

<<饭店集团案例库>>

图书基本信息

书名：<<饭店集团案例库>>

13位ISBN编号：9787563717101

10位ISBN编号：7563717102

出版时间：2008-5

出版时间：旅游教育出版社

作者：谷慧敏，田桂成 主编

页数：254

字数：270000

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>

<<饭店集团案例库>>

内容概要

中国本土饭店业走过了二十余载不平凡的历程，在这二十余载一路风雨兼程的奋斗中，中国本土饭店集团自20世纪80年代的蹒跚起步开始，经过90年代的虚心学习和积累成长，从小到大，从弱到强，到21世纪已开始自信地大踏步前进。

在这一过程中，中国本土饭店集团的创业者们见识了外资饭店非同寻常的完善和正规，领教了“人世”后外资饭店集团大举进入的竞争态势；他们理性分析、虚心求教；执著勇敢、孜孜探索；借他山之石，扬己之长，在市场扩展、组织管理、企业文化等方面，谱写了中国饭店集团民族品牌成长的乐章。

正是他们，见证并亲身参与了这场变革与发展之路，他们的业绩，在中国饭店业这片浩瀚天空中闪烁着璀璨的光芒。

我们试图用这本案例来刻录下本土饭店业中的那些耀眼“明星”所走过的不凡轨迹，彰显英雄本色，鼓舞民族企业士气。

在这本案例集中，虽不乏对这些璀璨之星的溢美之词，但更多的是基于理论和经验的总结与归纳，以及基于理性和客观的思考与评价。

我们希冀这既是对辉煌历史的总结和经验的升华，也是对饭店相关理论在实践层面的验证和完善，更能在点亮其他“明星”方面作出我们的一点贡献，这既是编写本书的初衷，也是我们继续付诸努力和孜孜以求的目标。

本书共分十二章，按照星级饭店和经济型饭店的顺序进行排列，其中第一章至第九章为星级饭店集团篇，第十章至第十二章为经济型饭店集团篇。

当然，中国本土饭店业的“明星”远不止本书中提到的这些，而且不久的将来还将会有更多的、更加耀眼的新星的出现。

<<饭店集团案例库>>

作者简介

谷慧敏（1964年 - ），女，北京第二外国语学院旅游管理学院教授、副院长，经济学博士，硕士生导师，北京市创新团队学术带头人，北京市优秀中青年骨干教师，旅游管理学科学术带头人。主要著作有《饭店管理理论与应用研究》、《国外著名饭店集团管理精要》、《旅游市场营销

<<饭店集团案例库>>

书籍目录

第一章 中国高端饭店市场的民族品牌拓荒者——记首旅建国饭店管理有限公司 一、走进首旅建国饭店管理有限公司 二、使命为根，品牌为本——建国战略 三、“都市绿洲”的拓荒之旅 四、凝聚力量，执行有效——首旅建国文化的建设 本章小结 本章附录第二章 民族梦。民族魂——记锦江集团有限公司 一、锦江俱乐部——昔日上海的珍珠 二、悠悠岁月见证锦江历史足迹 三、行政市场力促发展——锦江的扩张和多元化战略 四、唯我独尊，谁与争锋——锦江集团在酒店业方面的策略 本章小结 本章附录第三章 维系真情，景致倾心——记香港中旅维景国际酒店管理有限公司 一、维景何来——生于香港，面向内地 二、维景何去——国际行列的民族品牌 三、维景之形——厚积薄发，势如破竹 四、维景之神——和谐共赢的“四为”理念 五、维景特色——横跨东西、融会内地港澳的管理特色 六、热情敬业的维景人 七、维景之未来 本章小结 本章附录第四章 民族品牌的探索先锋——记粤海（国际）酒店管理集团 一、粤海印象——走过风雨，迎接彩虹 二、粤海精神——德诚于中，礼形于外 三、粤海情结——打造民族品牌 四、走近粤海——民族品牌的探索先锋 五、粤海之帆的领航者——李华生董事长 六、粤海展望——“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索” 本章小结 本章附录第五章 华开天下，芬芳满园——记湖南华天酒店集团 一、二十年磨一剑：成长历程 二、历练五大基本功“ 三、掌控六大秘籍“ 四、感悟“双剑合璧”’ 五、新的航程 本章小结第六章 向着太阳歌唱的远行者——记开元旅业集团 一、今天的开元 二、从一叶小舟到一艘巨轮 三、产权改革，对开元旅业意味着什么？ 四、“酒店+地产”，开元旅业何以成功？ 五、得民心者得天下 本章小结 本章附录第七章 我们从这里起步，我们想飞得更远——记浙江世贸君澜酒店集团 一、一切从零开始——一个集团的诞生 二、一路走来——在蜕变中发展壮大 三、一路收获——独特的经营理念和哲学……第八章 中部崛起——记成长中的中州国际集团第九章 南中国的顶级花园——记广州花园酒店集团第十章 大众住宿业卓越领导者的圆梦之旅——记如家酒店连锁第十一章 “星”梦“奇”缘——记锦江之星旅馆有限公司第十二章 经济型饭店中的“时尚先锋”——记上海莫泰连锁旅店有限公司

<<饭店集团案例库>>

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>