<<高成长餐饮企业经营手法及操作>>

图书基本信息

书名:<<高成长餐饮企业经营手法及操作要点分析>>

13位ISBN编号:9787801973177

10位ISBN编号:7801973178

出版时间:2005-11

出版时间:企业管理出版社

作者:王晶

页数:262

字数:180000

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

<<高成长餐饮企业经营手法及操作>>

内容概要

吃是人类社会的永恒主题,我们的学习工作,结婚生子,生老病死,想想都和"吃"脱不了关系,"吃"在广大人们心目中的地位可以说是得天独厚,用一种文绉绉的语言证明:民以食为天,这个世界上还有什么东西大过"老天";用一种现代化的语言调侃:人吃饭是为了活着,人活着就要吃饭,这个世界上还有什么东西贵过一个人的"生命"。

于是,餐饮业的地位"鸡犬升天"。

2004年,我国餐饮业全年零售额实现7486亿元,比2003净增1330亿元,同比增长21.6%,连续14年实现两位数高速增长;餐饮业增速比同期社会消费品零售总额增长率快出8.3个百分点,占社会消费品零售总额的13.9%,对社会消费品零售总额的增长贡献率为21%,拉动社会消费品零售总额增长2.79个百分点。

餐饮市场像是一个诱人的奶油水果夹心蛋糕,让人垂涎欲滴,食指忍不住跃跃欲试。

世上没有两个一模一样的企业家,这就决定了每个成功的企业都有其独特的个性和风格。

例如,俏江南可以中餐西吃,把川菜引进高档西餐厅;摸错门可以通过讲述一个爱情故事,让人吃的同时品味一份纯真;绿茵阁可以父亲兄弟齐上阵,把西餐厅搞得红红火火;捷尔泰可以把小凉皮做成全国连锁,做成"凉皮大王"…… 本书分为七章,第一章人才是企业的聚宝盆,人才是推动帆船前进的风,没有人才,餐饮企业只有搁浅的命运。

第二章文化是发展的新趋势,文化是串起珍珠项链的线,这根线可以很普通,但是它释放了珍珠的光 芒。

第三章品牌是企业的生产力,品牌是倾国倾城的美人脸,好的品牌可以迷倒众生,引来顾客无数。 第四章创新是企业的生命,创新是大树枝繁叶茂的根基,没有这个根基,企业的辉煌只能成为暂时。 第五章细节管理是成功的保证,细节是蚂蚁绊倒大象的武器,它发出稀有价值的锋芒。

第六章营销是参与竞争的根本,营销是赛马场上常胜将军的魔术棒,它可以化腐朽为神奇。

第七章经营模式是发展的前提,模式是关乎生死存亡的遗传密码,它决定着企业发展的大方向。

本书集中了30个餐饮市场上高速成长的经典案例,通过介绍企业家的创业历程,餐饮企业的经营特色,各个"赢家"迥然不同的"赢法",证明以上七个理论点在企业经营中的重要意义,深入浅出的讲明道理。

另外,为了方便阅读,在案例后总结出每个案例成功的要点,以条文的形式列出,让读者一目了然。 在每节的最后,还附上了知名人士的经典论断,希望能带给读者当头棒喝的警醒感受。

读完这本书,你会发现:高速成长不再遥不可及,你的手中已经有了开启成功之门的钥匙。 伸出手吧!捅破遮掩智慧的窗户纸! 编者

<<高成长餐饮企业经营手法及操作>>

书籍目录

第一章人才是企业的聚宝盆 第I节 九头鸟:神奇的九头鸟很朴实 第2节 小天鹅:火锅皇后的火热人生第3节 太熟悉:让每个员工跑起来 第4节 巴比馒头:"小馒头"争霸大上海 第二章 文化是发展的新趋势 第1节 眉州东坡:眉州天下佳肴,东坡千古风韵 第2节 红泥餐饮:绿蚁新醅酒,红泥小火炉 第3节 宏状元粥店:扶本匡正,延年益寿 第4节 西贝莜面村:不能打包的西北风味 第三章 品牌是企业的生产力 第1节 捷尔泰凉皮店:小品牌大能耐 第2节 吴字坊:油炸臭豆腐"臭"名远扬 第3节 马兰拉面:千店一面,万家连锁 第4节 小土豆:做中国餐饮业麦当劳 第5节 丽华快餐:全国第一的中式快餐 第四章 创新是企业的生命 第I节 菜香源:叫响"新概念"川菜 第2节 陶然居:小小田螺成就亿万富姐 第3节 俏江南:中餐西吃,中西合璧 第五章 细节管理是成功的保证 第1节 菜根香:无大事、全是宝、都是洞 第2节 大娘水饺:做大做强先做细 第3节 面点王:像教育孩子一样管理企业 第4节 真功夫:返朴归"蒸",用足功夫第六章营销是参与竞争的根本 第1节 吉祥馄饨:有爱就有吉祥 第2节 小肥羊:一"羊"当先,冲出大草原 第3节 好伦哥:定位比占位更重要 第4节 摸错门:摸对了餐饮企业的门第七章 经营模式是发展的前提 第1节 吴裕泰:百年老店穿上新跑鞋 第2节 永和豆浆:有华人的地方就有永和豆浆 第3节 金三元:五连一锁的"扒猪脸" 第4节 绿茵阁:家族模式下的金三角团队参考文献

<<高成长餐饮企业经营手法及操作>>

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