

<<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1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1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

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>