

<<提高饮食店销售额150%的方法>>

图书基本信息

书名：<<提高饮食店销售额150%的方法>>

13位ISBN编号：9787538144871

10位ISBN编号：7538144870

出版时间：2007-8

出版时间：辽宁科技

作者：久连松秀明

页数：266

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>

<<提高饮食店销售额150%的方法>>

内容概要

本书是《船井综合研究所提高营业额的真本领丛书》之一，该书归纳了饮食业的各种经营方法及工作的技巧，通过大量的简单易懂的实用经营经验，对如何提高销售营业额、如何造就“一流食品”、如何对自己的商品进行有效地宣传等作了全面、系统的介绍。

该书适合饮食店老板、经营者，同时也兼顾现场店长和职员阅读。

如何才能提高饮食店销售额？

这两个问题是每个饮食店经营者都想知道的问题。

该书作者把在实际指导现场已经章程化了的各种各样的诀窍，并结合其近几年大量的成功事例，分10章，对“什么是饮食店里的最佳食品”、“在店内如何以专业水准展现‘第一流食品’”、“追求店外艺术，宣传‘拿手好菜’”、“在大商业圈中宣传自己的最佳商品”、“让人心满意足的待客之道”等进行了详细的说明。

该书对于帮助大家提高利润、提高业绩具有重要的指导作用。

<<提高饮食店销售额150%的方法>>

书籍目录

前言第一章 什么是饮食店里的最佳食品 1 第一和第二有着天壤之别 2 谁都有可能成为第一 3 首先确定能成为一流食品的东西 4 和你的对手作一次较量看看 5 所谓的第一就是和你自己的较量 6 能使自己生存的食品是什么 7 能使自己发挥作用的人是谁 8 为了自己,为了别人做出一流的最好的料理 9 利用独一无二的一流食品来恢复自信和自尊 10 带着你的自信和自尊堂堂正正地生存下去第二章 在店内以专业水准展现“第一流食品” 11 以简单的插图菜单来提高营业额 12 简单易看的菜单可提高120%的营业额 13 以显眼的菜单提高120%的营业额 14 利用招牌菜不容忽视的价值来吸引顾客 15 一流的好菜配上一流的餐具 16 用你的拿手好菜叫醒客人的嘴巴 17 充分利用好卫生间和收银台 18 只要是站在厨房里就要尽可能地以饱满的热情接待顾客,以提高营业额 19 制作套餐菜单 20 没空位的时候也要让客人有一种愉快等待的好心情第三章 追求店外艺术,宣传“拿手好菜” 21 以诱人的广告横幅招揽生意 22 即使是在远处也能一眼就看到你的巨幅看板 23 以充满活力的华丽外观来提高营业额 24 最后的杀手锏——画板架广告牌 25 在店铺里张贴“店长推荐信” 26 让人食欲大增的食品样品橱窗 27 每日更换的“店长推荐” 28 店门口的现场烹饪促销战略 29 大胆夸张的宣传活动 30 基本中的基本——“打扫”第四章 在大商业圈中宣传自己的最佳商品 31 以传单的次数、张数来赢得商机 32 吸引眼球型的“打折传单” 33 “聚会型”菜单传单 34 传达商品价值的“自荐型传单” 35 利用e时代的短信、互联网、因特网技术 36 私人电子邮件的利用 37 手写明信片 38 具体的店前分发传单 39 活用民意调查表 40 记事广告第五章 让人心满意足的待客之道第六章 动起来! 店铺运营的主管们第七章 店长——非干不可的工作第八章 最佳商品·促进自信的经商法第九章 最佳商品关系着人才的培养第十章 努力打造独一无二的个性店结束语

<<提高饮食店销售额150%的方法>>

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>