

# 《餐饮企业市场竞争的成功密码》

主讲人：餐饮“标杆4T”模型创始人——万新立

【学习背景】：在当今“新零售”的时代已经不可阻挡的到来，广大连锁企业要想获得持续性的胜出，必须依靠新的竞争方式而不能仅仅靠传统营销手段来获得市场以及建立自身的核心竞争力！打造核心竞争力从本质上来说就是不断追求卓越的组织。但往往由于企业行业竞争加剧，模式雷同，其结果是很多企业处于经营的瓶颈，自身增长乏力。为解决当下连锁企业的经营困境，大幅度提升企业的利润。本课程针对连锁企业市场竞争模式及目标运营要素的剖析，旨在让企业走出“勤劳不赚钱，努力不发展”的困境！使企业抓住关键处，轻松获得高效且持久的经营效益，不论餐饮企业在任何阶段皆能起到执行落地，立竿见影的效果，从而迅速提升企业效益，达成公司的战略目标。

- 【学习收获】：
- 一、掌握餐饮公司的市场战略目标制定和落地方法；
  - 二、掌握餐饮市场成功的交易模式的方法；
  - 三、学习成功的运营模式，找到适合自身的市场竞争模式；

【学习时长】：1天

【适合对象】：区域经理、营运经理、运营总监、运营经理、连锁超市、品牌代理商、零售店长、储备店长、督导、门店经营者

【课程大纲】

## 第一篇：餐饮企业的市场战略与计划

### 一、市场战略管理再认识；

- 1、什么不是市场战略性成功？
- 2、优秀公司市场竞争战略总结；
- 3、市场战略的定义；
- 4、市场战略包含哪些内容？
- 5、市场战略核心思想；

### 二、餐饮企业市场战略制定之市场定位；

- 1、市场战略定位的概念；
- 2、市场战略定位分析工具之 SWOT；
- 3、市场战略定位案例解析之星巴克连锁企业定位分析；
- 4、现场作业：制定出本企业 SWOT 分析图并进行解析；

### 三、餐饮企业市场战略制定之市场目标与三层业务链管理；

- 1、市场战略目标内容体系；
- 2、案例之深圳五谷芳餐饮连锁企业集团的市场战略目标；
- 3、市场战略目标的分析工具之三层业务链；
- 4、现场作业：制定出本企业的三层业务链；

### 四、餐饮企业战略制定之市场目标的设计

- 1、年度市场目标包含内容；
- 2、年度市场目标设定要点；
- 3、工具之年度市场目标计划表；
- 4、年度市场目标的分解方式——务虚会；

- 5、工具之部门年度目标计划表；
- 6、案例分析：广州渔痴鱼醉连锁餐饮公司年度目标制定与分解；
- 7、现场作业：制定出本企业 2019 年年度目标；

## **五、市场目标的执行与达成**

### **1、市场目标管理流程**

- 1) 方法之剪刀流程法——如何将目标变成结果；
- 2) 案例分析：为何招投标失败了；
- 3) 市场目标管理的流程步骤；
- 4) 阶段小结：目标执行保障模式之结果达成；

### **2、市场目标达成保障措施**

- 1) 目标达成保障之责任层级法；
- 2) 目标达成保障之对待问题之六查；
- 3) 目标达成保障之对待问题之六不过；
- 4) 课堂作业：写出市场目标关键问题及解决方案；

## **六、课程总结**