

<<餐饮取胜之道>>

图书基本信息

书名：<<餐饮取胜之道>>

13位ISBN编号：9787220068751

10位ISBN编号：7220068751

出版时间：2005-4

出版时间：四川人民

作者：刘学治

页数：285

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>

<<餐饮取胜之道>>

内容概要

餐饮经营管理的千金妙方，企业做精做强的葵花宝典！

本书运用鲜活的理论和案例讲述如何对企业进行策划包装和规范，视角独特而新颖。

如“把您的菜刀磨快——题材单纯化是餐厅取胜的关键”，“美名方能占先机——给餐厅取个好名字”，“安身立命靠菜品——菜品创新放眼量”……《餐饮取胜之道》主要是站在餐饮企业策划的角度，给广大经营者出谋划策，同时也辐射大量的新观念、新信息、新知识，让餐饮经营者和读者能获得具有冲击力的新东西，并得到深刻的启发。

《餐饮取胜之道》运用鲜活的理论和案例讲述如何对企业进行策划包装和规范，视角独特而新颖

。比如“把您的菜刀磨快——题材单纯化是餐厅取胜的关键”，“美名方能占先机——给餐厅取个好名字”，“安身立命靠菜品——菜品创新放眼量”，“文化嫁接餐饮经营”，“梯形化管理给员工创造无限空间”……是餐厅经营管理者不可多得的实用教材。

<<餐饮取胜之道>>

作者简介

刘学治，生于1946年，现任四川烹饪高等专科学校教授、中国食文化研究会常务理事、中国管理科学研究院特约研究员、香港国际教育研究院院士，并被评为首届中国餐饮文化大师。

长期从事餐饮管理和餐饮文化的教学和研究工作。

曾担任日本FBD株式会社、北京眉州东坡酒楼、成都大蓉和餐饮有限公司等著名餐饮企业的顾问，并为大量企业作过策划，均使企业取得了显著的社会效益和经济效益。

著有《人间吃话》《餐饮管理》《成都风味小吃指南》《推销知知识与技巧》《百菜百味》《糕点制作工艺学》等书。

多年来在全国各种报刊杂志发表文章近千篇，许多文章被当代大型文献收录。

2003年《食文化嫁接餐饮经营》一文获首届全国人文科学优秀学术文献一等奖。

业余爱好打乒乓球，被中国乒乓球协会评为第一批国家业余乒乓球运动健将。

<<餐饮取胜之道>>

书籍目录

绪言把您的菜刀磨快一、餐厅要尽快切入市场，它的着力点也应该较小二、题材的单纯化，并不等于品种的单纯化三、做精品也是在做一种题材选址的奥秘一、菜系对经营地域的选择二、高档餐厅和风味品牌餐厅的口岸选择三、中低档或者规模较小的餐厅的口岸选择四、本金较少的初入行者的最佳选择五、品牌餐厅在餐饮一条街开餐厅是较好的选择六、在名餐厅旁边开餐厅也是较好的选择七、同一地段的微妙差别美名方能占先机一、名称应与餐厅的档次和客层相呼应二、名称应与餐厅的规模相呼应三、中低档酒楼以人名命名更显亲切四、以地名命名会使人感受到乡情美、风味美五、取“老”比取“豪”好六、以雅取胜添风韵七、名称体系的相互呼应选择恰当的管理机制一、直线制二、直线职能制三、职能制餐饮企业怎样选择人才一、选才的理念要对二、选才的方法要对菜品创新放眼量一、将眼光盯住前经济地区的餐饮动向二、将眼光盯住菜系的源头地区三、把握经营地区口味的主旋律创新四、借用社会力量推新菜五、粗菜细作、细菜精作、精菜妙作六、原调料的创新是菜品创新的基础树立良好的经营形象一、依靠VI（形象识别）脱颖而出二、树立良好的服务形象三、用声、光、色塑造餐厅的精、气、神像蜜蜂一样地经营一、营销部的组织结构及主要工作二、营销部工作应该注意的问题三、营销案例——欧阳小姐公关记菜单的筹划设计说略一、菜单的定义……春江水暖鸭先知，搜集信息占先机价格策略欲想取之，必先予之攀龙附凤法赊销和外带促进经营餐厅广告的作用和运用餐饮企业文化策划树立现代餐饮管理理念提纲挈领说前厅厨政管理约法三章采供系统管理探要库藏真经连锁经营研究餐饮业网络化管理解决方案寻找生活阳光，走入第二青春（代后记）

<<餐饮取胜之道>>

章节摘录

品牌餐厅和一般餐厅之间的差异往往就在“精细”二字上，同样是粉蒸肉，一个米粉磨得细一点，口感就会滋润些；一个肉上还带着生米粒就上桌了当然不行。

拌凉菜，即使用好酱油，也应该加香料、冰糖、味精进行复制浓缩，这样拌出来的凉菜才香、才入味。

糖醋蜇头、梅菜扣肉、冬菜扣肉，本来都是好菜、细菜，但你经常会发现一些餐厅没有将菜洗干净，还带着沙粒就上桌了。

顾客没法吃，就将菜剩在盛具里，餐厅不去研究是何原因，以后又如法炮制，当然这样办餐厅是只有招致失败的。

精菜妙作，是一个餐厅取得突破性市场效果，创造辉煌的关键。

西藏饭店“红宫”创造的“桑拿虾”曾经带动了海鲜市场的销售，成为各大酒楼一时竞相效仿的名菜。

它的妙处在于用烧烫了的卵石，现场制作白焯基尾虾，具有一定的观赏性，给食客增添了美食以外的乐趣，并且让顾客明明白白地看到这是上好的鲜活的虾，而不是冻虾、死虾。

“飘香”的鳝鱼面、宋嫂面远近有名，其他店总是模仿不像，这是什么原因呢？

原来它的奥妙在于它的面里加有卤油。

卤油里含有大量的胶原蛋白，既聚味又能增加香味，所以要好吃一些。

“大蓉和”的“蓉和第一骨”，是将猪的棒子骨内的骨髓调味以后，插上吸管上桌的。

成菜的视觉效果好，很大气，敲骨吸髓给了顾客新奇感和王者之尊的感觉，成本低而售价却不低，在餐厅内走得相当好。

这些菜如果点破了都会做，所以没有做不到的东西，只有想不到的东西。

深圳一家餐厅在情人节这天推出了一款名叫“龙凤燃情岁月”的菜。

锡箔纸将猪肉鸡肉等菜包裹起来，放入条盘里，盘内放两朵玫瑰花，再将蓝色的酒精掺进盘中，上桌时将酒精点燃，一下子气氛就出来了。

玫瑰为情而殉身，菜品烧得滚烫，两颗心此时也烧得滚烫。

于是来找感觉的客人，度过了一个“难忘今宵”。

这样的构思难道不是很巧妙吗？

……

<<餐饮取胜之道>>

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>