

中国100强
名师名作 002

做最赚钱的 餐饮

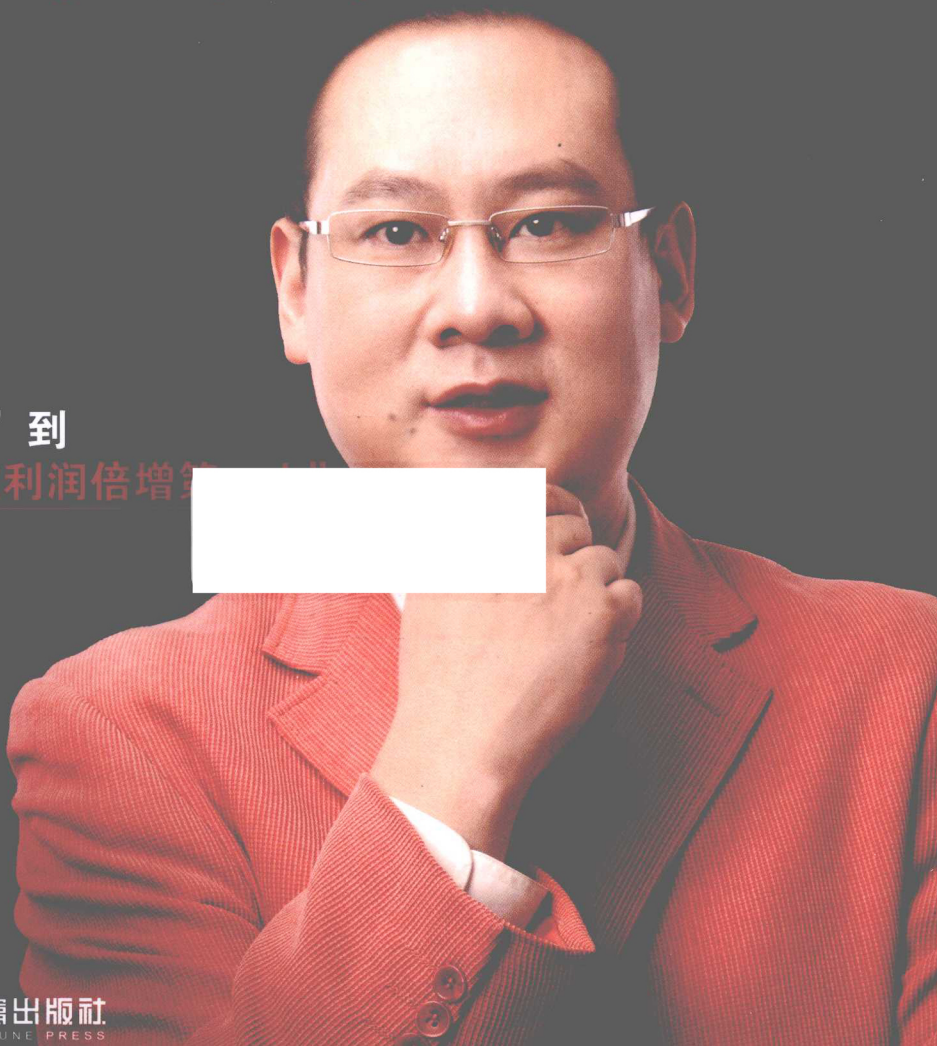
ZUO ZUIZHUANQIAN DE
CANYIN

餐饮利润倍增魔法

廖靖雄 著

从“草根”到

“中国餐饮利润倍增第一”



做最赚钱的 餐饮

ZUO ZUIZHUANQIAN DE
CANYIN

餐饮利润倍增魔法
廖靖雄◇著

从“草根”到
“中国餐饮利润倍增第一人”

心态一变，梦想实现，
观念一变，市场一片！

图书在版编目 (CIP) 数据

做最赚钱的餐饮：餐饮利润倍增魔法/廖靖雄著. —北京：中国财富出版社，2012. 9

(中国 100 强名师名作)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 4427 - 2

I. ①做… II. ①廖… III. ①饮食业-商业经营 IV. ①F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 175257 号

策划编辑 范虹轶

责任印制 方朋远

责任编辑 刘淑娟

责任校对 孙会香 梁 凡

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.clph.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4427 - 2/F · 1818

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2012 年 9 月第 1 版

印 张 14.75 印 次 2012 年 9 月第 1 次印刷

字 数 211 千字 定 价 32.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换



编委会

项目总策划 邓明 王景
主 编 邓明 黄华
副主编 范虹轶
编 委 邓明 王景 赵丽丽 王春雷 李艺
邓晓容 程艳伟 孙洪东 申小花 赵杰
王志玲 周海宏 任晓明 李玲 史慧敏
廖靖雄

主办单位 北京联大文化发展有限公司 北京盛世卓杰文化传媒有限公司

主办官网 <http://www.sscbw.com>

出版支持 中国财富出版社

渠道支持    

战略支持





推荐序

每个人都渴望辉煌；每个人都期盼着能开辟属于自己的事业天地，成为这个世界上的佼佼者。

要想成功，成为这个世界上的王者，你就必须寻找学习的机会，通过学习来激发你身体里面的潜力。只有发挥了巨大的潜力，你的生命才会因此而精彩。

那么，行动起来，寻找最棒的老师，让他教会你如何发挥潜力，取得成功。

这本书的作者廖靖雄老师，就是你要寻找的最棒的老师！

廖靖雄老师擅长餐饮企业战略管理、餐饮企业现场管控、餐饮商业模式，为 10000 家餐饮企业植入 CCT 铁赢盘管理模式并实现利润倍增是他的奋斗目标。

中国的餐饮业是一个巨大的财富市场，餐饮业每年创造的价值有上万亿元。但是这样一个巨大的市场，到底该如何来把握？当前的餐饮企业又该如何改变模式，迎接竞争，实现利润倍增？

廖靖雄老师在这本书中，通过自述的方式为读者呈现了从“草根”到“中国餐饮利润倍增第一人”的成长道路；通过分析



做最**找**的餐饮

餐饮利润倍增魔法

当前中国餐饮业的现状，帮助你发现自身的不足；通过 CCT 餐饮铁赢盘管理模式培训、进修餐饮操盘手课程让从事餐饮业的你快速找到适合自身的利润倍增模式，轻松赚钱，潇洒生活。

翻开廖靖雄老师的书，就能从中找到你人生的成功之路，人生从此变得精彩丰富。

李 践

行动成功管理技术股份有限公司董事长

2012 年 6 月



目 录

第一章 在困境与激励中成长

——从大巴山走出来的男孩 1

第一节 从穷窝窝、山沟沟里走出来的男孩 3

第二节 强烈的企图心 14

第三节 疯狂的“工作超人” 21

第四节 命运改变从这里开始 25

第二章 启动梦想翅膀

——探索属于自己的成功之路 31

第一节 那些经历让我插上了梦想的翅膀 33

第二节 奇迹的开始：第一个年薪10万元的总经理 42

第三节 从草根CEO到中国餐饮利润倍增第一人 48

第四节 渐渐成长的心理轨迹 52

第五节 超越梦想，踏上属于自己的成功之路 57



第三章 餐饮企业接连“歇菜”

——微利时代餐饮企业面临严峻挑战 65

第一节 穷餐饮，富餐饮 67

第二节 暴露的问题再不解决下一个“歇菜”的就是你 70

第三节 微利时代接受挑战是唯一出路 77

第四章 激发自身潜力

——实现“餐饮利润倍增”并不难 89

第一节 吸引力法则炼成“餐饮天才” 91

第二节 餐饮老板如何用潜能激动力、化解阻力 97

第三节 激发心灵潜力，餐饮利润倍增 103

第五章 掌握方法与策略

——创造餐饮企业中的利润倍增 113

第一节 让餐饮利润上升更快的方法 115

第二节 提升营业额是利润倍增的关键 120

第三节 尽可能压低运营成本是利润倍增的前提 124

第四节 让自己的企业更有说服力是利润倍增的保证 128

第五节 步步为“赢”，餐饮利润倍增四步走 132

第六章 这样做一定行

——餐饮利润倍增的五个捷径 141

第一节 捷径一：重塑品牌，传播出去 143

第二节 捷径二：抓住群体效应，深入目标客户 147

第三节 捷径三：看准前提，打造餐饮企业核心竞争力 150



| | | |
|------------|-----------------------------------|-----|
| 第四节 | 捷径四：精密布局，打响餐饮市场争夺战 | 153 |
| 第五节 | 捷径五：看透“一点两线”，直击餐饮管理经营 核心 | 156 |
| 第七章 | 精细化管理 | |
| —— | 成功餐饮老板必备的六大能力 | 161 |
| 第一节 | 一流领导力 | 163 |
| 第二节 | 一流说服力 | 166 |
| 第三节 | 一流行销力 | 172 |
| 第四节 | 一流执行力 | 177 |
| 第五节 | 一流管理力 | 180 |
| 第六节 | 一流创造力 | 183 |
| 第八章 | 滚雪球式增长 | |
| —— | 餐饮利润快速倍增的六大关键 | 187 |
| 第一节 | 关键一：产品 | 189 |
| 第二节 | 关键二：价格 | 192 |
| 第三节 | 关键三：宣传 | 195 |
| 第四节 | 关键四：渠道 | 198 |
| 第五节 | 关键五：人 | 201 |
| 第六节 | 关键六：包装 | 204 |
| 第九章 | 内外结合，做最赚钱的餐饮 | |
| —— | 实现餐饮利润倍增要靠谁 | 209 |
| 第一节 | 靠内：超级利润离不开草根本身的魔法 | 211 |
| 第二节 | 靠外：利用你能利用的，做最赚钱的餐饮 | 218 |



第一章

在困境与激励中成长

——从大巴山走出来的男孩





第一节 从穷窝窝、山沟沟里走出来的男孩

做生意难，做餐饮生意尤其难。

餐饮业是直接面向人的产业，其业绩必然取决于顾客本身的愿望和评价。顾客的喜好，可以决定一家餐饮企业的盈亏兴衰。

其实，想把生意做好，不仅要去关注客户，更要把管理者自己提炼成为优秀的人。我作为中国“餐饮利润倍增第一人”，是怎样一路走来？不妨让我们从分享成长的道路开始……



7岁父亲去世：一件衣服7人穿

我，“餐饮利润倍增第一人”廖靖雄。

我没有任何背景，既不是高官子弟，也不是巨富门阀。我的家庭不是书香门第，没有机会让我从小通过书本接触到人类最悠久的文明和最广泛的知识；我的家庭也不是商业世家，无法让我顺利地从小开始就沿着既定的财富道路走下去。

我的故乡，在四川一个偏僻的农村。从记事起，我印象最深刻的并不是今天城市里孩子的那些多姿多彩的童装、有趣新奇的玩具，也不是家中轻便快捷的轿车、干净整洁的客厅，而是两个字——贫穷。

那是个地理环境相当恶劣的村子，它在海拔两千米左右的山脉环抱



中。如果是第一次去，即使开最好的越野车，配上经验最丰富的司机，也要费很大的工夫，才能驶过那整整 60 圈的盘山公路到达我们村。

在这样的村落中，我家甚至还要算其中更贫穷的一户。原因很简单，我 7 岁那年，积劳成疾的父亲因为一场意外去世了。

我的父母都是面朝黄土背朝天的农民，他们一辈子辛勤劳作，在贫瘠的土地上默默耕耘，勤劳的母亲从来没有说过一句怨天尤人的话，艰难地抚养家中包括我在内的 7 个兄弟姐妹。尤其是父亲去世以后，家里更加贫苦，以至于是一件父亲留下来的衣服，还会按照年龄顺序，让我们几个兄弟姐妹轮流穿。

在这种生活条件下，我仍然坚持每天走几十里路去上学，但读到了初中，就再也读不下去了。并非我讨厌学习，而是我实在没有办法在这种贫困的环境下坚持读书了。我必须马上就改变生活，而不是等读书、考试、大学毕业！

其实，这个念头早就在我的脑海中萌生了。还在上小学五六年级的时候，每当我看见家中空空的四壁，那几间破损的瓦房，母亲那花白的头发，看见我那因为营养不良而面黄肌瘦、身子单薄得好像风一吹就要倒下去的哥哥，看见我那愁着嫁人的三姐，我就告诉自己，就是爬，也要爬出山沟！而且，越早爬出去，才能越早给家庭带来希望。

事实上，是后来的另一件小事刺痛了我，让我真正把这个念头付诸行动。

那是在初三的时候，同班级一位家境富裕的孩子，带来了当时在穷乡僻壤还很新奇的食物——巧克力。为此，他得意地在班级炫耀，说是自己过生日，在外面做工程的父亲没时间为他庆生，让他带糖到班级“散一散”。当这位同学走到我的课桌前时，大约发现了我眼中些许的好奇和期待，他七分怜悯又三分真诚地说道：“廖开雄（那时候自己的原名），你家那么穷，我就多给你两个吧，你娃子以后都没得吃这个……”



我不记得那两块巧克力是怎样放进我口中的，其实我只能舔到滑入嘴角咸涩的泪水味道。我知道，贫穷不是耻辱，但是知道自己贫穷却不愿意、不尝试去改变，那将是世界上最大的耻辱。不久之后，我就和母亲商量好，初中毕业，我就不再上学。我决定，离开这个山沟沟，到大城市闯荡，寻找那真正属于自己、改变现状的美好未来。



56 元闯西安

我经大姐夫的介绍，让我跟他的一个叫徐海云的朋友带我去西安搞建筑施工，包工程的老板叫徐建昌，他也是我人生第一个老板。由于当时没有路费，母亲走了20里的山路去亲戚家借了80元路费，离开老家四川巴中的时候，母亲悄悄塞给我7张10元、6张5元的纸币，共计100元钱，并把钱装在了我贴身的布袋里。我知道那另外20元钱是我们家老母鸡下的蛋卖的钱，我们家除了过年过节或我们兄弟姐妹过生日时才有机会品尝鸡蛋的美味，其他的鸡蛋都卖钱维持一家人的柴米油盐了。母亲让我路上省着花。接过母亲手中的钱，望着母亲那张过早苍老的脸和根根白发，不争气的眼泪再一次在我的眼眶里打转。我并不是一个爱哭的人，但面对担负了家庭重任的母亲，再想起因为贫穷而被人蔑视的感觉，我感觉到像有无数把锋利的刀在心头乱绞一般的痛苦。我在心里暗暗发誓，今天母亲给我的，我以后一定要百倍、千倍地报答给她。

出门后第二天，我随老乡徐海云坐长途汽车来到了中国西部最大的城市之一——西安。从来没有出过远门的我，在这个陌生的城市差点迷路了，妈妈告诉我，我姑的儿子——我的表哥也在西安打工，让我去找找他也好有个照应。好不容易才按照母亲给的地址，找到了表哥那里。

来到表哥住的出租屋时，已经是快到晚饭时分了，我摸出口袋的钞票数了数，还有56元。我就要靠这56元，在西安奋斗下去吗？不知怎的，



我心头有一丝害怕，但很快就告诉自己：站直了，不能趴下。

表哥在西安打工，看到他那窄小的出租屋，我知道，他生活得也不容易。过高的劳动强度，让本来年纪并不大的表哥看上去已经像个中年人。他对我倒是相当热情，忙着给我下面，还铺上了一个荷包蛋。我注意到表哥放鸡蛋的篮子里已经空空如也，只剩下最后那一个鸡蛋。

表哥告诉我，他在西安朱雀门外一家工地做水电工，工地现在任务特别紧张，小工人手缺少，忙不过来，所以打算带我过去。这样，我也可以有个饭碗。我当然毫不犹豫地答应了。我还能有别的选择吗？面对困境，我只能硬着头皮做下去。

第二天，表哥带我到了工地，工头不太信任地打量着瘦小的我，然后翻翻白眼看着表哥：“这就是你表弟？他行不行啊？”

还没等表哥回答，我就抢着说：“大哥，我能行，我什么苦都能吃！”

大概是我这样的态度让工头很满意，他点点头，说：“那就先搬砖！”

于是，我就推着建筑工地最常见的小平板车，干起了搬砖的活。我每天的工作，就是不断地把堆在平地的建筑红砖放进小车，然后送到指定的位置去。这样做了几个星期，工头觉得我做事比较勤快，便又让我做起和水泥的事情来。慢慢地，我跟工友们也混熟了，成为了他们中的一员，没人再喊我的小名“九娃子”，倒是认真地叫起“廖老弟”。

第一个月，我就挣了150元，当时我开心的程度，比起今天做成的大项目都毫不逊色。我马上带着120元，去了邮局，用最快的汇款方式寄回家给母亲，先让母亲还账。剩下30元，用20元买了酒和烟送给表哥和带我出门的老乡徐海云，剩下的钱做零花用。我知道，我能挣到这个钱，离不开他们的支持和帮助。

然而，兴奋之余，我感到一丝失落——难道我真的就这样在建筑工地上做一辈子吗？这样下去，我和家里种了一辈子田的父母有什么区别？



做水电工和安利销售员的日子：在打工生涯中寻找梦想

当小工的日子，经历了一年。我的梦想也开始随着工地上的砖头、水泥而纠结着。正当我开始为自己的前途疑惑不安的时候，表哥似乎看透了我的心思。有天下班后，他一边喝着酒，一边说：“九娃子，你心思不小啊。你是不是觉得现在挣得太少？”

说完，表哥吃了口菜说道：“不过，我的收入也不少呢。比起你们小工，我这个水电工一个月工资能高你四五倍。”他伸出手指比画了下，接着说道：“你不要看我这里寒酸，我的钱都寄回家给你姑姑了，等我们有了积蓄，就在村子里搞养殖。那我就不用这么辛苦了。”

我脑中灵光一现，说道：“表哥，既然水电工这么能挣钱，你能带带我吗？”

“你想学？”表哥看着我说，“你没啥文化，初中刚毕业，能学得会吗？”

我知道表哥是高中毕业，当年在我们村子号称“小秀才”，只是因为家里穷才上不起大学。我便抢着说：“只要有表哥教，我就是吃天大的苦也要把它学会！”

表哥同意带我学水电工的技术。当时我们的工地搬到了西安的高新区，工地到处都在开建，第二天，他就和工头打了招呼，说让我学水电工，以后他不做了，这里还能多个人。

经过这一年多，工头已经很喜欢听话肯干事的我了，没有丝毫反对，这事情就定了下来。于是，我便跟着表哥一点点学起来。从看管道路线、实际操作，到注意事项，我一点点摸清了门道，然后苦苦练习，连晚上做梦都是水电线路图。那时候对于这个工种要求还不是很，施工方还不会去查资质证，很快我就能独当一面，干起水电工作来。半年后，我的收



人水平已经直线上升，一个月能拿到 500 多元了。

汇款不断地寄回家去，母亲有时候也会寄信过来，说家里一切安好，让我多注意身体，不要太累。还说我的钱拿回去以后，家里的生活也改善了不少。看到信，我开心地笑了，觉得自己终于成了个男人。

如果不是在公交车上的一次遭遇，我大概不会从工地中走出来，那么，今天“餐饮利润倍增法”的创始人廖靖雄，大概还只是某个工地的水电工工头吧。

那是某次下工以后，我想到自己有好些天没有理发，便跟表哥打了招呼，坐公交到市中心去打理一下。刚来西安的时候，我只舍得去最便宜的理发店，现在觉得自己有了“高收入”，年轻人爱慕虚荣的毛病就冒了出来，喜欢去市中心那里“打理”发型。

一上车，我看到后排有个空位便坐了上去，几站过后，车便拥挤起来，位置全部坐满了，只有我身边的位置是空的。这时车到站了，上来一对看上去像大学生模样的年轻女孩，其中一个走到我的身边，刚想坐下，想了想，又让开了。我正在诧异，就听见另一个女孩问：“哎，你为啥不坐？”前一个女孩低低地回答道：“哎呀，我怕和农民工坐在一起。”

这句话虽然说得轻，但我却听得清清楚楚，霎时间，我的脸颊燃烧起来。我真的想告诉她，我不是农民工，我每个月能挣 500 多元，然而，转念一想，我又像泄了气的皮球。难道我不是？我敢说自己是“白领”、是生意人？其实，“白领”这个词，当时我听都没听说过。

我遗憾地低下了头，这时，身边坐下来一位中年男子，他目睹了刚才的一切，大概也发现了我为羞赧而面部通红。于是他从包里掏出一张名片，递到了我的面前：“小兄弟，来我们安利这里做吧，看得出来，你是很聪明的年轻人，这里会给你想要的。”

“安利”这个词，就这样无巧不成书却又顺理成章地走进了我的生活。很快，我就在这位谢大哥的帮助下，成为了安利公司的一位兼职销售员。