

<<餐馆赢在决策>>

图书基本信息

书名：<<餐馆赢在决策>>

13位ISBN编号：9787504732255

10位ISBN编号：7504732257

出版时间：2009-10

出版时间：中国物资出版社

作者：温俊伟

页数：230

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>

<<餐馆赢在决策>>

前言

在经历了改革开放三十年所带来的冲击后，中国的餐饮业步入了更加成熟、更加多元化、竞争更加激烈的阶段，暴利时代已逐渐远去，理智消费的时代正慢慢走近。

不可避免的是餐饮企业正面临着时代的筛选，适者生存发展，不适者将被历史的波涛无情地淹没。

“一鸡死，一鸡鸣”，这是老百姓对餐馆生存状态的形象的描述。

为什么昨天还灯火明亮的海鲜城今天却大门紧闭？

为什么几步之隔的两家粥粉店，一家烟雾腾腾，客似云来，而另一家却门可罗雀？

为什么一些当初在市场上叱咤风云的大型餐饮企业日渐式微，甚至突然销声匿迹？

为什么有些前几年还是一贫如洗的下岗职工，现在却已经是拥有豪宅名车的餐馆老板；而有些原来还是指指点点地吆喝着的老板，几年不见却又重新回到打工仔的行列……事实很残酷，但事实有时又很令人憧憬！

为了与餐饮业的同行一起探讨和解决这些问题，携手共进，半岛餐饮管理集团有限公司（以下简称半岛集团）与广州唯高策略发展有限公司强强联手，在原《唯高餐饮经典书库》的基础上，锐意创新，着力打造更具专业指导性的高质量餐饮业经营管理书库。

<<餐馆赢在决策>>

内容概要

一套专为餐馆、酒楼老板、各级主管和从业人员策划的前瞻性、实用性和专业性丛书，每一本都能提供新理念、新方法和新技能，激发餐饮业人士的创意和灵感，协助餐饮业人士成功与成长。想要创造最佳业绩，不可不读！

《半岛唯高餐饮经典》 中国内地迄今为止面向餐饮业人士最早的、规模较大的、最系统和最实用的一套专业图书。

这套专业图书填补了中国餐饮业经营管理图书的许多空白。

《半岛唯高餐饮经典》 将世界先进的餐饮业经营管理理念和经验引进中国，并紧密结合中国餐饮企业的实际需要，在保证专业性的基础上，同时具有极强的实践性。

《半岛唯高餐饮经典》 读者近百万人，众多餐饮企业把它选作自己的内部培训教材，它对餐饮企业经营管理人才的成长作出了贡献。

<<餐馆赢在决策>>

作者简介

温俊伟，早年曾与朋友一起经营餐馆，现任广州半岛唯高餐饮文化传播公司《半岛唯高餐饮经典》丛书总编辑，自1999年开始从事餐饮经营管理理论研究，并参与了餐饮企业的策划、筹备活动，曾任广东省职业经理人会餐饮联业协会副秘书长。

著有《中小餐馆赚钱金点子》、《餐饮企业岗位职责和管理制度大全》、《餐馆危机处理》等专著。

<<餐馆赢在决策>>

书籍目录

一 理念篇1 定位准确步步高2 营养健康赶潮流3 好吃便宜占鳌头4 瞄准白领定档次5 文化包装悦客心6 造景目的自然化7 快餐好过卖面包8 永恒主题是新奇9 守得云开见月明10 员工开心客开心11 品牌定位费脑筋12 家庭餐馆我试办13 裸体餐厅有启迪二 实务篇1 嘛嘛食品创奇迹2 别开生面茶食品3 亡羊补牢设快餐4 特色经营招大财（特色菜策略）5 怪味猪肠云来客6 好在选了这个点7 好在选你当经理8 这钱花得有价值9 我想点要这款鸡10 临时决策要灵活11 不妨反其道行之12 攻其一点也足够13 开张宴请花得值3 亏本皆因口味异4 规模做大需谨慎5 切莫急病乱投医6 洋人为何不来了7 你站在这里干嘛8 市场有求就要供9 全员推销业绩豪10 铁锅炖鱼熄了火11 停业装修酿危机12 满盘皆输错用人后记

<<餐馆赢在决策>>

章节摘录

由于开张时的造势开展得有声有色，品牌产品又货真价实，外卖在营业额中占了很大的比重，比原来的估计高出很多。

堂吃方面平时生意虽然还比较冷清，但是到了周六、周日却差不多满座，很多人都冲着品牌开车来一饱口福，开车来光顾外卖，餐厅每月的收支虽然还不能相抵，但是已经比老板弟弟原来的预算要好很多了，流动资金的压力大大地减少。

但是，不知道是不是上天故意要考验一下老板的毅力和坚韧力，楼盘和购物广场都不能如期建成。

可能一拖就要半年甚至大半年。

弟弟有点耐不住了，对哥哥说：“长痛不如短痛，干脆把餐馆兑出去算了，亏一点总比继续亏下去要划算一点。”

但是哥哥看到两个地方都还在开工，并了解到只是因为某些特殊原因使工程放慢，而并不是烂尾工程，所以认为不应丧失信心。

不过哥哥心里也明白，虽然说守，但不能消极地守，不能听天由命地守，而是要灵活机动地守，要在守的过程中挖掘所有的积极因素，要守中有攻，要主动出击，这样才能把亏损降到最低。

他想，这里目前既然不是交通要道，中午时分何不吸引一些的士司机来吃快餐增加营业额呢？

中午的士的短暂停车买盒饭，管理部门不会抓得那么死吧。

于是，他制作了一些专门面向的士司机的宣传单，让员工广泛发送给的士司机。

想不到这招真灵，到来买快餐的的士司机越来越多，当月平均每天的营业额就增加了一千多元，从而减轻了资金压力。

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>