

<<餐饮女皇俏张兰>>

图书基本信息

书名：<<餐饮女皇俏张兰>>

13位ISBN编号：9787560149615

10位ISBN编号：7560149618

出版时间：2009-12

出版时间：吉林大学出版社

作者：邵丽坤，付雪松 著

页数：244

字数：200000

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>

<<餐饮女皇俏张兰>>

前言

一个商业天才的艺术梦 1991年，张兰从加拿大回国后进入餐饮业，开办了第一家餐馆。2000年创办了俏江南精品川菜餐厅。

2005年起，接连在上海、北京打造针对高端人群的“881”会所和兰会所（LANCLUB）。

2007年10月起，启动顶级时尚概念品牌餐厅SUBU。

曾荣获2006年中国十大财智人物、中国餐饮十大影响力人物和全国十大最具影响力的CEO等称号。

2008年作为唯一一家中国餐饮业的代表，负责奥运会的餐饮工作。

对于这些如此光鲜绚丽的头衔，都源于张兰在人生的道路上完成了一个又一个跨越和转变。

从生活在农村的放牛娃到有着铁饭碗的机关职员，从打洋工、洗盘子、做后勤到小餐馆老板，直至最初的阿兰酒家变成了火爆中国的俏江南，张兰——俏江南的老总，用自己的方式，诠释了一个天才的卓越梦想。

张兰早年出国留学，在她三十多岁即将得到绿卡的时候，却为了自己心中的事业梦，回国发展。这个在别人眼里异乎寻常的举动成就了未来的商业女精英。

“没有想不到的，只有做不到的，”也许形容张兰一点不为过。

在从事餐饮的过程中，对于大多数人来说，很少把它与时尚相联系。

但是俏江南的老总张兰却做到了，6年内把俏江南做成了拥有20家直营店，年销售额4亿元的高端川菜品牌。

把艺术时尚和餐饮业结合起来是俏江南的一大特色，也是其核心竞争力之一。

但张兰显然不是一个纯粹的商人，她在用艺术家的心态管理俏江南。

她的餐厅，从装饰设计到菜品名称，都经过精心的艺术设计。

张兰采用水的框架构建整个艺术空间，融瀑布、水池、水帘于一身，在水与光的交接中，营造出一种美妙的东方情调。

正因为此，如今提起俏江南，几乎没有人不知道它的名字，可以说它是餐饮业品位、身份、时尚的代表。

“好的企业家也可以是个艺术家。

”张兰的高论总是在意料之外，却又在情理之中。

在她的商业道路上，美学品味和商业手腕一样至关重要，令她战无不胜。

在艺术品领域的大手笔更是让张兰蜚声收藏领域。

张兰的朋友中，艺术家的朋友多于商界的朋友。

她认为：搞艺术的人除了能让自己放松，还能给自己提供灵感，事业上的很多创意就来源于朋友的启迪。

张兰的梦想是打造“中国的路易·威登，”“我要做餐饮业的路易·威登，要到京城时尚人士区开业；俏江南还取得了奥运服务商的资格；这些年俏江南的多品牌经营做的红红火火。

<<餐饮女皇俏张兰>>

内容概要

俏江南9年的经营中，张兰用强硬的管理风范和非凡的个人魅力实现了餐厅的标准化运营。2000年张兰创办了专门针对高端商务人士的俏江南品牌餐厅，为“川菜”注入时尚元素，颠覆了以往人们餐饮就是吃好的传统观念。在中国，迄今都鲜有和俏江南定位、规模相近的餐饮企业。

<<餐饮女皇俏张兰>>

作者简介

张兰

著名餐饮品牌俏江南的创始人；
1987年毕业于北京工商大学企业管理专业；
1989年留学加拿大；
2000年创办了俏江南品牌餐厅；
2006年完成长江商学院EMBA课程学习，获工商管理硕士学位；
2007年10月启动新概念时尚健康餐厅SUBU；
2006

<<餐饮女皇俏张兰>>

书籍目录

前言第一章 俏张兰 一、少小磨难 二、出国寻梦 三、从阿兰酒家到俏江南 四、张兰是个什么样的女人 五、做最好的自己 六、女强人强女人第二章 俏江南 一、餐饮业的“沃尔玛” 二、“中餐西吃”重在细节 三、俏江南的黄金法则 四、严把食品安全关 五、目标：餐饮中的路易·威登第三章 俏品牌 一、从奥运厨子到白宫厨子 二、俏江南之年 三、俏江南的奢侈梦 四、我要十全十美 五、俏江南的文化 六、感恩意识第四章 俏管理 一、严格的餐饮服务标准 二、集团管理 四、率性而为，不喜欢的坚决反对 五、俏江南的创新能力 六、努力实现“标准化 七、人才的重要 八、引领餐饮企业的关键第五章 俏发展 一、利用“俏江南”的品牌挣钱 二、俏江南从容面对危机 三、全球连锁 四、俏营销 五、俏江南的蓝海战略第六章 俏接力 一、绝不做强家族企业 二、能干的儿子 三、俏江南只有“创业期”没有成熟期附录：张兰语录

<<餐饮女皇俏张兰>>

章节摘录

瞄准了“精品川菜”市场的张兰，为了能使自己在餐饮业中脱颖而出，并打造出自己的独特之处，做出了一个决定：中西合璧、中餐西吃。

中国有几千年的悠久餐饮文化和历史，为了创造自己的餐饮品牌，张兰极力烘托以江南为主浓郁的文化内涵，从而树立了中餐西吃的全新模式：西餐的环境，西餐的装盘，西餐的服务，但口味是中式的。

这是中国第一家提出的全新的经营方式，现在很多商家都在模仿。

把西方的标准化连锁经营理念与中式菜肴结合了起来，“中餐西吃”的模式，得到了各界人士的肯定。

国际品牌的餐饮企业都实现了标准化生产，“俏江南”也要做到这一点。

张兰要求每道菜的选料、火候都要实现量化的标准。

为此，她花时间“培训”原本烹饪风格各异的川籍厨师，让他们成为标准化生产、流水线作业的“俏江南”专属厨师。

“全世界吃到的都是一个味道，如果做不到，我们就开不了连锁店。

”张兰觉得，要把一个品牌做成连锁的话，一定要做到标准化，这样成本才是合理的。

“如果没有一个标准，就不能称其为品牌。

”在统一的食物和服务标准下，各连锁店还有一定的自主权，这样每家连锁店又都能营造出自己的特色，从而吸引一批忠实的顾客。

俏江南餐厅装饰雅致、桌布清洁、餐具摆放优雅，这些都令人喜爱，甚至“俏江南”的服务员穿得也比别处雅致些，这也是很多白领选择俏江南，而且也是“俏江南”胜过西餐连锁店的一个优势。

但张兰绝不是打算复制一家西餐厅，她特别强调民族品牌、中华文化的概念。

曾在外国生活过的她，深知外国人对中餐存在很大的误解。

“唐人街里的东西根本不能称之为中餐，老外往往以为麻婆豆腐和咕老肉就是中餐了，其实中餐有很深的文化内涵。

”人们常常说“法国大餐，中国小菜”。

中国饮食文化有五千年的历史，老祖宗的宝库一辈子都挖掘不完，可为什么这么好的中国餐饮文化至今没有卓越的国际品牌？

张兰的目标是，中西合璧、中餐西吃，借助西方的管理来让中餐重现魅力。

北京的“俏江南”连锁餐厅，家家都是高朋满座。

在许多到过俏江南的人眼中，俏江南的外观布置看起来像西方餐厅，西式的灯光布置、音乐、摆设，还有吧台。

但在餐厅创始人张兰看来，俏江南是纯正的中餐_2000年，第一家俏江南餐厅开业。

门口一座拱桥木板，两丛翠竹掩映桥边，精致的藤椅，手编的竹帘饰物，江南的风情就这样展现了出来。

流光溢彩的美式冰吧，简洁的意大利吊灯，使这家川菜中式餐厅又平添了几分西式的现代感。

包间的名字更是讲究，全部取自宋词牌名：西江月、醉花荫、念奴娇……中西文化和艺术在这里巧妙结合。

将艺术时尚与餐饮结合的思想在此后的每一家俏江南店都得以体现。

这些店，每一家都是动辄花费上千万请国际设计大师设计，每家店都是不同的设计风格，西式的灯光，布景，摆盘，让每位进入俏江南的顾客都能有强烈的视觉和环境享受。

对于俏江南，张兰不是把它当一个餐厅来做，而是当作一个国际化品牌来经营。

如今，代表了时尚的俏江南已经被市场认可和接受。

最让张兰感到骄傲的是，她已经成功地把西方的管理理念融入俏江南的经营，对她而言，俏江南不再是一家普通的中式餐厅，而是中西融合的典范。

本质上是用西方先进的管理艺术来挖掘中国五千年的饮食宝库。

<<餐饮女皇俏张兰>>

(二) 俏江南的细节管理 程冲在《细节创造优势》一书中,指出:“在产品和服务同质化时代,唯有关注细节者,方能在竞争中脱颖而出,在关注细节的同时,更重要的是执行。

”“持之以恒的关注细节,蚂蚁也能绊倒大象。

”可见细节的重要,细节决定成败。

俏江南在经营的时候就处处注意到这一点,制作的石烹豆腐花就是一例:玻璃盅里预放几颗烧至300度的江石,上菜时,将鲜豆浆倒进玻璃盅,豆浆顿时滚烫。

再将江石捞出,放入点豆腐的“豆腐王”,盖上盖子,5分钟之后豆浆凝固成豆腐花。

同桌另上几款调料,咖啡色的花生酱、粉红色的南乳酱、鲜红色的豆瓣酱、翠绿色的韭菜花,还有一碟炸黄豆。

一切程序都在眼前制作。

不仅是环境布置,即使是做菜本身都让客人有一种享受。

有了清新典雅、别具一格的用餐环境,这还只是俏江南成功的第一步,因为不论环境投入再大,看上去再美,餐饮毕竟经营的是菜肴,没有特色菜、招牌菜,留不住食客的胃,再精致的环境也是“绣花枕头”——看上去挺美。

<<餐饮女皇俏张兰>>

编辑推荐

· 我还从没有想过失败这两个字，心里认输了才是失败，我从没输过。

· 当你觉得山穷水尽的时候，扛过去就是豁然开朗。

但很多人就是扛不过去，所以从头再来，总在重复，人生就不完美。

· 有一个大师对我说，学业好比你的球鞋，事业好比你的皮鞋，家业好比你的拖鞋。

人的一辈子这几种鞋都要不停地换，而且得跑起来，所以，挺难。

但再难也要走下去。

· 人要成事，应该具备豁达、善良、自信、执著。

· 冲动来自于激情，平静得益于修炼。

关于经营 · 目标是分阶段的，每一个阶段都不一样。

在没有足够实力的情况下，就不会有更大的欲望。

· 餐饮也是艺术。

我用艺术家的心态去管理。

· 俏江南要做全球品牌，就要引进先进经验，而先进经验肯定是人带进来的。

· 空降兵如果抱怨水土不服，是在找借口，很大一部分是因为自己无能，心态调整不了，协调能力不够。

· 俏江南没把自己当成一家餐饮企业去推广，而是一直在推广一种文化。

“我要十全十美”——张兰 从放牛娃到25亿女富豪的成长 2009胡润餐饮富豪榜第二名

中国商界女性精英价值榜第一名

<<餐饮女皇俏张兰>>

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>