

餐饮企业365天促销手册（图解版）



[餐饮企业365天促销手册（图解版）_下载链接1](#)

著者:段青民 编

[餐饮企业365天促销手册（图解版）_下载链接1](#)

标签

评论

书是新的，有封面，快递很快，已经第二次购买

这个确实很好！质量好，设计漂亮！非常实用，值得信赖，值得拥有，值得购买！

刚刚收到京东还是很过的硬的一家网购商城，大爱会一直光顾下去，真心诚意喜欢京东，最好是京东的快递，还有售后让人觉得很放心。

活动囤了太多的书，希望都能看完，学到知识

价格实惠，性价比高，值得购买

好的！888888

质量好，价格便宜，下次再买。

非常好，这应该是第二次购买了，下次还好。非常的官方语言，我都受不了了，够字数了吧。

飞利浦（PHILIPS）MG1100/16 双重剪切技术 3 档修剪梳 胡须造型器~~~~

不怎么样，内容很一般

对于现在我还用不上

内容不错，实操性强，可以认真研究一下

服务非常满意，态度非常好

挺实用的书~~~~满意~~~~~

好好好好好好好好好好好好

好很好，非常好。值得一读

物流快，包装好，配送员态度也好。。。。

买给朋友看的，到目前为止还没听到什么不好的评价，想来还是不错

可以。。。。。

好。。。。。。。。。

帮朋友买的，很好，是正版书。

挺有用的，主要是网络营销

实用，实在，到位

刚刚收到，质量还行，主要是内容不要有错误就好了！

一直在京东买书发货很快

还不错，有些值得参考

内容还不错，但还是稍微简单了

京东活动时买，比较划算呢

很好很好一直优品支持京东

还没看，送货快

good! !

这套丛书都不错

不错的选择

非常好喜欢！

喜欢这套书

有参考价值

还可以吧

质量可以

贵不贵就不评价了，运费自费也好解释，第三天到货也没问题，问题是你发的是新书吗？脏得一地！！！我不管你们怎么看这评价，事实就是这样。封面特别脏，疑似发货前放地上那本。包装一塌糊涂。已经扔了。看见就起火。网购第一次说那么多，望采纳，

很喜欢的

买了自己用不上，觉得内容太浅。。。。。

看没多大用处，讲的都是一些道理，没有实际用处

餐饮企业365天促销手册 很一般

很好

好

666666666666666666

很好哦。。。。。。。。

通俗易懂，实现性强，推荐购买！

营销工具，节日等介绍的很详细，很实用的书

书还是不错的，下次还会再来光顾

学习中////////////////

实用！值得推荐！就是打印纸有点粗糙！

学习不断学习学习不断学习

看至不错 是正品 质量看上去是真货，喜欢
大爱！！哈哈！用了之后再追加评论。么么哒！一直信赖京东的东西！！物美价廉！

很好看，内容丰富，充实自己。

送朋友的，希望对他有帮助。

一如既往的好用，比商场优惠多了

还行吧，梳理一下思路，可以借鉴

书的内容是还不错的，要是包装能好点就更好了

取经的。○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

主要看实践、理论谁都会说

还好还好还好还好还好

非常不错，是正版，下次还会光临

[illegible]

字符补丁exe字符补丁exe

内容不错。○ ○ ○ ○ ○

还不错，对餐饮经营者有作用

还可以哦可以多看看不错

和人员hers也认识他委托委托

适合餐饮的同事，生意很淡，学习很重要

非常满意

我们的店针对性不强！

比较实用的书，正在实践当中

有些内容相对陈旧，总体来说还可以

不错不错，好好看看，好好学学。。还不错。。

.....

"[ZZ]的书写得不错,对买者的用处比较大,[SM]是朋友推荐的,值得一读,京东商城的配送速度也很快,头天上午订购,第二天就送达了,快递的服务态度也不错,都和快递人员搞的很熟了,每次来都非常热情.读书是一个很好的习惯,不能丢下了,电脑看书是替代不了纸质书籍的.读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。高尔基曾说：“书是人类进步的阶梯。”的确，看一本好书就像在和一个高尚的人谈话，书在每个地方，每个时代都有着重要的地位，包含着无穷无尽的知识。
“一个家庭没有书，就等于一间房子没有窗子。”可想而知书在日常生活中的重要性。它像一束阳光，一扇风景。不仅可以提高我们的生活情趣，而且，使生活变的更加丰富多彩，有声有色。我们通过读书丰富知识，增长见识，让生活过得更充实，更有意义。在书中我们可以学习许多小窍门，解决生活中遇到的小难点。几百上千年前的古人已经知道了读书的好处，有许多热爱读书的故事都流传至今，其中王羲之的故事非常值得我们深思相传。一天中午，王羲之正在读书，书童送来馍馍和蒜泥，他因为看书入了迷，竟拿着一块馍沾了墨汁就往嘴里送，错把墨汁当蒜泥吃了，还说：“今天的蒜泥真香啊！”
通过这个故事，我深深体会到了读书的重要性，前人能做到读书废寝忘食的地步，为后人留下了许多宝贵的知识，财富，我们有什么不好好读书而沉迷于游戏，电视？与他们相比我们不感到惭愧吗？[NRJJ]"

写给餐饮经营者的，挺实用。

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受
①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。
②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“

两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

书的外表很好 刚入手 还没来得及读

餐饮业促销 很不错的书籍 推荐购买

是本好书，京东服务也好，都支持

质量好，配送快，下次还来。

"[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。
书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好.京东商城很强大,会寄出支持.读书很有意义,每个人都崇尚有意义的生活，如果感觉不到意义，行动起来必然会缺乏动力。
那么读书的意义到底是什么？每个人的理解都不一样，对于我来说。
读书是一种需求：每当我看到同事们纷纷为工作建言献策而我却默不作声的时候；每当我看到朋友在一起谈天论地我却插不上话的时候；每当我看到别人豁达开朗而我却小肚鸡肠的时候，我发现自己需要读书，通过读书增加自己的才能、通过读书开阔自己的视野、通过读书提高自身的修养。通过读书摆脱无知所带来的烦恼。

读书也是一种享受：记得读大学时看了一套余秋雨的全集，我硬是花了差不多两天两夜的时间一口气读完了，并且为之回味了一个多星期。书就是有这样一种魅力，他能带你进入一个令人陶醉的世界，当你为一本好书而着迷的时候，你会发现作者笔下的文字像一个个甜美的音符敲打着你的心田，带着你的灵魂进入一个神奇的旅程，可以上天入地，也可以穿越古今。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[NRJJ]"

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。

很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

四、观察法 八、电梯广告促销 三、菜单评估修正

实战范例25：×××餐厅儿童节促销活m动方案(二)

一、促销人员评估 九、路牌广告促销 七、保s证团购服务质量u

实战范例10：俏江南企业文化 四、端午节促销

实战范例4B6：×××餐厅圣诞节F促销活动方案(J一)

一、广告的定义及作用 三、国内四大主流微博 实战范例P11：湘鄂情企业文化

四、端午节促销 实战范例47：&tUimes;××餐厅圣诞节促销活动方案(二)

不错的书籍呵

工作参考，没事翻翻。

好像还行吧，还没开始看。

好评好评好评好评好评好评

一般一般，实用价值不大

前段时间在书店买了餐饮企业成本控制，觉得书写的不错，内容深入浅出，想买其他的基本书，上京东看比书店打折多，还满额送书，非常好。

还可以吧，今天买了kindel以后不买书了

餐饮企业365天促销手册（图解版）在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让你感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过知识就是力量。不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便

得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

段青民编写的的书都写得很好，[还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。餐饮企业365天促销手册（图解版），很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读从提高促销效果的角度出发把让人头疼的促销问题总结为五大方面提供60个典型案例和大量的知识链接实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题，阅读了一下，写得很好，餐饮企业365天促销手册(图解版)从餐饮企业广告促销、网络促销、店内促销、假日促销和促销评估五个方面，对餐饮企业的日常促销工作进行了细致的讲解与分析。为了方便读者学习和使用，本书还针对每种促销方式给出了相应的实战案例，同时提供了大量的知识内容。餐饮企业365天促销手册(图解版)适合餐饮企业管理人员、市场营销人员、相关培训机构以及大中院校相关专业师生阅读使用。，内容也很丰富。，一本书多读几次，。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。餐饮企业365天促销手册（图解版），超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。从提高促销效果的角度出发把让人头疼的促销问题总结为五大方面提供60个典型案例和大量的知识链接实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。中国人讲虚实相生，天人合一的思想，于空寂处见流行，于流行处见空寂，从而获得对于道的体悟，唯道集虚。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡留白、布白，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼睛，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，

非常有趣，丰富眼界，开阔知识面

貌似不错，餐饮人员可以看看

京东的书不错。便宜，正版，质量好。

书籍是人类进步的阶梯，古今中外的思想家、科学家、文学家，例如：爱迪生、鲁迅、高尔基、华罗庚等人无不是从小酷爱读书，从书籍中吸取丰富的营养，使自己的脑子变得日益聪明起来的。莎士比亚说过：“书籍是全世界的营养品，生活里没有书籍就像没有阳光，智慧里没有书籍就像鸟儿没有翅膀。”伟大的科学家培根说过：“读书使人充实，会谈使人敏捷，写作与笔记使人精确。”这些伟大的名言足以说明读书的重要。一个人从小养成读书的习惯将受益一生。现在，我们也都认识到了读书的重要性，想尽一切办法让学生多读一些书。但是，学生如果对读书没有兴趣，就达不到预期的效果。不但如此，有时还会使学生对学习产生厌烦心理。为此，培养学生的读书兴趣是至关重要的。那么，如何培养学生的读书兴趣呢？

学生的成长很大程度上受到环境的影响。优化阅读环境，让生活弥漫书香气息是我们做教师的追求。因此，我在教学中努力为孩子创造一个优良的阅读环境，带领学生敲响读书之门。首先，着力打造书香班级。在我们班有可供孩子阅读的各方面书籍，并在读书角张贴温馨的阅读暗示：“与书为友，走向优秀！”“读经典的书，做有根的人！”在教室前面彰显着警示牌：“今天，你读书了吗？”还在教室里张贴名言警句，“为中华之崛起而读书”“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”、“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”、“世上无难事，只怕有心人”。“读书破万卷，下笔如有神。”

这些醒目的标志，使学生迈进班级的那一刻就会想到读书。其次，将书香气息带给家庭。说句心里话，我们班孩子的家长多数是农民，他们对于读书的意识并不高，尽管如此，我仍坚信：只要肯努力、只要肯坚持，让孩子在无意中就能端起书本来阅读，这样，长此以往，相信家长们会有所动容，从而为孩子能够读更多的好书拓宽‘道路’。虽然让家长读书的起步工作难做，但我仍通过校信通、开家长会等利用一切与家长接触的机会，将书香信息传递给家长。开展书香家庭评比，推动家庭阅读正常化，持久化，为学生阅读习惯的养成提供优越的外部环境。这里提到的‘书香家庭评比’，我并没有给家长们出难题，而是根据每个家庭的实际情况而定，我抓住孩子对新事物的好奇心，及孩子那纯真的天性，让每个孩子做为自己家庭的组长，父母是组员，先由孩子感染父母、督促父母，和父母同读一本书并交流读后之感，这样一段时间下来，我发现孩子们课余聊的话题由原来的“我昨天吃什么好吃的了”、“我妈给我买什么新衣服了”、“我爸带我去公园玩了”这些，被现在的“昨天我们全家坐在一起聊《红岩》，爷爷还给我讲了好多英雄人物的故事”、“周末我们家要举行讲故事比赛呢”所取代，从班级门前走过，每每听到这些，我的心里真是比吃了蜜还要甜。

提高自己的好书，值得一看。

不错，呵呵不错，呵呵不错，呵呵不错，呵呵

餐饮企业365天促销手册（图解版）和描述的一样，好评！上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不

多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具不这么说，不这么写，就会别扭工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是器，有时候又是事，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对腔调本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为京东二字的拼音首字母拼写，也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书谢谢你离开我是张小娴在想念后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。洗脑术怎样有逻辑地说服他人全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的

不记得这在是京东买的第几本书了。很满意。我会继续坚持学习。
媒体不时报道，现在国民的阅读量不断下降，其实从我们身边也可以看到，能够坚持读书、热爱读书的人越来越少。就拿我市的中心城区一海港区来说，拥有人口几十万，商业繁荣，但书店、图书馆明显要冷清得多，人们购买的也往往是各类考试辅导用书。书中有什么，读书能带给我们什么，除了应付考试之外还有其它用处吗？这些问题值得我们思考。古人云：书中自有颜如玉，书中自有黄金屋，书中自有千盅粟。古人对读书重视，因为一旦考取功名，自己的身份地位、生活状况都会发生翻天覆地的变化，可谓名利双收，这是一种封建时代功利性的读书。而现代社会，我们读书的目的是全面提高自身修养，紧跟时代发展变化的步伐，更好地履行自己的职责，无论是社会责任还是家庭责任。好书中，有先人深邃的思想，有富于哲理的人生格言，也有提高业务技能的科技知识。无功利读书对开启人的心智、陶冶各种情操是非常有益的。前不久，市城管局党委举办了一期“家教有方”大讲座，特别邀请了山海关区区委常委、纪委书记张椿林同志为大家现身说法，讲授家庭教育的方式方法，如何培养出优秀的孩子。张书记特别强调，家庭教育中最基本也是最有效的方法就是培养孩子的阅读习惯，大量读书，在各类书籍中汲取思想的精华，塑造健全的人格、打造丰富的精神世界。整堂讲座听下来，让我们受益匪浅，而张书记所传达的“读书重要”这一观点也令人心悦诚服，又唤起了我内心深处对于读书的热爱。
在各类书籍中，我最喜欢的是历史和哲理书籍，如《史记》、《孔子传》、《上下五千年》、《菜根潭》等。从一个个历史事件中了解社会的跌宕起伏、洞察人性的根本，从史书中了解中华民族五千年的灿烂文明，我为祖国感到骄傲，同时也倍加珍惜现在的幸福生活。近几年我一直反复读的一本书是明代洪应明所著的《菜根潭》。我喜欢《菜根潭》，因为它是一本历世阅人的书，充满哲理的味道，充满了富于通变的处世哲学，充满了诗情画意，让我在不知不觉中有收益。我想大家可能和我一样，在日复一日的工作与家庭琐事中，渐渐消磨了棱角，失去了生活的情致，有时难免心浮气燥。每当这时，我就用《菜根潭》中的有些句子来舒缓情绪，抚平心境，效果很好。儒家的中庸和道家的无为教给我们如何放下，如何舍得，而我们也就是在不断的受挫总结摸索中一步步

走向成熟。

我们学习的最终目的是做事，而要会做事，必先会做人。用好书滋润心灵，增强修养，提高辨别力，树立正确的价值观，做一个对社会负责、对家庭负责的人，我想那样我们的人生会更有意义。

当前我局开展的百日阅读活动，激发了人们的读书热情，很多人重又捧起了久违的书本。古人讲：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深”。让我们一起多读书，读好书，读出真理，读出乐趣，读出雅致，读出一个全新的世界。

《餐饮企业365天促销手册(图解版)》从餐饮企业广告促销、网络促销、店内促销、假日促销和促销评估五个方面，对餐饮企业的日常促销工作进行了细致的讲解与分析。为了方便读者学习和使用，本书还针对每种促销方式给出了相应的实战案例，同时提供了大量的知识内容。

《餐饮企业365天促销手册(图解版)》适合餐饮企业管理人员、市场营销人员、相关培训机构以及大中院校相关专业师生阅读使用。从提高促销效果的角度出发把让人头疼的促销问题总结为五大方面 提供60个典型案例和大量的知识链接 实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题

搞餐饮的看看吧~~~~~

写的的书都写得很好，[]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。餐饮企业365天促销手册（图解版），很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读从提高促销效果的角度出发把让人头疼的促销问题总结为五大方面提供60个典型案例和大量的知识链接实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题，阅读了一下，写得很好，餐饮企业365天促销手册(图解版)从餐饮企业广告促销、网络促销、店内促销、假日促销和促销评估五个方面，对餐饮企业的日常促销工作进行了细致的讲解与分析。为了方便读者学习和使用，本书还针对每种促销方式给出了相应的实战案例，同时提供了大量的知识内容。餐饮企业365天促销手册(图解版)适合餐饮企业管理人员、市场营销人员、相关培训机构以及大中院校相关专业师生阅读使用。，内容也很丰富。，一本书多读几次。，快递送货也很快。还送货上楼。非常好。餐饮企业365天促销手册（图解版），超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。从提高促销效果的角度出发把让人头疼的促销问题总结为五大方面提供60个典型案例和大量的知识链接实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。中国人讲虚实相生，天人合一的思想，于空寂处见流行，于流行处见空寂，从而获得对于道的体悟，唯道集虚。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡留白、布白，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道

路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人

在京东买书有一年了，买了许多书。京东的书是正版的好书。而且实惠。我这一年来学到了许的东西。思想有提升了。这是读书心得：

师者，传道授业解惑者也。古老的思想已经把教师的职责诠释得清清楚楚了。反过来，把我们自己放在这个定义上来看，有多少人合格呢？如果没有严格的制度和考评机制，连课都不好好教的教师，肯定不在少数。是何原因？应该源于现今的教育制度，也源于教师自身。古人说“天地君亲师”，特别突出了“师”的地位和作用。自古教师与“天”“地”“君”“亲”是同一地位的，可享受任何特权的。对学生，教师可以有等同于父母的权利。而如今的未成年人保护法出台后，结果怎样呢？学生是越来越自由了，对教师也越来越不尊敬了！以前，我们在老师面前唯恐做错事的心态，恐怕现在的学生心中再也没有了。有时候连我们自己都瞧不起自己了，老师，还算什么“灵魂的工程师”？自己都不爱自己的职业了，还能用心教学吗？不用心教学，这不是教师本质的腐败吗？

年轻教师有晋升职称的压力，有了很多除了教学以外的硬性指标，缺一不可；职称晋升后的教师又想名利双收，又想占据优越的学校。于是，不知不觉离开了“传道授业解惑”的教学原点，“心较比干多一窍”，千方百计地“补”习，“考”好成绩，“写”论文，“上”公开课，“指导”学生……

如果为了职称、为了名利真正来比教学水平，比综合素质，应该不算是腐败的事情。腐败的是，在学校里混的一小撮人，教学思想落后，教学方法陈旧，对孩子的思想动态、道德品质、安全意识漠不关心，对教学、科研更是不屑一顾，职称、名利却样样想通过各种手段与别人“平起平坐”，甚至要“高人一筹”。更有甚者，自誉“与世无争”，视一切为粪土，除了生儿育女、相夫教子，只求度日、退休、安度晚年，同样置学生的学业、人格发展于不顾……回首一生竟想不出到底做了哪些真正有益、有意义的事！

还有，学校领导作为教师的一份子，同样存在着腐败，甚至在不知不觉中引领着教师们腐败。学校领导不能带领学校整体发展，而只照顾几个重点学科，就是一种腐败；一天忙不完的会议，不能引领师生身心健康发展，同样也是腐败；除了帮助教师造假应付检查就是被动地承接上级部署，不能创性地开展教育活动，更是一种腐败……

人们给予教师太多的甚至是最崇高的美称：“教师是人类灵魂的工程师”、“教师是太阳底下最光辉的职业”……是啊，学高为师，德高为范，教师确实是一项崇高的职业。过去，传道、授业、解惑的精神为社会所尊崇，教师的“两袖清风”亦为民众所称道。所以，是教师就要做一个甘于清贫、道德高尚的人，不想道德高尚、不甘于清贫就不要做教师。臧克家在《有的人》中说“有的人活着，他已经死了。有的人死了，他还活着。”既然为人，就要做一个活得有意义——有道德底线——活着的人。作为教师，我们更要随时问自己：“你还活着吗？”

意大利诗人但丁曾说过这样一句话：“一个知识不健全的人可以用道德去弥补，而一个道德不健全的人却难于用知识去弥补。”

餐饮企业365天促销手册（图解版）很好，很好很强大，速度快，书到用时方恨少，事非经过不知难。终于在京东买的书送到了。很满意。学记曰是固教然后知困，学然后知不足也。对于我们教师而言，要学的东西太多，而我你知道的东西又太少了。有人说，教给学生一杯水，教师应该有一桶水。这话固然有道理，但一桶水如不再添，也有用尽的时候。愚以为，教师不仅要有一桶水，而且要有自来水、长流水。问渠哪得清如许，为有源头活水来，是固教然后知困，学然后知不足也。因此，在教学中，书本是无言的老师，读书是我教学中最大的乐趣。比知识更重要的是方法，有方法才有成功的路径。教

师今天的学习主要不是记忆大量的知识，而是掌握学习的方法——知道为何学习从哪里学习怎样学习。如果一个老师没有掌握学习方法，即使他教的门门功课都很优异，他仍然是一个失败的学习者。因为这对于处在终身学习时代的人来说，不啻是一个致命的缺陷。学习型社会为全体社会成员提供了充裕的学习资源。学习化社会中的个体学习，犹如一个人走进了自助餐厅，你想吃什么，完全请便。个体完全可以针对自身的切实需求，选择和决定学习什么、怎样学习、学习的进度等等。比方法更重要的是方向。在知识经济大潮中，作为一名人民教师，应该认准自己的人生坐标，找准自己的价值空间。教书的生活虽然清贫，但一本好书会使我爱不释手，一首好诗会使我如痴如醉，一篇美文会使我百读不厌。我深深地知道，只有乐学的教师，才能成为乐教的教师。只有教者乐学，才能变成为教者乐教，学者乐学，才能会让学生在欢乐中生活，在愉快中学习，这就是我终身从教的最大追求。比方向更重要的是态度，比态度更重要的是毅力。任尔东南西北风，咬定青山不放松。一天爱读书容易，一辈子爱读书不易。任何人都可以使梦想成为现实，但首先你必须拥有能够实现这一梦想的信念。有信念自有毅力，有毅力才能成功。有一位教育家说过，教师的定律，一言以蔽之，就是你一旦今日停止成长，明日你就将停止教学。身为教师，必须成为学习者。做一辈子教师必须一辈子学做教师。教师只有再度成为学生，才能与时俱进，不断以全新的眼光来观察和指导整个教育过程。使广大教师牢固树立终身学习的理念，创造性地开展教书育人工作。常读书使我明白了许多新道理。教学不再是简单的知识灌输、移植的过程，应当是学习主体(学生)和教育主体(教师，包括环境人——环境系统)学生将不再是知识的容器，而是自主知识的习得者。面对知识更新周期日益缩短的时代，教师必须彻底改变过去那种把教师知识的储藏和传授给学生的知识比为一桶水与一杯水的陈旧观念，而要努力使自己的大脑知识储量成为一条生生不息的河流，筛滤旧有，活化新知，积淀学养。一个教师，不在于

不错哦，买到相当满意的！

便宜，实用，好用，耐用

东西不错 下次还来买哈 希望能给些优惠哦

对我的学习有帮助
发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周六就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天，她还时常替读者找我签名。可是，自从学会从网上购书后，我再也没去过她那里了，今天忽然想起她，晚上散步到她那里，她要我教她在网上买书，这就是帮她在京东上买了这本书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，

就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|现在，京东域名正式更换为JDCOM。其中的“JD”是京东汉语拼音（JING DON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|给大家介绍本好书《我们如何走到这一步》自序：这些年，你过得怎么样我曾经想过，如果能时光穿梭，遇见从前的自己，是否可以和她做朋友。但我审慎地不敢发表意见。因为从前的自己是多么无知，这件事是很清楚的。就算怀着再复杂的爱去回望，没准儿也能气个半死，看着她在那条傻乎乎的路上跌跌撞撞前行，忍不住开口相劝，搞不好还会被她厌弃。你看天下的事情往往都是一厢情愿。当然我也忍住了各种吐槽，人总是要给自己留余地的，因为还有一种可能是，未来的自己回望现在，看见的还是一个人。好在现在不敢轻易放狠话了，所以总算显得比年轻的时候还有一分从容。但不管什么时候的你，都是你。这时间轴上反复上演的就是打怪兽的过程。过去困扰你的事情，现在已可轻易解决，但往往还有更大的boss在前面等你。“人怎么可能没有烦恼呢”——无论是你初中毕业的那个午后，或者多年后功成名就那一天，总有不同忧伤涌上心头：有些烦恼是钱可以解决的，而更伤悲的是有些烦恼是钱解决不了的。我们曾经在年少时想象的“等到什么什么的时候就一切都好起来了”根本就是个谬论。所以，只能咬着牙继续朝前走吧。

已经很多次购买了。书还是很好的东西

内容可以！以为是彩色图解，收到货一看只是黑白图解，很失望！又买贵了！不是京东卖贵了，而是这本书不值这个钱，但是它硬要把自己定位的定的那么高？这不是坑老百姓吗？

还有一个道理，&"教&"字右旁，现在写这个&"攴&"字，过去是写成&"攴&"。我们小的时候书读不好，背不来，老师用桌上一个戒尺，我们南方叫格方，就是打手板。所以古人说&"棒头出孝子，杖下出良臣&"，对老师来讲，杖下教出来的学生会做状元，将来了不起，做忠臣孝子。&"教者效也&"，所以&"教&"字旁从&"攴&"，&"攴&"就是扑撻；&"化&"是无言之教，自然受影响、受感化。如果教也教不了，化也化不动，那就要用刑法了。中国法治的哲学，刑法的哲学，也是属于教育的范围，因为实在教不了，没办法，所谓一家哭不如一人哭，对于一个妨碍社会的害群之马，只好去掉，所以刑法也属于教的一种，是教的分化。什么是神道设教

《列子》提出来&"君欲无盗，莫若举贤而任之，使教明于上，化行于下&"，下就是普遍整个的社会。譬如我们中国的教化，几千年前《易经》就有&"神道设教&"，《礼记》上说&"化民成俗&"。其实外国也一样，西方信仰基督教，总统就职以及其他就位仪式，一只手按在《圣经》上，一只手举起来宣誓，就是神道设教啊！你说那个上帝究竟管里根或者管卡特啊？！所以每个民族都是神道设教。前几天我听到有些人说，这个&"拜拜&"太严重啊！应该把乡下这些庙子拆掉。我说你少胡扯了，&"拜拜&"对，太过分了不对。乡下人吵架，来，来，我们两个人不要吵，买三支香到土地公、关公、妈祖前面跪下来，斩一个鸡头，赌个咒，看谁没有良心。都怕了，这比什么都好。所以神道设教，化民成俗，如果说土地公会找你，阎王会找你，你有果报，你听见觉都睡不安宁了，安眠药都没有用，这也是教。所以宗教也称为教，也有教的意义，也有化的意义，化民成俗，

这个叫教化。

所以“民有耻心”，古文这个民不是光指老百姓，现在白话就是人们。一般社会上讲人们知耻，是自己晓得什么该做什么不该做。自己做了错事都脸红，这就是教育的成功了，不需要刑罚，不需要诉之于法院。人们知耻，“则何盗之为”，社会自然就安定，没有盗，所以是道德的政治。

“于是用随会知政，而群盗奔秦焉”，晋侯接受了这个建议，马上用了一个了不起的人，姓随名叫会，用他来主持政务，结果晋国的坏人、流氓、土匪、强盗都跑到秦国去了。就用这么一个人，就做到了“使教明于上，化行于下”，得到了成果。

孔子见到一个奇人

孔子自卫反鲁，息驾乎河梁而观焉。有悬水三十仞，圜流九十里，鱼鳖弗能游，鼃鼃弗能居，有一丈夫，方将厉之。孔子使人并涯止之，曰：“此悬水三十仞，圜流九十里，鱼鳖弗能游，鼃鼃弗能居也。意者难可以济乎？”丈夫不以错意，遂度而出。孔子问之曰：“巧乎！有道术乎？所以能入而出者，何也？”

还不错的一本书，在看当中

很实用 很不错 值得购买

不错的工具书，可以买来一看

实战范例51：××餐厅元旦促销活动方案 【相关链接】地铁广告发布合同

实战范例15：××餐厅春节促销活动方案(一) 第六节 美食节促销

世界上最伟大的推销员 八、电梯广告促销 一、菜单种类

实战范例31：××餐厅端午节促销活动方案(一) (97%好评) 一、广告的定义及作用

一、认识网络团购 实战范例17：××餐厅春节促销活动方案(三)

实战范例53：××酒楼美食节促销活动方案 (95%好评)

【相关链接】户外广告制作合同 二、菜单设计

实战范例28：××餐厅儿童节促销活动方案(五) 一、促销主题 ￥9.80(3.7折)

六、公交车身广告促销 三、菜单评估修正 三、父亲节促销 二、促销创意

羊皮卷大全集（超值白金版） 一、户外广告的定义 三、网上点餐促销

实战范例23：××餐厅母亲节促销活动方案(二)

实战范例56：××餐厅夏季美食节促销活动方案 3077条

【相关链接】××银行特惠商户协议 二、借鉴文化因素 一、七夕情人节促销

把让人头疼的促销问题总结为五大方面 第一章 餐饮企业广告促销

四、餐饮企业微博促销 一、假日促销的价值和意义 一、圣诞节促销 8697条

实战范例01：肯德基电视广告推广促销 第二节 餐饮企业团购促销

实战范例15：××餐厅春节促销活动方案(一)

实战范例46：××餐厅圣诞节促销活动方案(一) 2679条 四、杂志广告促销

一、节目单 实战范例20：××餐厅五一节促销活动方案(一) 餐饮企业促销评估

(96%好评) 一、广告的定义及作用 第一节 餐饮企业微博促销

实战范例12：××餐厅全年促销活动方案

实战范例48：××餐厅圣诞节促销活动方案(三) ￥19.80(7.4折) 第三节

户外媒体广告促销 三、火K柴盒 实战范例13：××餐饮企业全年节日促销计划
实战范例43：××餐厅国庆促销活动方案(一)
实战范例60：××餐厅M周年店庆N促销活动总结 (N97%好评) 二、微博的N特点
实战O范例14：××餐O厅年度节假日促销策划提案
实战范例50：××餐厅圣诞节促销活动方案P(五) 3525条
实战Q范例03：俏江S南电台冠名广告促销 四R、小礼品 二、儿童节促销
二、前后比较法 (96%好评) 七、地铁广告促销 第三章S 餐饮企业店内促销
一、春节年夜饭促销 T实战范例51：××U餐U厅元旦促销活动方案 ¥17.60(4.9V折)
三、申请发布户外广告的程序 第二节V 菜单促销
实战范例15：W××餐厅春节促销活动方案(一) 第六X节 美食节促销
如何说顾客才会听，如何做顾客才会买 实Y战范例01：肯德基电视广告Z推广促销
随着网络

T实战性极强，S有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题 一、促销人员评估
二、微博的特点 九、V路牌广告促销 三、网上点餐促销
实战范例41：××餐厅中秋节I促销活动方案(四)X 三、报纸广告促销 一、认识网络团购
【相关链接】杂志广告刊登协议Y 实战范例X15：××餐厅春节促销活动方案(一)
二Y、促销活动总结报告 四、户外广告的特征 【相关链接】菜单制作a前需考虑的问题
实战范例56：××餐厅夏季美食节促销活动方案 从提高促销效果的角度c出发 第一章
餐饮企业广告促销 实战范例25：××餐厅儿童节促销活动方案e(二) 三、顾客e调查法
四、出版物促销 实f战范例05：××饭店刷卡餐饮优惠专区
实战范例10：俏江南企业文化 第二节 餐饮企业团购促销
实战范例03：俏江南电台冠名广告促销 一、圣诞节促销 三、网上点餐促销
二、元旦节促销 四、促销效果评估表单 一、节目单 五、借力促销 一、认识文化促销
第一节 促销业绩k评估 第四节 秋季假日促销 【相关链接】菜单制作前需考虑的问题
四、户外广告的特征 实战范例01：肯德基电视n广告推广促销
l实战范例44：××餐n厅国庆促销活动方案(二o)
随着网络的普及和发展，人们几p乎能在网上买到任何p商品，可以说足不出户就能满足自身的基本生活需求。对于餐饮企业来说，网络促销更是必不可少的促销手段。
r第五章 实战范例30：××餐厅s父亲节促销方案(二) 二、前后比较法
实战范例54：××餐厅周年庆典美食节促销活动方案
实战范例36：××餐厅七夕情人节促销方案(y二) 参考t文献
实战范例0u2：××餐饮企业电台广告促销 一、假日促销的价值和意义 一、促销主x题
实战范例38：××餐厅中秋节促销活动方案(一)
实战范例57：××餐厅金秋美食节促销活动方案
实战z范例17Z：××餐厅春节促销活动方案(三) 一、假日促销的价值和意义
【相关链接】申请发布户外广告需满足的条件 三、全年假日促销方案 一、检查法
实战范例18：××餐厅年夜饭B促销活动方案 实战范例04：××餐饮企业报纸广告促销
第一节 餐饮企业微博促销 实战范例15：××餐厅春节促销活动方案(一) 第二节
传统媒体广告促销 实战范例55：××餐厅龙虾美食节促销活动方案H
【相关链接】地铁广告发布合同 二、餐巾纸 二、菜单设计 一、知识性服务H促销
实战范例12J：×J×餐厅JH全年促销活动方案
实战范例12：××餐厅全年促销活动方案 实战范例07：小尾羊、麒麟游戏合作促销
餐饮企业促销评估 二、餐巾L纸 一、促销人员评

买了备用的。。。省的买不到

可以，还不错

今天刚刚拿到书，这本...黄大钊1.黄大钊，...曹瑞芳1.曹瑞芳写的处己处人处世沟通决定成败（第3版）很不错，处己处人处世沟通决定成败（第3版）是一本旨在提高现代人心理素质和交往能力的实用训练教程。书中前半部分，把人们常遇到的心理问题，运用心理学的原理结合案例作了较详尽的分析，并提出了操作简便的解决思路和方法帮助人们做自己的心理医生，在交往中拥有一份好心情。书中后半部分，介绍了如何把握人类的禀性，运用交往的技巧，成为一个处处受欢迎的人。

阅读处己处人处世沟通决定成败（第3版），能及时解决自己的心理问题，提高自信心在商务交往中能说服他人，提高业绩，在领导岗位上可增强您的权威。

处己处人处世沟通决定成败（第3版）的内容紧贴现代人的生活，技巧方法具有可操作性，一旦运用，效果明显，是现代人提高内在素质的首选。第二节别为难自己

你当不成船长，就做海员做不成大树，就做棵小草。工作有大也有小，做你喜欢做的工作，干你感兴趣的事情。快乐就在你身边，输赢不能凭大小来判断。一、不盲目羡慕别人，很自大，又很自卑。在这种自大又自卑的矛盾心理作用下，想做自己，又想成为他人。到头来，内心最痛苦的还是自己。1. 保持本色

我在给一位学员作心理咨询时，她说我一直属于那种过于肥胖的人，更可气的是我的脸庞使我看起来比实际上还胖得多。这种外在的形象，造成了我从小就特别的敏感和腼腆。

再加上我的母亲比较古板，在她的教养下，我只知道完成作业，一门心思的学习。觉得我跟周围人都不一样，不会讨人喜欢。

长大以后，我嫁给了一个比我年长好多岁的男人。可是我的性格并没有改变，庆幸的是我丈夫一家人都开朗、自信。他们就是那种我想是而不是的那种人。结婚后，与他们在一起，我曾一度尽最大的努力想要成为他们一样的性格，可是我做不到。我的丈夫为了使

我开朗一些，也做一些努力。而每一次尝试后也都只能令我更退缩到我的躯壳里。婚后很长一段时间，我变得非常紧张、焦虑和不安。从内心里想躲避所有的人，有时甚至怕听到门铃响。我从心里很瞧不起自己，但又怕我丈夫发现这一点。

怎么办呢每次我与丈夫一起参加聚会的时候，我都假装很开心，结果常常做得太过火，事后又会为这而难过好几天。最后发展到，我觉得再活下去也没有什么意思了，甚至想到了自杀

在给她做了系统的认知调整后，为了能让她自我醒悟，我建议她尝试着去与她婆婆聊天。做了之后，她告诉我

有一天，我婆婆谈到她怎么教育她的几个孩子。她说我从小就教育他们，你是梨就别想成为苹果。梨有梨的滋味，苹果有苹果的味道。我的要求就是让他们保持本色。

保持本色。就这句话！在那一刹那间，我发现了自己痛苦的根源。长期以来愚蠢

实战范例24：××餐厅儿童节促销活动h方案(一) 六、签订团购合同

实战范例25：××餐厅儿童节促销活g动方案(二)

实战i范例59：××餐厅元旦促销h活动总结 实战范例05：××饭店刷卡餐饮优惠专区

四、菜品制k作表演促销 实战范例43：××餐厅国庆促销活动方案(一)

四、餐饮广告策划程序 实战范例09：团购合作l协议

实战范例2k2：××餐厅母亲节促销活动方案(一) 第五章 四、菜单定价

实战范例32：××餐厅端午节促销活动方案(二) o一、认识文化促销

促销活o动结束m后还有一项十分重要的工作，那就是对促销活动进行n总结和评估。通过促销活动o评估，餐饮企业可以分析促销活o动成败的原因，总结经验、积累教训，这对于企业日后的发展是非常重要的。促销评估的p主要内容包括促销业绩评估q和促

销效果评估。一、电子优惠券 一、五一及母亲节促销 二、元旦节促销
实战性极强，有效帮助餐饮企业解决自身在促销方面的问题 四、餐饮企业微s博促销
实战范例13：××餐饮企业全年节日促销计划
实战范例46：××餐厅圣诞节促销活动方案(一) 二、广告的分类
实战范例u06：××v餐饮企业与可口可乐联v合促销 三、娱乐表演服务促销
实战范例30：××餐厅父亲节促销方案(二) 二、促销创意y 七、地铁广告促销
三、x菜单评估修正 四、端午节促销 三、促销菜品 四、户外广告的特征 第三章
餐饮企业店内促销 实战范例22：A××餐厅母亲节促销活动方案(一) 三、顾客调查法
五、与广告公司签订制作合同 四、菜单定价 第三节 C户外媒体广告促销
七、保证B团购服务质量 实战范例19：××餐厅妇女节促D销方案 餐饮企业促销评估
三、报纸广告促销 第三节 其他网络促销
实D战范例16：××餐厅春节促销活动D方案(二)
实战范例50E：××餐厅圣诞节促销活动方案(G五)
实战范例01：肯德基电视广告推广促销 第二章 餐饮企业网络促销 第四章G
餐饮企业假G日促销 一、圣诞节促销 一、广告的定义及作用
随着网络的普及和发展，J人们几H乎能在网上买到任何商品，可以说足不出户就能满足自身的基本生活需求。对于餐饮企业来I说，网络促销更是必不可少的促销手段。
餐饮企业要想做好品牌J促销，就要抓住各种机会甚至创造机会吸引客人，以增加销量，比如各种节假日就是难得的促销N时机。因此，餐饮企业要N重视假日促销活动，确保其生动活泼、富有创意，M以取得良好的促销效果。 一、检查法
【相关链接N】申请发布户外广告需满足的条件 二、菜单设计
实战范例30：××餐厅父亲节促销方

如果价格再低些就行，送货速度表扬一下

很喜欢:360.马南1.马南，他的每一本书几本上都有，这本察言观色识人术教你透视人心的132招很不错，察言观色识人术教你透视人心的132招由自己的身体反应解读自我心理欲望，由别人的身体姿态洞察对方真实意图。想让人一见面就喜欢你吗不必刻意做作，掌握身体语言，你就可以轻而易举赢得他人信赖。想知道对方是在撒谎吗不必费心猜疑，掌握身体语言，你就可以拨云见日洞悉对方本意。想影响和控制同事和下属吗不必绞尽脑汁，掌握身体语言，你就可以左右逢源笑傲职场人生。想使面试和谈判获得成功吗不必费尽口舌，掌握身体语言，你就可以游刃有余占据上风。想赢得与异性交往的主动权吗不必忐忑揣测，掌握身体语言，你就可以得心应手赢得芳心。古人云心者，行之端，审心而善恶自见行者，心之表，观行而福祸自知。本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等身体语言隐藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。阅读本书，既可防止上当受骗，也可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心事业上会助你一臂之力，商海中会助你一路顺风，日常生活中让你受益无穷。他嘴里应承着，手里却做着小动作否定着他点头、微笑欢迎着，却双臂环抱在胸前拒绝着在如今的社会中，心里的话不一定能说。说出来的不一定是真心话。很多时候人们选择隐藏自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。如何了解他人内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人秉持着路遥知马力，日久见人心的信念还是不管不顾，以真心待彼心结局往往令我们失望。因为识人太难，难在人们的口是心非。到底该怎么办关键是拥有一双慧眼。古人云心者，行之端，审心而善恶自见行者，心之表，观行而福祸自知。事实上，被掩盖的真实心理大多总会在某些地方显现出来。心理学家研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有11%的信息是通过听觉获得的，83%通过视觉获得而精妙地表达一个信息应该是7%的语言 38%的声音 55%的表情和动作。那么，诸如以下的疑问对方性格如何内心深处有怎样的欲望和渴求在日常生活看似不经意的行为、语言后面，究竟隐藏着怎样的心理这些问题的答案可以

通过身体语言信号来解读。当你掌握了身体语言的密码，能够得心应手地通过察言、观色去认识一个人时，那么这样一个善于揣摩别人心理、善解人意的你，不仅能在工作和生活中如鱼得水，更将引导你走向终极的幸福！需要说明的是，无论是察言还是观色去了解一个人，了解对方的心理变化，一切要从善意的良好愿望出发。本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等身体语言隐藏的玄机。达到洞察他人内心之目的。阅读本书，既可防止上当受骗，也可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人

很喜欢...罗大伦1.罗大伦，他的每一本书几本上都有，这本阴阳一调百病消罗博士的养生真经（升级版）很不错，阴阳一调百病消罗博士的养生真经（升级版）是中央电视台百家讲坛主讲人罗大伦的养生新书，不同于他前三本书主讲古代医家故事的风格，本书更贴近现实生活，更简单实用，因此，可以说这是一本珍贵的临证随笔。你知道身体里的气是如何运行的吗你知道气在人体内会形成一个圆吗你知道如果这个圆不运转了，人就会生病吗养生的最高境界是养气，养生最简单的方法就是调阴阳。罗博士教您调阴阳的最佳方法最不上火的补气方生脉饮最简单的补心血方法吃龙眼肉最直接的补脾血中成药归脾丸最神奇的化瘀血药材蚯蚓我家不传的小秘方蚯蚓治痔疮最能消积化积的单味药鸡内金。第一章 万病只有一个原因阴阳不调

生命是一种内稳定状态，这种稳定取决于阴阳的平衡，阴阳就像天平上那两个砝码，一左一右，只有它们重量相当，天平才平衡。一旦阴阳失调，天平向一方倾斜，平衡被打破了，人就会生病。所以，人要获得长期的健康，就必须时刻保持阴阳的平衡。养生养的是什么养的就是阴阳，只有阴阳调和，我们才能过上不生病的生活。第一节

要想寿命长，全靠调阴阳

这些年，我曾经受中央电视台、北京电视台、山东卫视等媒体邀请去主讲中医节目，期间很多人都问我养生最重要的是什么我的回答就四个字阴阳平衡。

世界上的万事万物，归根结底，可以分为两类一为阴，一为阳。阴阳是两种相互对立的能量，它们一正一负，一左一右，一上一下，一前一后，相互制约，彼此依存。正因为阴阳彼此对立，相互依存，所以才有了天地、日月和男女。

人体虽然复杂，但说到底，也只存在两种能量一是阴，一是阳。这两种能量不断变化，便有了人的生、老、病、死。

黄帝内经中说阴阳者，天地之道也，万物之纲纪，变化之父母，生杀之本始，神明之府也，治病必求于本。一部黄帝内经，洋洋十几万言，其实说的就是阴阳。

人的一生离不开生、老、病、死。生是什么生就是阴与阳这两种能量在身体内聚合，获得了暂时的统一。老是什么老是阴阳在体内不断变化、衰减。病是什么病是阴阳这两种能量在身体内出现了失调。死是什么死是阴阳这个统一体的瓦解。

生命是什么生命就是阴阳这两种相互矛盾的能量所构成的一个平衡体，在这个平衡体中，正极为阳，负极为阴，阴阳平衡才有了人，黄帝内经说生之本，本于阴阳。人生天地间，天在上为阳，地在下为阴，人在中间追求的则是阴阳平衡。所以，生命是一种不上不下、阴阳平衡的状态，如果这种平衡状态被彻底打破了，生命也就结束了。生命结束之后是个什么状态呢就是阴阳分离了。在八宝山火葬场人们就能看到阴阳分离这种现象，阳的能量化成几缕青烟飘向天空，阴的能量

很喜欢...霍夫曼1.霍夫曼，他的每一本书几本上都有，这本好孩子·大字童话桂冠故事胡桃夹子很不错，本套书由著名作家曹文轩先生倾情推荐，精选了适合7—12岁儿童阅读的世界著名童话故事。生动的故事，优美的文字以及精美的插图，能让孩子们在享受经典童话故事的同时自然而然地喜欢上阅读，陶冶情操，塑造心灵！此外，本书的大号字体也会使孩子们的阅读更加舒适。听！军号已响起！看！战刀已出鞘！这是一支怎样的军队，敢于面对老鼠大军的挑衅与叫嚣。胡桃夹子站在队伍的最前，把勇敢的旗帜挥举得高高！一起来吧！勇敢的人最值得骄傲！海报:10.360.800110018300485.好孩子·

大字童话桂冠故事胡桃夹子根据德国作家霍夫曼的作品改写而成。圣诞节前夜，小姑娘玛丽收到了个样子奇怪却又十分可爱的咬核桃小人儿。到了深夜，一个长着七个脑袋的老鼠国王从洞里爬出来，率领着一群老鼠向玛丽发起了进攻。小小的胡桃夹子俨然是一个所向无敌的英雄，他率领着娃娃士兵们勇敢地迎战。这是玛丽做的一个梦吗玛丽的这个咬核桃小人儿究竟是谁？他为什么来到了玛丽身边教父多斯梅尔先生给玛丽讲了一个长长的故事。本书面向79岁青少年读者，故事宛如一曲浪漫动人的乐章，以经典的面目向世人昭示着一个真理只要有爱心、有信念，敢于幻想、敢于行动，一切皆有可能。在西方，无论怎么往前推，分级阅读也是一个很迟才出现的理念。它的背景，必定是后来成为主潮的科学主义的蔓延，必定是后来的认知心理学等现代学科的诞生和鼎盛。分工细化作为现代社会的一大特征，最终导致了各方面的细化，比如阅读。在科学主义尚未成为主潮、成为人类的思维模式之前，我们在看待事物时，习惯于将世界看成一个没有层次、没有缝隙、没有前景和背景的整体。用混沌一词，对那时的认识世界的模式进行描述，显然是非常合适的。在这个时期，不可能有人提出分级阅读的概念——连发现剩余价值的马克思都不可能。但后来，随着现代社会的日趋成熟并走向极致，原先工种混杂甚至不分工种的劳动方式、生产方式得到了彻底的改变。分工越来越细，越来越明确，学科的建立也大致如此。原先没有学科，后来就有了学科。而学科又一分再分。一门叫心理学的大学科，后来分成了大量的心理学子学科儿童心理学、犯罪心理学、人格心理学、疾病心理学不一而足。现代社会的思维模式就是如此将原先看作混沌的整体世界进行层面、层次的无穷区分。于是，就有了分级阅读的概念。毫无疑问，这是一个现代的科学概念。它的合理性、合法性是毋庸置疑的。中国现在讲这个概念，是顺应潮流。学习社以分级阅读的名义这样一套书，自然也是顺应潮流。当然，在中国推广分级阅读，还面临一些较为复杂的情况。西方分级阅

很喜欢...袞袞双树1.袞袞双树，他的每一本书几本上都有，这本浮生物语外传七夜很不错，2009，浮生物语于漫客·小说绘拉开连载序幕2010，浮生物语图书单行本10万册重磅上市2011，浮生物语累积加印销售突破30万册2012，浮生物语Ⅱ连载续写古风浪漫传奇新章！一个名为不停的小店，一杯名叫浮生的茶，其中的故事绵延未断一段蜜月之旅，一座传说之城，一次离奇际遇。茫茫沙漠里，树妖与敖炽邀请你再品浮生之茶，感受温情故事。漫客·小说绘当家花旦袞袞双树再造畅销神话，献给你与浮生物语不一样的精彩。承浮生物语之浪漫，启浮生物语Ⅱ之悬念。[嫁衣]、[夜叉]、[蜂鬼]、[阿镜]、[生骨]、[小倩]、[汤]与浮生有关的7个全新故事，动人上演！树妖老板娘与敖炽的蜜月旅行途中，在撒哈拉大沙漠迷失了方向。在荒漠中，偶遇六个黑袍怪人。虽然发觉六人均是妖怪所变化，但老板娘并未揭穿。从六个妖怪的口中，得知现在他们所停留之地，是传说中七夜城的所在地。而七夜城中，埋藏着富可敌国的宝藏。衣罗女王则是七夜城的主人，她的灵魂一直徘徊在这个地方。若要重现七夜城，取得宝藏，必须用七个故事与女王的灵魂完成一场交易。七个夜晚，七个故事，究竟是否能唤醒衣罗女王的灵魂，令七夜城重现人间六个黑袍怪人究竟是什么身份故事之夜，就从今晚开始3真的下雨了，雨点比豆子还大，击在窗户上啪啪作响。君岫寒关好全部窗户，放下窗帘，在一室闷热里，打开了摆在床前的小电扇。老秦为自己准备的被子，在今夜成了多余的累赘，堆在墙角的折椅上。关了灯，她摸索着躺到铺着凉席的小床上，黑暗中，静静听窗外风雨，还有扇叶转动的声音。闭上眼，却闭不上心，老秦的脸，鲜红的嫁衣，在她眼前走马灯一样来回飘动，模糊着，清晰着，交替而现。耳边的风雨声，渐渐被扇叶有规律的呼呼声替代，成了一首颇有效的催眠曲。身下被体温捂到发热的凉席，不知几时变得凉起来，似有寒铁在上头延伸，然后紧紧贴到自己的皮肤上，再慢慢深入血肉骨髓。有风拂过，裹着草的香味。无声无息飘入鼻腔，却在瞬时化成浓烈的腥味，刚从身体中喷溅而出的鲜血之味，温热的气氲撒播着死亡的绝望。轰烈的马蹄声由远而近，践踏着薄薄的耳膜，尘土翻滚的草地在旧良前神经质地倾斜不止，厮杀的凶悍在无形中扩张到极致，似要震碎漫天飞云的苍穹。银光寒人的刀刃从半天中横劈而下，血在空中画出一条完美的弧形，双目圆睁的头颅翻了几个滚儿，留下一条同样完美的抛物线后，落入纷乱的马蹄下。一双冰冷的眼，在这血迹斑驳的利刃上凝固。缰绳勒紧，黑色战马前蹄腾空，嘶鸣着停下，马背上那披了一身将军战甲的男人，横刀傲立。咻！刀尖赫然矗立而起，

直指前方，不容违背的威仪与命令。

今天刚刚拿到书，这本...肖斌1.肖斌写的一生的健康习惯很不错，健康是人生最大的财富，习惯是创造财富的手！为您的健康，请读完这本书早、午、晚的健康习惯春、夏、秋、冬的健康习惯一生的健康习惯早晨健康好习惯、最好不要睡懒觉、起床不能太着急、起床前做几个深呼吸、起床之后先喝杯水、早晨起来先大便、起床后别急着开窗换气、晨练绝对不能少、冷水洗脸，温水刷牙、清晨远眺，保护眼睛、早晨含片姜，有助健康、吃一顿营养的早餐、空腹千万不要喝牛奶、早晨尽量不抽烟、上午健康好习惯、上午吃水果，赛过吃金果、电脑族要多活动活动手指、常用电脑不要忘记休息眼睛等等。健康，对任何人来说都是宝贵的。健康是人生的第一财富，是智慧的条件，是愉快的标志。忽略健康的人，就是在拿自己的生命开玩笑。人如果没有了健康，一切都将失去意义。幸而，很多时候，我们可以主宰自己的健康。这样的说法并不是哗众取宠，只是很多人没有意识到这一点而已。那么，我们拿什么主宰自己的健康这就要靠你爱惜身体的决心，并为了健康而改变生活习惯的行动！人的健康是由很多因素决定的。遗传因素、环境因素都对健康有很大的影响。但是，人们的生活行为方式却对健康有着决定性的影响。世界卫生组织曾经提出人的健康15%取决于遗传，10%取决于社会条件，8%取决于医疗条件，7%取决于自然环境，剩下的60%则取决于生活方式。换句话说健康的钥匙在我们自己手里。最好的医生就是我们自己，最大的敌人也是我们自己。可悲的是，并不是每个人都懂得维护自身健康的方法。有统计资料表明，人体肢体活动的80%属于习惯动作。可见，习惯支配下的行为，是人的最经常、最具个性特征的行为。这些习惯行为对于人体生长发育、健康状况会起到十分重要的作用，它和遗传、环境、营养等因素共同影响着人的健康。从这个意义上说，习惯决定健康并非夸张之论。当然，习惯并非局限于肢体行为，人的心理应激模式，也会固定为一定的心理习惯，影响人的生理反应。所谓人格层面上的健康水平，也是与习惯具有重要关联的健康指标。其实，在很早的时候，人们已经意识到了这一点，只是很少有人能把它提升到行为的高度！中医学的奠基之作黄帝内经就认为恬淡虚无，真气从之，精神内守，病安从来，意印恬淡的情绪有助于强身长寿。而其中记载的上古之人，其知道者，法于阴阳，和于术数，食饮有节，起居有常，不妄作劳，故能形与神俱，而尽终其天年，度百岁乃去以及以酒为浆，以妄为常，醉以入房起居无节，故半百而衰也，更是从正反两个方面强调了生活习惯与健康之间的密切联系。上午吃水果，赛过吃金果水果含有人体必需的多种维生素、矿物质、碳水化合物、粗纤维、蛋白质及脂肪等营养素，水果不但可口，

物流速度很快,东西非常好

很好很好很好很好很好很好！

写的很真实，实用性很强

很好很好，要多看才能发挥

非常满意非常满意非常满意

实战y性zB极EF强，H有效帮助x餐饮企业aa解R决自身在促销方面q的问题

餐饮业365天促进销售，实用哦

购物上京东，省钱又轻松

不错，挺实用的，贴合实际，有效果

非常详细，十分实用，印刷精美，纸张不错，的确是好书！

学习不少经验，很满意，很受用！

套装书，能够比较系统的解决问题。

[餐饮企业365天促销手册（图解版）_下载链接1](#)

书评

[餐饮企业365天促销手册（图解版）_下载链接1](#)