

北京专业时尚杂志式菜谱设计菜谱印刷

产品名称	北京专业时尚杂志式菜谱设计菜谱印刷
公司名称	北京诺鼎国际企业形象策划有限公司
价格	300.00/本
规格参数	品牌:诺鼎菜谱制作 型号:诺鼎菜谱制作
公司地址	北京通州区九棵树西路英特商务园写字楼B8019
联系电话	010-67700085 13911084058

产品详情

餐饮成功的根基.....

(2016-03-15 18:41:18)

???

标签：北京菜谱制作 菜品摄影 菜谱设计 分类：诺鼎观点
杂志菜谱 杂志式菜谱

餐饮成功的根基.....

图文：诺鼎菜谱

诺鼎联系方式：13911084058

按：诺鼎菜谱，十年前我们就提出了“把菜谱当艺术品来做！”的口号，荏苒的光阴里，我们一直讲述着餐厅到顾客，菜品到客人的故事。亲眼目睹了许许多多餐饮企业由一家变成两家，两家变成了多家，经营的异常的成功！同时，也目睹了林林总总的餐厅，从红红火火的开业到悄无声息的关停.....

由于工作的关系，经常和这些餐厅的经营者们聊起关于餐饮经营的些许的事情，于是便整理了一下，其实并非诺鼎菜谱的观点，更多的是诺鼎菜谱的转述.....

下面（广告：诺鼎菜谱，菜谱制作和菜谱设计上性价比很高）罗列一下我们的思绪：

一 产品为王

餐饮经营和其他所有的经营应该是完全一样的，任何的企业也大都遵循着这一个亘古不变的真理和规律！

比如诺鼎菜谱的官方博客，无论我们是在百度空间里的（已关停）还是在新浪博客里面的，只要你在任何的搜索引擎里面（比如百度，好搜，搜狗等等）去搜索北京菜谱制作的字样，诺鼎菜谱制作的官方博客基本上都会出现在首页！为什么？就是因为诺鼎菜谱制作的官方博客里面充满了大量的原创作品，这些作品提供了大量的新鲜内容和观点，于是被众多的搜索引擎所记录和抓取，其实就是这么简单，这就是内容为王的原理。

数十年前的《地理知识》杂志，很普通很小众，没有人会往里面投放广告，也是因为坚持内容为王的原则，增加了可读性，于是真实的印销量激增，转身成了一般超时尚的全彩杂志，那便是《中国国家地理》。

餐厅的内容是什么，产品是什么？那就是您的菜品和服务，如果这两点你没有一点亮点，那说任何的事情便都是扯了。记得北京小王府的董事长王勇先生说过一句话，或很朴实“我们是在做给人吃的菜”，貌似无奇，却蕴含了好些的道理，我们是在做“菜”，什么“菜”，给人吃的！那首先就是我们菜品的质量要过硬啊，吃了还想吃，吃了推荐给亲朋吃！

再就是服务了吗，海底捞就是服务为王，这个可以说是众所周知了。我有好多的朋友去海底捞吃饭，直接明确的说，我是去感受那个地方的服务去了！

菜品质量和服务无疑是一个餐厅最最根本的！或者你想说，我把菜谱设计的漂漂亮亮的，菜谱制作的精精美美的，餐厅装修的高高大大的.....这些离开了菜品是没法存在的，所谓“皮之不存，毛将焉

附”。

二 餐厅定位

餐厅定位首先是地理定位，也就是你所处的地段适合经营什么样的餐饮。这个其实是最关键的！我们会陆续专题去讲。其次是经营定位：主要包括定客源、定产品、定质量、定价格、定环境等五个方面的内容。这五个方面的内容以客源为中心，产品、质量、价格、环境就像四个车轮，载着目标市场的客源，推动着餐饮管理的市场营销和业务经营不断前进。因此，这五个方面的关系是：客源是中心，环境是基础，产品是关键，价格是杠杆，质量是保证。做好餐饮市场定位，就是要选准目标市场，设计好产品结构，制定合理价格，创造优良环境，提供优质服务。

餐饮经营是以客人前来就地消费而获得经济收入的。客源市场的范围十分广泛。任何一家餐饮企业，包括酒店餐饮业和酒楼饭庄等各种各样的餐饮企业，都不可能面向所有的餐饮市场。它们只有选择一定范围、一定地域、一定类型和一定层次的客源来开展市场营销和业务经营活动，才能集中自己的人财物资源去满足其目标市场的客人需求，因此，餐饮管理的市场定位首先是定客源。只有选好了客源市场的范围、类型、地域、层次，形成了自己的细分市场和目标市场，建立起合理的市场结构，才能有针对性地做好市场开发和客源组织，源源不断地为餐饮业务经营创造顾客，从而提高餐厅上座率、扩大产品销售，获得良好的经济效益。所以，餐饮市场定位是选准目标市场而做好市场开发和客源组织的前提和基础，是组织市场营销和业务经营活动的首要条件。