

<<创品牌为餐馆赚钱>>

图书基本信息

书名：<<创品牌为餐馆赚钱>>

13位ISBN编号：9787504740120

10位ISBN编号：7504740128

出版时间：2011-11

出版时间：中国物资出版社

作者：唯高 主编

页数：222

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>

<<创品牌为餐馆赚钱>>

内容概要

见多了餐馆发展的喜怒哀乐，也见了不少朋友对饮食业的情有独钟和跃跃欲试，于是记录下广州饮食业历经百年成败兴衰的部分实例，分辑成五个部分，将食品、环境、服务等因素在餐馆发展中的作用展示开来，凸显品牌在餐饮发展中的地位和意义，编成这本《创品牌为餐馆赚钱》。希望这本由唯高主编的《创品牌为餐馆赚钱》能给众人一点帮助和启示。

<<创品牌为餐馆赚钱>>

书籍目录

第一章 品牌的魅力

品牌让徐老高赚得喜笑颜开
手有品牌，平常菜也能赚大钱
“阿一鲍鱼”游四方
发财从80个餐位起
一个品牌带来几个名人
麦当劳赚得钱满袋

第二章 品牌食品令人回味无穷

好味出好品
好形显好品
好名扬好品
名师名品两相依

第三章 品牌环境令人流连忘返

昨日“西园”昨日梦
小小茶寮田园风
东北风情迷人心
竹影清风伴肉香
美哉！

阿来三鲜城

跟着十二种感觉走
店堂虽小人心安
干干净净“蓝与白”
“不见不散”财气来
“先到先等”好舒适
“绿岛”清幽幽
市桥有个“格子廊”
这个西餐厅难留人
为何走不通阳关道
佛也难高兴
窝窝囊囊数“广香”
天生丽质也得巧妆扮
离了此地，也许再举胜利旗帜

第四章 品牌服务让人如沐春风

“诚暖顾客心”，揽得天下客
频回头只因一声“姐(哥)走好”
好女孩，你们去哪儿了
东江盐焗鸡出台记
“蟑螂汤”的噩梦
如此情形，美味难咽
餐馆受斩记
快餐店随记
东边日出西边雨

第五章 如何利用品牌

月饼撑起百年店
百年品牌落谁家

<<创品牌为餐馆赚钱>>

因为有只“清平鸡”
紧咬品牌不放松
“三元”落第实可惜
“南海渔村”味味鲜
黑土地风味羊城香
品牌名店的叹息
善用品牌“龙”长生
名店蛇餐真可惜
广州羊肉第一家
四季飘香是粥城
西边烧鹅东来客
地处闹市却寂寞
小玩意儿也唱大戏
莫辜负园林美景
昔日风流何处寻
一碗牛腩面唱风流
品牌利用要及时
“西园”品牌难再说
“乳鸽”聚宝记
失落的“利口福”
“黄振龙”重现江湖
难为了百年老字号
旭日东升是“东山”
“幸运楼”内说幸运
后记

<<创品牌为餐馆赚钱>>

章节摘录

三轮车夫的介绍真的没有错，我们一眼就喜欢上格子廊茶餐厅。

格子廊茶餐厅与我们一路走来所见的小型餐厅大不相同，一眼就给人一种明净、舒适的感觉。

格子廊茶餐厅大概只有一百多平方米，呈长方形。

餐厅的地面以红色的地砖铺就；贴墙用的是色泽洁白的瓷片；座位是一个个长方形的卡座，整齐地排成三列。

餐桌用木头做桌面，上面铺着厚厚的玻璃；客人就餐坐的椅子是那种古老式样的木色条凳。

在餐厅的尽头，矮矮的栅栏围着略比地面高出几厘米的平台；平台的四周用藤生类植物缠绕着，上面摆着两三张小圆桌。

临街一面用一块宽大的厚玻璃作屏障，玻璃上用木条间隔出一个个小小的正方形。

在餐馆里吃饭的客人可以透过方格子影影绰绰地欣赏餐馆外面来来往往的人群；餐馆外边的人也能透过玻璃方格看到餐馆里面那些吃得津津有味的食客。

里里外外，显得剔透别致，素雅干净。

像这样别致的品牌饮食环境，当时在广州市饮食市场并不多见。

能寻得这样一个品牌饮食环境，众人心花怒放，欢天喜地地抢占“最佳”位置，点菜吃饭。

格子廊茶餐厅的菜式也不负我们的期望：平（便宜）、靓（好看）、正（质量好），我们很舒服、很享受地饱餐一顿。

看来格子廊茶餐厅在这一带是挺招人喜欢的。

我们才坐定一会几，四周的座位很快就坐满了食客，迟来的人需要等位子，生意真的很不错。

回想我们一路走来见到好几家规模与格子廊茶餐厅不相上下的餐馆，却是门可罗雀。

当然啦，像格子廊茶餐厅这般清秀可人的品牌餐饮环境，自然是人见人爱的。

这一顿美餐，为我们的市桥之游画上一个满意的句号。

回到广州以后，我有好一阵子还一心念叨着市桥的格子廊茶餐厅的品牌环境，时不时痴人说梦话般地对家人说：“我如果开餐馆，就开一家像市桥格子廊茶餐厅那样简朴明净的小餐馆。

”后来，我又有机会带朋友到市桥玩。

到了吃饭时候，便目标明确、理所当然地将他们带到格子廊茶餐厅。

很见过一些世面的朋友对格子廊茶餐厅的环境也颇欣赏，我便很有些“英雄所见略同”的飘飘然了。

.....

<<创品牌为餐馆赚钱>>

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>