

<<餐饮营销>>

图书基本信息

书名：<<餐饮营销>>

13位ISBN编号：9787801586179

10位ISBN编号：7801586174

出版时间：2005-5

出版时间：蓝天出版社

作者：陈放

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>

<<餐饮营销>>

内容概要

营销无时不有，营销无处不在。

世界经济已经进入一个全球大营销，大策划的时代。
营销学作为一门新兴的、独立的、综合性的应用科学，在市场经济的大潮中，其内容不断丰富，完善和发展。
企业要想在激烈的同业竞争中实现跨越式发展，就不得不打破旧有的游戏规则。

笔者参考了国内外大量关于市场营销理论与实践的书籍、报刊资料，并结合本人十几年来在营销策划实践方面的体会，写了本书。

市场营销是一门新兴的综合性应用科学，它直接关系到企业的生存与发展。
笔者希望能够借此机会与各行各业的营销策划精英实现智能互补，资源共享，共同携手打造营销业的春天。

作者简介

陈放--联合国CCC/UN特聘专家 资深策划专家，首届中国十大策划风云人物，曾被日本人称为"创意九段"。

现任北京创意村营销策划公司董事长，美国国际品牌认证委员会中国区首席代表，国际策划学会中国秘书长，2008北京申奥专家团成员，科特勒营销集团中国区高级代表，中国国际营销节秘书长，《中国策划》杂志副社长，并兼任几十家集团公司总策划、战略顾问等。

科研成果曾获中国军事科学院一等奖(1986)、中国社科院及中共中央党校等奖(1988)，军事科学院论文一等奖(1992)。

策划成果曾被评为中国"1998年十大策划经典个案"、"1999年十大策划经典个案"、"2000年中国策划优秀奖"、"2001年中国十大营销策划奖"、"2002年中国首届策划风云人物"、"2002年中国企业策划案例金奖"、"2004年中国十年最具影响力十大策划专家"、"2004年中国十大智业坐标人物"等十几项大奖，近十项营销策划成果创世界之最并获吉尼斯纪录。

<<餐饮营销>>

书籍目录

第1章 食话食说——餐饮业现行记第2章 恋上风水宝地第3章 何以脱颖而出——玩转CI第4章 餐饮业的摇钱树：高素质的人才第5章 第三利润的来源——物流第6章 为餐厅量身定做一把尺子——价格战略第7章 完美服务，征服顾客第8章 餐厅的传播第9章 吸引顾客的妙招——促销第10章 餐馆的关系营销第11章 餐饮全天候第12章 小动作，大智慧第13章 独木何以成林——连锁时代第14章 绝地求生——饭店的危机营销第15章 个性张扬的主题餐厅第16章 餐饮文化

章节摘录

书摘一. 让你一见钟情 饭店建筑总是存在于一定的人文环境中, 因此, 有必要通过建筑形式让顾客感知形成它们的文化背景、历史传统、民族思想感情和人文风貌。

这就要求饭店在当初设计时必须吃透本民族历史文化的传统精髓、理解时代精神, 否则, 一味照搬而无自己的特色, 只能使人感到疲倦和乏味。

饭店的建筑若能体现出一种浓厚的文化风情, 会对消费者有极大的吸引力, 令其一见钟情。

因此, 饭店如需用建筑形式来表现文化内涵, 就必须挑选最富特征的建筑符号来表现文化与传统, 从而使饭店更富有历史文化的人文美, 传递更为丰富的文化信息与内涵。

将饭店建筑形式与地方历史文化传统联系起来, 这是一种更高层次的美学追求, 它能给旅客在心灵上造成深沉的震撼, 并有首先就被征服的感觉, 甚至还会有"光环效应"的产生。

(一)"世界屋脊"演绎高原风情 西藏拉萨饭店在这点上就做得十分成功。

它既具有鲜明的时代感, 又有着地方传统建筑的神韵风采, 处处使人对西藏的历史文化产生联想。

拉萨饭店成功地运用建筑符号, 不但使用了藏式柱头、柱身, 小亭、窗楣等地方建筑形式语言, 既写实又夸张, 既具体又抽象, 而且还以厚实的体块、起伏错落的总体造型与高原群山和雄伟的布达拉宫遥相对应, 从而达到用建筑形式唤起地方历史与文化含义的高深境界。

一位建筑美学研究者对此曾作出过如下评价: 拉萨饭店就像一首演奏在世界屋脊之地的粗犷、豪放、雄浑的且具浓厚西藏地方音韵节律的现代新和鸣曲。

由此可见拉萨饭店在建筑形式上的独道之处。

(二)伊斯兰文化的倾情诠释 吐鲁番宾馆则运用建筑物上的拱门、门窗、拱廊、尖圆形屋顶和花格女儿墙等建筑符号, 让旅客强烈地感受到一种民族文化、地方色彩和宗教气息。

P247

<<餐饮营销>>

编辑推荐

每天有上万家饭店倒闭，每天又有上万家饭店开业。

成也营销败也营销！

本书阐述了最全面深刻的餐饮营销理念，提升营销人员的士气与业绩，也一定会给你启发与指导。

本书由中国营销科学院强力推荐，国际营销大师科特勒教授专文作序。

是一本不能错过的好书！

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>