

<<餐饮业留客实例分析>>

图书基本信息

书名：<<餐饮业留客实例分析>>

13位ISBN编号：9787504737342

10位ISBN编号：7504737348

出版时间：2011-7

出版时间：中国物资出版社

作者：唯高 编

页数：242

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>

## <<餐饮业留客实例分析>>

### 内容概要

由唯高主编的本书所介绍的，就是餐饮业面对当今时代的发展，应如何培养自己的经营意识；如何运用别具一格的创新特色，以一流的管理和服务，长久吸引客人、留住客人。一句话，成功在于不断地探索和进取。

本书是餐饮行业从业人员如何提高经营意识的必备参考读物。  
饮食爱好者也可借此丰富有关知识，了解有关窍门，增添情趣和提高生活品位。

## <<餐饮业留客实例分析>>

### 书籍目录

#### 创新篇不断创新是留住客人的法宝

跨世纪的饮食街  
花园荔枝湾的风情录  
白天鹅创新二三事  
二沙岛的艺术酒家  
广州酒家的名牌优势  
老字号的创新菜肴  
雍雅山房的创意篇  
意境清新的红楼宴  
创意十足的涂画吧  
回归自然的“热带雨林”  
“阿丽雅”的艺术魅力  
女子钟情的酒店  
令人神往的故事酒吧  
“LOVE”咖啡厅  
在园林中设“八仙宴”  
广州城的“东北风”  
五星饭店的“大众午餐”  
新派素食在广州  
相约在运动城餐厅  
古装新貌的莲香楼  
情侣钟爱餐厅电影院  
大宾馆引进小餐厅  
惬意人生“百味居”  
“君子饭店”留住客人  
君悦酒店的“大排档”  
“月牙滩”倾情  
“田园庄”的绿色风味  
山东鲁菜落户羊城  
老外钟情“桥头堡”  
“怡景”的浪漫人生  
中西合璧的蔬菜餐  
大连创建“半餐制”  
“白领”钟情音乐厨房  
漳州酒店的“新闻早茶”  
餐厅开进购物广场  
春交会的创新文章

#### 特色篇有特色就会有客人

经久不衰的清平鸡  
烧鹅仔的品牌效应  
“白云”的健康菜  
流花湖畔“一窝粥”  
黄婆洞的山间特色  
特色“酱骨头”  
绿茵阁的咖啡心情

<<餐饮业留客实例分析>>

谭老板的郊外餐馆  
再见“随园菜”  
约会在知青酒家  
闻名遐迩的东江菜  
“锅栈”的胡椒虾  
菜香不怕路途远  
“海派”特色餐厅  
驰名九记路边鸡  
鑫隆的风味黄焖鹅  
“三哥”的美味鱼头  
“王馒头”的拉面  
梁山寨特色酒家  
功夫在“酒”外  
“老房子”的怀旧特色  
亨利美式烤肋骨  
“狮岭”的风味屋  
“上海滩”的名菜  
“土菜”的新鲜感  
京城的“涮羊肉”  
杰克的特色酒吧  
子夜品尝新鲜猪什  
喜吃“瓦罐鸡”  
荔湾特色名小吃  
“悉尼”的招牌菜  
“俱乐部”式的特色酒吧  
芳村满街驴肉香  
石牌食肆“一条龙”  
道滘的裹蒸粽  
京城的“阿文上海菜”  
新城区的粤西菜  
大排档的美味羊肉  
洞庭湖的特色土菜  
一杯茶，也有道  
管理篇欲求客似云来更要善于管理  
东方宾馆的常新面貌  
金都饭店网住客人  
花园酒店的红棉精神  
总经理酒会留住客人  
“红泥”为何会成功  
小酒吧的成功要素  
融资经营促进发展  
服务篇让客人永远认同你的服务  
“闹钟快餐”快节奏  
“新雅”上门做家宴  
为残疾人铺路  
“亨祥”代客保管剩酒  
餐厅里的儿童乐园

## <<餐饮业留客实例分析>>

提倡节俭消费的餐厅  
信息饭店的信息服务  
为顾客“祈求好运”  
无微不至的服务  
钓鱼尝鲜两相宜  
“补偿到位”的承诺  
名厨教你做家宴  
提供奇特服务的餐厅  
“宴会之王”的秘诀  
为上帝配送“森林菜”  
为儿童服务的酒店  
“眼神”意识服务  
为“上帝”建游泳池  
一切为了顾客满意  
“魔术师”为你服务  
“永和大王”送餐到户  
“厉家菜”的特色服务  
玫瑰花瓣显真情  
“贴身管家”之服务  
名厨掌勺乔迁宴  
“请”客人住酒店  
创出高水准的服务

忌讳篇至高境界的给予是精神和意识

- 忌经营不得法
- 忌管理混乱
- 忌财务管理不善
- 忌造成客人不满
- 忌拒不承认错误
- 忌服务态度恶劣
- 忌不懂装懂
- 忌造成客人超预算
- 忌粗心大意
- 忌报错菜价
- 忌货不符实
- 忌当面指责客人
- 忌不兑现承诺
- 忌不尊重客人，
- 忌欺瞒客人
- 忌安排客人同席不当
- 忌服务不到位
- 忌厚此薄彼
- 忌“张冠李戴”
- 忌随意说“不”
- 忌硬要客人认错
- 忌只懂道歉
- 忌缺乏整体意识
- 忌不懂自己的“角色”

<<餐饮业留客实例分析>>

忌误收小费  
忌忽视客人的忌讳  
后记

## <<餐饮业留客实例分析>>

### 章节摘录

敞开大门迎四方客人。

1983年2月7日，是白天鹅开业的第一天，爱国人士霍先生郑重宣布：“从今天开始，白天鹅要四门大开，欢迎群众！”

先有‘人气’，才有‘财气’啊！

”这是历史的创建，是全国第一家高级宾馆对广大群众全面开放的日子。

这一天也因此而成为新中国酒店史上崭新的里程碑。

于是，这一天宾馆四门敞开，万众拥入！

整个大堂人流如潮，犹如闹市一般。

有报道称之为“白天鹅现象”。

使人们因此对改革开放的成就有了感性认识，也激励了数以万计的中国人的赤子心。

原本属于小圈子的高档酒店终于走向了市场，走向了大众。

当年有位参加过二万五千里长征的老红军，也让家眷陪着来参观白天鹅宾馆。

他望着白天鹅那“故乡水”，还有那高级豪华的客房和餐厅，不由得感慨万分。

他问儿子：“这宾馆美如天堂一般，是否已实现共产主义了？”

”儿子笑着说：“爸爸，离理想的共产主义还远着呢！”

”老红军点点头：“嗯，那你们的下一代就更幸福！”

”可不，敞开的大门，不但让人大开眼界，还让人对未来充满希望。

白天鹅宾馆是中国大陆第一批真正向公众开放的五星级酒店之一。

坦诚朴实的经营风格多年来一直吸引着世界各地的游客，旺盛的人气带来了源源不尽的财气，白天鹅因此而成为业绩最优良的酒店。

创“精品酒店”形象。

白天鹅宾馆能多年来一直成为众多中外宾客的首选饭店，这当然是很多因素综合的结果。

但宾馆洁身自爱、坚持以高尚的品格魅力来征服顾客的做法应该算得上是关键因素之一。

白天鹅的高尚店格既源自饭店跻身于世界一流酒店行列的远景目标，也离不开它在日常经营管理中一贯坚持的“三高方针”，即“高格调、高质量、高消费”的经营方针。

而最能反映“三高方针”的事实莫过于近年来在激烈的市场竞争面前，宾馆所作的3个不同寻常的抉择。

“不搞削价竞争。

”随着国内旅游业的迅猛发展，广州兴起了一浪又一浪的“高档酒店风”，而客源市场却未能同步增长。

## <<餐饮业留客实例分析>>

### 编辑推荐

一套专为餐馆、酒楼老板、各级主管和从业人员策划的前瞻性、实用性和专业性丛书，每一本都能提供新理念、新方法和新技能，激发餐饮业人士的创意和灵感，协助餐饮业人士成功与成长。想要创造最佳业绩，不可不读！

《唯高餐饮经典书库》是中国内地迄今为止面向餐饮业人士最早的、规模较大的、最系统和最实用的一套专业图书，在一定时期内填补着中国餐饮业经营管理图书的许多空白。

《唯高餐饮经典书库》将世界先进的餐饮业经营管理理念和经验引进中国，并紧密结合中国餐饮企业的实际需要，在保证专业性的基础上，同时具有极强的实践性。

《唯高餐饮经典书库》读者近百万人，众多餐饮企业把它选作自己的内部培训教材，它对中国一代餐饮企业经营管理人才的成长已经作出并继续作出功不可没的贡献。



<<餐饮业留客实例分析>>

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>