

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

图书基本信息

书名：<<餐饮企业信息管理应用实务>>

13位ISBN编号：9787040304800

10位ISBN编号：7040304805

出版时间：2010-6

出版时间：高等教育出版社

作者：杨欣 主编

页数：253

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

前言

本教材是针对餐饮企业在信息化时代对信息管理和信息技术的应用需求而编写的，主要包括了餐饮企业管理信息系统、餐饮企业市场信息的收集、餐饮企业市场信息的分析技术、餐饮企业内部信息的分析和应用、餐饮企业互联网技术和电子商务、餐饮企业宣传信息的传播技术等内容。

近几年来，餐饮业得到了迅猛的发展，无论在数量上还是硬件水平上都已经取得了长足的进步，成为国民经济中一项重要的产业，对经济发展起到了积极的促进作用。

但同时也应该看到，餐饮业是市场化程度很高的行业，从需求的角度看，消费的日益多样化和变化频率的加快，尤其是餐饮消费市场固有的消费广泛性和复杂性更加大了餐饮企业把握市场的难度；从供给角度看，进入餐饮业没有太大的技术和资金障碍，因此它也成了新的投资热点，餐饮业将面临更加激烈的竞争和挑战。

如何应对这些问题，其中重要的途径之一就是加强餐饮企业信息管理，“知己知彼，百战不殆”，在充分把握信息的基础上，开发市场所需要的餐饮产品、制定正确的经营思路、明确相应的市场地位、确立鲜明的市场形象，不断在餐饮企业的经营管理过程中抢占先机，减少环境对企业的负面影响，才能最终提高餐饮企业的核心竞争力。

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

内容概要

本教材是针对餐饮企业在信息化时代对信息管理和信息技术的应用需求而编写的，主要包括了餐饮企业管理信息系统、餐饮企业市场信息的收集、餐饮企业市场信息的分析技术、餐饮企业内部信息的分析和应用、餐饮企业互联网技术和电子商务、餐饮企业宣传信息的传播技术等内容。该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

书籍目录

项目一 餐饮企业管理信息系统建设 模块一 餐饮企业信息管理的任务 模块二 餐饮企业管理信息系统建设 模块三 计算机管理信息系统的设计与应用 思考训练项目二 餐饮市场信息收集技术 模块一 餐饮信息采集的问卷设计技术 模块二 餐饮信息采集技术的文案调查方法 模块三 餐饮信息的实地调查技术 思考训练项目三 餐饮市场信息分析技术 模块一 餐饮企业选址信息分析技术 模块二 餐饮消费者信息分析技术 模块三 餐饮企业市场形象信息分析 模块四 餐饮企业竞争对手信息分析方法 思考训练项目四 餐饮企业运营信息管理 模块一 餐饮ERP系统 模块二 餐厅与厨房运营信息管理 模块三 采购与仓储及综合信息管理 模块四 员工绩效信息管理 思考训练项目五 餐饮企业互联网技术和电子商务 模块一 餐饮企业互联网技术运用与网站建设 模块二 电子商务 思考训练项目六 餐饮信息的市场传播 模块一 餐饮信息的传播 模块二 餐饮企业品牌的传播 模块三 餐饮信息传播网络 思考训练参考文献附录 餐饮企业信息管理应用实务考试大纲

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

章节摘录

插图：餐饮企业传统的做法是将经营管理的重心放在吸引更多的新客源上面，为餐饮企业争取尽量多的新客，刺激、诱导他们购买餐饮企业的产品，完成这次交易行为后，餐饮企业和顾客的关系也就此结束。

这种做法突出的是双方交易行为的金钱色彩而忽略了双方之间的感情色彩，被人称之为患“近视症”。

品牌建设要求餐饮企业将重点转移到如何吸引更多的顾客重复使用或购买餐饮企业的产品或服务，注重巩固餐饮企业和这些顾客的关系，以建立长期的交易关系作为餐饮企业发展的目标，它将餐饮企业从片面追求短期效应的圈子中解放出来。

1.追加产品或服务的附加值对于餐饮企业而言，为巩固与顾客的关系，就应努力向顾客提供更多、更好的利益，以附加值来增加餐饮企业产品的价值。

肯德基有一句著名的口号是“为您服务101%的满意”，这就是附加值的提供，额外的1%就是使顾客感到他得到的服务超过了他的期望。

在经营管理过程中，餐饮企业应把顾客的一些超常需要看做是增加价值的机会，而不是对正常工作的扰乱。

在日常工作中，努力寻找提供附加值的机会。

当然，附加值的追加不等于简单地削价或提供某些实际的物质利益，餐饮企业可从以下几个方面追加附加值：第一，物质利益的追加。

餐饮企业通过提供某特殊的物质来更好地满足客人的需要。

<<餐饮企业信息管理应用实务>>

编辑推荐

《餐饮企业信息管理应用实务》由高等教育出版社出版。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>