

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

图书基本信息

书名：<<做品牌餐饮的经营秘密>>

13位ISBN编号：9787561353271

10位ISBN编号：7561353278

出版时间：2011-2

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：徐宝良

页数：429

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>

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

前言

从天时、地利、人和看餐饮经营管理为什么同一区域的酒店，有的人气兴旺、顾客云集，有的却门庭冷落、少人问津？

为什么相同规模的酒店，有的顾客赞赏有加，有的只能受到顾客不断批评？

为什么同样星级的酒店，有的顾客流连忘返、往再往，而有的却一次光顾、再不登门？

是顾客偏心？

是顾客挑剔？

还是酒店自身出了问题？

在国外，开店的首要因素就是选址、选址、再选址，一个好的地点是开店成功的一半，因此洋快餐的选址非常严密，需要经过半年以上的调研和考察。

但是在国内特殊的经营环境下，我们除了地址，还要关注大的环境以及和周边的各种关系的融洽度。那就是所谓的天时、地利、人和。

历代军事家都非常重视天时、地利、人和，把这三者作为取胜的法宝，不是没有科学道理的。

这是中华民族传统的人文价值和精神核心，也是人类共有的世界观和方法论。

和而不同、求同存异、对立统一、大同共生，构成人类心灵对和谐共生永恒的渴望。

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

内容概要

我“钻”进去一口气读完徐宝良先生的《做品牌餐饮的经营秘密：实战管理三十六讲》一书，所得感叹是，这些都是他“钻”进去，用实战得出的感悟。

作者纵观中餐的繁杂艰难，系统地拔高和提炼了理论精髓和餐饮灵魂里所涵盖的制胜方略，教人冷静地学习规避风险、清醒地应对竞争、谨慎地梳理定位、巧妙地设计模式。

把人们的思维引导到良性循环的经营布局中，是作者良苦用心的去处。

他着力强调的培训透视着向竞争者学、打造顾客价值导向的观点具有前瞻的高度。

对差异化和产品生命周期的驾驭，使得人们对对细分市场的定位和产品有了更新的理解，大大提高了企业利润的收取能力及企业生命的延展期。

我作为一个实战中的业内人士，自视为驱动品牌导向的人，再读此书后，却感思想的闪光于我如拨云见日，启发洞若观水。

作者此书的另外一个重要思想表现在，中餐行业普遍存在的三大缺失：一是道德基础缺失；二是专业知识缺失；三是战略思想缺失，这既是讲给老板的，也是讲给员工的。

他的先有模式决定成功、后有机制决定发展的建设性论点对企业和个人突破瓶颈具有战略指导意义，各种滋味，细细品之感悟道心，受益匪浅。

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

作者简介

徐宝良

毕业于扬州大学，2006年度竞争力排行榜中国十大餐饮管理专家。

中国餐饮业职业经理人高级培训师。

曾任多家星级酒店及高端餐饮会所餐饮部经理、总助、总经理，后任东方美食学院餐饮管理系高级讲师，《美食365》烹饪节目主持人。

经常授课于清华大学、国家旅游局、

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

书籍目录

序一序二前言管理理念篇 第一讲 合格餐饮总经理具备的素质及能力 第一节 总经理应具备的基本素质 第二节 作为投资人需要的总经理类型 第三节 总经理的地位及职权范围 第四节 总经理应具备的十种能力 第五节 总经理工作的二十项具体职责 第六节 总经理对酒店掌握的具体内容 第七节 总经理十大告诫 第八节 总经理需要考核的八大项目 第九节 总经理时刻要关注的十条原则 第二讲 餐饮经营不可忽视的陷阱 第一节 盲目选址——选址失策，一失策成千古之恨 第二节 错误定位——看不清自己，找不到顾客 第三节 基础不牢——筹备不足，后期难以弥补 第四节 膨胀扩张——发展过快，一发不可收拾 第五节 异地经营——水土不服，自找苦吃 第六节 包厨不当——脱离掌控，难以收摊 第七节 菜品混杂——体系不健全，劳民伤财 第八节 管理混乱——内部管理失误，导致成本巨大 第九节 模式不符——经营模式不对，努力白费 第十节 圈里内讧——股东之间、股东家人干涉 第十一节 累心老板——心胸狭窄，坐车又拉车 第十二节 疑心用人——用人不疑，疑人不用 第十三节 迷信经营——过分迷信，忽略管理 第十四节 人才匮乏——培养体系缺乏，管理不到位 第十五节 资金紧张——资金链断裂，瞬间崩盘 第十六节 营销失败——打广告早死，不打广告等死

第三讲 总经理要学会做三道菜 第一节 熘(溜)鳝(散)大全(权) 第二节 中(忠)盐(言)膩(逆)耳 第三节 烩(会)蹄(提)筋(金) 第四讲 六大法则看餐饮管理 第一节 “红炉”法则 第二节 “木桶”法则 第三节 “刺猬”法则 第四节 “金鱼缸”法则 第五节 “二八”法则 第六节 “南风”法则 附：金狮麟餐饮品牌店塑造之理念定位、选址篇 第五讲 定位，决定你的地位 第一节 餐饮定位及策略 第二节 餐饮定位取舍 第六讲 从洋快餐的选址学经验 第一节 学习肯德基的选址策略定位、选址篇筹备开业篇人力资源篇培训管理篇开业运营篇前厅管理篇成本管理篇财务管理篇营销管理篇后记

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

章节摘录

插图：我们常常看到，同样一件需要与别人商谈的事情，不同的人去商谈，其效果就大相径庭。这是什么原因呢？也就是沟通的技巧了。

著名成功学大师卡耐基这样说“所谓沟通就是同步，每个人都有他独特的地方，而人与人交际则要求他与别人一致。

”再说得白一点，沟通的技巧，也就是语言的表达能力和技巧了。

记得有人说过：一句话，能够说得人“笑”，一句话，也可以说得人“跳”，说的就是这个道理了。作为总经理，你要经常与下属沟通，从沟通中去了解真实的情况，把握员工的心态，你才能更好地展开工作。

要与投资人沟通，了解老板的想法和方向，你才能根据老板的意愿和目标去努力。

同时也要与同行业的朋友沟通。

英国作家肖伯纳有一个关于交换苹果和交流思想的形象比喻，也非常令人信服和让人深思。

比方说，倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，如果我们交换这个苹果，那么，你我仍然还是各持一个苹果。

但是，如果你有一种思想，而我有另一种思想，而相互交流这些思想，并把它们相互揉合在一起，那么，我们就将各自有两种思想了。

这也就是一个吸收和扩展的过程了。

由此可以看出，与人交谈，与人沟通，有助于你摆脱原来视野的束缚，从而进入到一个更加自由而博大的思想天地，并且，在一定的条件下，还会因质的变化，从而产生出更多更新的思想。

沟通非常重要，但沟通是一种能力，而不是一种与生俱来的本能。

本能是天生就会有的，而能力却是要经过我们努力学习才会具备的。

在当今社会，如果你想在工作 and 生活上都有所收获，那么你首先得学会与人交际，善于与人沟通，在工作岗位与上、下级沟通，只有这样你才能立于不败之地。

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

后记

我写有关酒店餐饮的书籍已有十多本，从刚开始的动笔就一发不可收拾。

其实我大多时间是在酒店和学校忙碌，白天很少有静下心来写作的心境，但是到了深夜，我的思绪如泉涌，这使得我不能不继续把工作中遇到的问题总结并记录下来。

感觉一生中最为幸福和令人陶醉的事情就是坐在书桌前，独自一人、不受外界干扰地写作。

眼前是明亮的台灯，照着本来就狭小的桌面，侧旁书橱中一排一排的书散发着书香味，而身后却是一片黑暗。

但是正是这样的感觉，让我觉得眼前的光明是我追求的方向。

我知道人全身心地去做一件自己喜欢做的事情是一种幸福的享受，无关乎累、无关乎是否有金钱的回报，这样投入的感觉和深入的状态，是人生的一个高尚境界。

这一段时间又托管和顾问多家酒店和高级餐饮会所，有的是中途介入管理，有的是从筹备就开始介入实施，这些过程，让我快乐的同时也有些痛苦。

快乐的是经过努力将酒店筹备运营成功，看着忙碌有序的可爱的员工和来来往往顾客的身影感到自豪和成就感；痛苦的是因部分投资人和管理层眼光不够长远，专业知识、经验不够融汇贯通，等等原因给企业后期经营带来难以改变的种种弊端，对此无不深感痛惜。

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

媒体关注与评论

我“钻”进去一口气读完徐宝良先生的《做品牌餐饮的经营秘密》一书，所得的感叹是，这部是他“钻”进去，用实战得出的感悟。

他的先有模式决定成功、后有机制决定发展的建设性论点对企业和个人突破瓶颈具有战略指导意义，各种滋味，细细品之感悟道心，受益匪浅。

——安随周 北京金狮麟酒店有限责任公司董事长我与本书作者徐宝良先生相识已久，他是致力于餐饮研究和实操的专家。

我经常邀请他来我们用友大学给我们分享他的管理实战经验，受益匪浅，对我们帮助甚大。

这本书对从事这个行业和即将要进入这个行业的朋友们给予很好的指导和帮助，同时我认为这将对当今餐饮发展中品牌的建设和维护起到很强的指导作用，也可以说是填补了对餐饮企业整体经营过程研究的空白。

——曾志勇 用友畅捷通软件有限公司总经理

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

编辑推荐

《做品牌餐饮的经营秘密:实战管理三十六讲》：为什么同一区域的酒店，有的人气兴旺、顾客云集，有的却门庭冷落、少人问津?为什么相同规格的酒店，有的顾客赞赏有加，有的只能受到顾客不断批评?为什么同样星级的酒店。

有的顾客流连忘返、一往再往，有的却一次光顾、再不登门？

是顾客偏心?是顾客挑剔?还是酒店自身出了问题?简单易懂用一个老师的口吻将餐饮整体经营管理娓娓道来实战胜强：从实战的角度浅析理论更易借鉴更具实用性注重定位：改变以往的管理模式模式不对努力白费有的放矢：观点鲜明方法独到对长期以来难以解决的疑难问题提出解决之道

<<做品牌餐饮的经营秘密>>

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>