较适用于连锁加盟行业可透过主会议、联谊活动的请益(教学相长)及总部的资讯来源(当然必须是总部经营数字透明化的条件下)，如此则可清楚知道同样经营形态的店铺是如何合理控制成本，进而取长补短地让自己获取更大的利益。创业不易，守成更难，举凡能为店铺增加(创造)利润的任一法则都不容坐视不见。----很多企业家可能都有这样的体会：企业做大了，反而没有了原来的乐趣。创业初期企业像一个大家庭，充满了活力，随着企业规模慢慢地扩大，原来的这些乐趣没有了，甚至会有一种被各种报表和会议淹没的感觉。----任何企业，在规模壮大以后都会产生一些类似的改变：企业的管理更依赖条规，不认识的人会越来越多，交流不能再像过去那样总能面对面。创业的激情和企业的活力很容易在这种转变中泯灭掉，这或许是中国企业家必须面对的挑战。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com