

瓦罐小吃实战经验总结（二）

产品名称	瓦罐小吃实战经验总结（二）
公司名称	天津食尊聚尚餐饮管理有限公司
价格	.00/普通
规格参数	
公司地址	天津南开天津市南开区红旗南路中海御湖翰苑
联系电话	022-27415581 15022756456

产品详情

瓦罐小吃实战经验总结（二）六：布点全局化 下围棋时落下的第一颗子，绝不是为了争寸土而去，而是为了争势而去。“先取势，后取利”，这是高手的境界。势上来了，利挡都挡不住；这就是连锁企业“先取势，后取利”的布局原则。占制高点，是“谋势”；市场的布局，则是“谋局”。七：扩张资本化 连锁企业要做强做大，如果仅仅依靠自身的力量，往往速度慢，而且容易丧失市场机会。借助资本的力量，以速度领先，是一个可行的方法。让企业资本化，引进风险投资，快速跑马圈地，然后上市融资，再一次跑马圈地，通过几轮膨胀，企业就可以快速完成从初创到壮大的过程。八：人才储备化 说到底，连锁企业扩张店的数目也好，引进资本也好，最终的竞争，还是在于人才的竞争。能否提供充足而高质量的人才，这是连锁企业快速扩张中必须认真考虑的问题。2002年，小肥羊老板改变了公司股份结构：他把自己占小肥羊的股份由60%减到33%，拿出近一半分给了其他股东，股东由原来的2人变成了现在的18人。这就为小肥羊在全国扩张圈地奠定了人才基础。旺客来则认为，内部培训才是中式快餐发展的真正造血机制。当年旺客来还在初创期的时候，就已经开始白天营业、晚上上课培训了。企业的经营，重在管理，重在体系，重在观念，重在制度，这一切都来不得半点马虎，只有切实做到了以上八个方面，真正做到规模化、标准化、规范化、速度化，连锁企业方才能够迅速长大、健康长大。以上见识只供朋友们借鉴参考。希望同行交流切磋，共同促进本土快餐的迅速发展。