

《咖啡店》

图书基本信息

《咖啡店》

内容概要

《咖啡店》

书籍目录

《咖啡店》

精彩短评

- 1、心态决定一切，只要用心，一定行
- 2、做零售的人都应学习学习.
- 3、一本关于小店管理引发的思考
- 4、哈哈打工的时候偷看的
- 5、很好的选址，优质的材料，自己的特色，到位的服务态度~
- 6、因为我自己也开咖啡屋，这本书让我清晰的了解自己的应该坚持的原则是什么。而不是经营只要赚钱即可的事。热爱生活，热爱咖啡，爱能一直跟我同事的朋友们，没有你们，物语咖啡就没有发展。
- 7、很浅，阅读起来很轻松，认同书中的4P原则，个人认为所有行业都受用。
- 8、企管专业必读哦~~读了真有感觉啊~HOHO`~
- 9、应付读书笔记作业的书，内容几乎忘光
- 10、4P原则
- 11、大学时看的一本书，之前看的时候很喜欢，很喜欢里边对于咖啡店经营的描述。现在看起来觉得貌似故事单薄了点，感觉比较一般。
- 12、没什么意思
- 13、4P原则的第一条：激情，就让我感到很无力
- 14、还是比较理想化。
- 15、4P原则的简单诠释。“如果你不能与自己所爱的人在一起，那就去爱与自己在一起的人。”对待工作亦是如此。想起马云说，看一个企业是否成功，不是看它有多少名牌大学毕业生，而是看员工是不是全心的投入工作，微笑着下班回家。
- 16、凑合看吧
- 17、激情，人，个性化，产品，目标。内容比较简单，就是笔记里面所写。
- 18、很好的选址，优质的材料，自己的特色，到位的服务态度~
- 19、有故事的一本小书
- 20、不是我还没能理解精髓，就是这书废话太多精华太少
- 21、虽说是经管类小说，不过当中的确有很多可取之处，挺有生活的！
- 22、passion,people,personal,product
- 23、讲西雅图的一个小咖啡馆.....
- 24、绕。
- 25、在感觉自己并不想做顾客的一刻失去了归属感
- 26、前面看的快睡着了，废话超级多，后面上升到理论层面，读了一下表示认同并且越来越多的人都会说出4p理论，但真正能做到的管理者又有几个呢
- 27、1. 每个人都知道好的企业应该这么做
2. 没多少人认为这样会成功
3. 基本没人敢以此作为自己的经营之道
4. 尤其在中国
- 28、忘记借谁了 非常喜欢这个小册子，精美，故事深刻。书中小店的专业，仿佛一杯咖啡久久另人难忘
- 29、挺不错的故事
- 30、中规中矩的书，小事情看大道理。第一次在地铁/高铁里面看完一本书，感觉还不错。书的大小厚薄正合适，拿在手上挺舒服方便。内容看起来也不算太累，适合在车上看。
- 31、很不错的书！
- 32、很薄的小册子。没有太多新意，讲的却是隽永的道理。

1、当然，我给这本书差评并不是说它不好，它很好，提供了基本的四项原则。我认为，最高的经营原则也不过如此。差评的由来是：正确的东西或者好的东西，往往是最难执行的东西。因为，你知道的，很多人经商没有原则；或者说，他们的原则都简单一致——赚钱即可。整本书都是在通过讨论近期营业额下降的咖啡馆，然后总结出这四个原则，我把原则摘录如下。相信我，它就是这本书的浓缩。Passion激情做你喜欢的事情和在生活中想马上做的事情（能做到人不多。请注意：是事情不是嗜好）聆听你的心声，发现你自己的积极能量来源围绕你的激情来构建你的工作追求一种目标——将你的工作和娱乐合二为一与他人慷慨地分享激情（也许别人并不领情，呵呵）营造一种每个人都能自由表达激情的氛围（谁知道方法，可以讨论）你正在做的事情是自我的自然延伸（这是对的。你做的事情其实是你）People人寻找与你有同样价值观的人不要使用恫吓与强迫手段清楚地传达、发展共同愿望尊重、鼓励所有与你交往的人并认可他们的贡献在每天的工作中展示自我的最佳状态表现出积极的姿态——相信你自己，并将信任延伸给他人少立规矩，没有秘密每天建立使每个雇员都有机会受到褒奖的舞台*咖啡店的案例中强调了老板要对员工给予充分的信任和授权，才能激发出忠诚度；员工忠诚了才能获得忠诚的客户Personal个性表现出有礼貌、简单的姿态在所有情况下做到有理有据、目标明确建立积极互动的关系打开门户、超越交易——慷慨为人像主人一样行事使其成为一种经历——把每个人都看成是独特的，有价值的工作中的投入不仅包括用手，还包括用脑和用心Product产品对于产品充满激情，如同你对人充满激情一样找到一些细微的办法来使产品显得与众不同，取悦客户倾听客户的意见将每一次互动都当做第一次并争取做到最好以一贯性来建立自信（稳定性）建立顾客赞不绝口的产品声誉最后一条：目标判断清楚你如何定义成功预测你与工作的关系状况在追求自己的希望、梦想和愿望方面充满自信寻求理解并尊重他人的目标当机会来临时，做出积极的选择利用你的目标来权衡方向的正确性这本书讨论的是价值观和思考方式，而非操作层面的方法论。所以，对这种原则和思考方式已经认同的读者，没必要再看一遍。

2、说它是小书，因为真的很薄。以至于你花不了多长时间就可以把整本书看完。本书以一个在美国西雅图经营一家美誉度很高的小咖啡店老板的逆境求生故事为基础，向你展示了一种看似简单却非常有效的经营原则。passion,people,personal,product.虽然说起来可能会认为很多人之前就知道这种理论，但是，能够坚持去做的人其实并不多。哪怕是已经在做的人或者企业也会因为自己并不是有意识地做而渐渐丢失这宝贵的原则。这种原则不论企业大小，都同样适用。类似于《管道的故事》和《谁动了我的奶酪》，不过相比之下，这本书更多了实用性，而非停留在阐述理论的层面。让我对自己的经营也有了豁然开朗的感觉。这种书是应该边看边在上面写上自己的感悟，然后去做一段时间再拿出来看看的。很感慨一点，中国人做企业大部分人还是浮躁阿~我以前供职的公司在这方面做得还是相当不错的，但近几年完全变得面目全非了，可惜啊~难道遵循这个看似简单的原则真的有这么难吗？难道短期利润的诱惑力真的有那么大以至于蒙蔽了聪明人的眼睛吗？……无解！

3、前半部分是语录摘抄，后半部分进行问题讨论。问题讨论部分只摘了些最近困惑自己的问题。这些问题可能自己都没意识到，或者意识到了但没深入挖掘的。故事激情工作不仅意味着金钱，它有着比金钱更多的内涵。它意味着你对所做之事乐此不疲；它意味着所做之事是你自身的延伸，满足了你的需要。产品企业主应该记住：对你的产品充满激情，言行中重视质量，你的雇员将会对他们的工作满腔热忱。而雇员要记住：为你的工作和产品感到骄傲，你将使自己的工作环境更加美好。目标判断如果你不知道在生意上或者在生活中要走向哪里，或你要沿着这条路做什么，你就不能有效地判断自己下一步做什么或是否已经走上了成功之路。没有一个计划，人就不可能准确地定义成功是什么。只有以目标位基础来审视结果，你才能对结果作出判断。笔记激情1. 做你喜欢的事情和在生活中想马上做的事情。2. 聆听你的心声，发现你自己的积极能量来源。3. 围绕你的激情来构建你的工作。4. 追求一种目标——将你的工作和娱乐合而为一。5. 与他人慷慨地分享激情。6. 营造一种每个人都能自由地表达激情的氛围。7. 你正在做的事情是自我的自然延伸。人1. 寻找与你有同样价值观的人。2. 不要使用恫吓与强迫手段。3. 清楚地传达、发展共同的愿望。4. 尊重、鼓励所有与你交往的人并认可他们的贡献。5. 在每天的工作中展示自我的最佳状态。6. 表现出积极的姿态——相信你自己，并将信任延伸给他人。7. 帮助别人成功。8. 少立规矩、没有秘密。9. 每天建立使每个雇员都有机会受到褒奖的舞台。个性化1. 表现出有礼貌的、简单的姿态。2. 在所有情况下都要做到有理有据、目标明确。3. 建立积极互动的关系。4. 打开门户、超越交易——慷慨为人。5. 想主人一样行事。6. 使其成为一种经历——把每个人都看成

是独特的、有价值的。7. 工作中的投入不仅包括用手，也包括用脑和用心。产品1. 对于你的产品充满激情，如同你对人充满激情一样。2. 找到一些细微的办法来使产品与众不同、取悦顾客。3. 倾听顾客的意见。4. 将每一次互动都当做第一次并争取做的最好。5. 以一贯性来建立自信。6. 建立顾客赞不绝口的产品声誉。目标判断1. 清楚你如何定义成功。2. 预测你与工作的关系情况。3. 在追求自己的希望、梦想和愿望方面充满自信。4. 寻求理解并尊重他人的目标。5. 当机会来临时，做出积极的选择。6. 利用你的目标来权衡方向的正确性。问题讨论激情Q1:生活充满乐趣，但人生苦短，不能在睡梦之中虚掷光阴。你对自己所做之事怀有激情吗？如果没有，为什么？A：对生活（阅读、看电影、画画、学吉他）满怀激情，因为这些是我热爱的事。但对工作（生产）没有激情。因为这不是我想做的，至少是现在不想做。可能之前没有考虑过，但目前对工作（生产）甚至出现厌恶的情绪。Q2:为了找到那份激情并使每天都拥有激情，你需要做些什么？A：第一种可能性是换工作，但就目前的情况来看只是有些冲动，真正实施还需些时日，待自己真正确定想从事什么职业了再说。第二种情况是忍耐，并从中发掘激情。这是目前在做的。Q3:你可以长期保持激情吗？A：长期保持对一件事的激情对我来说不容易。我很容易三分钟热度。即使是对现在充满激情的阅读、画画和学吉他也有可能是一时的。对于这点需要自己注意了！Q4：如果你发现激情在减退，怎样重新点燃它？A：试着再读一本书、看一部电影、画一张画，从中再一次找到乐趣。有了乐趣才有激情。人Q1：哪种人为你工作或与你一起工作？A：从年龄层来说是父母辈的人了，他们对待工作已不会再用有没有激情来评判了，而是“这就是生活”，或者“日子就是这么过的”。而THM会给我一些启发或者说她会让我按自己的乐趣来。这点我很珍视。Q2：你是哪种人？A：因为知道自己有太多面了，所以很难准确的评价自己。很需要有专业人士的帮助呢！Q3：你感到自己的工作生活和个人生活是否处于平衡状态？如果是，为什么？如果不是，你怎样才能实现那种平衡？A：处于平衡状态。在工作之余的时间能自己做想做的事。但由于近期对于工作本身的不满而将工作和生活分离开了。这种说法其实挺矛盾的。一方面因为不喜欢工作而将其去生活分开，甚至想换一份工作。另一方面，自己也知道要是换了工作，可能没有像现在一样多余的时间去做自己想做的并在做着的事了。很纠结呐！目标Q1：目标是计划的美称。你给自己的生活制定了一个计划吗？你知道自己前进的目标吗？你想成为什么样的人？A：有个大致要做什么事的计划，但不全面。没有前进的目标，最近很是迷茫。我想成为什么样的人？这个问题我很早就思考过了，可是没思考出个结果来。害怕自己想成为的人只不过是众人眼中的成功者，而不是自己真正想成为的人。Q2：成功是因人而异的，也是相对的。你自己怎样定义成功？你所做的与你那个定义十分吻合吗？A：我对成功的定义，换一种说法，应该就是我的目标，或者是我想成为什么样的人了吧。这个答案现在给不出。Q3：你敢说你喜欢自己所做之事吗？如果答案是否定的，你做什么样的事情才能产生喜欢的感觉？你怎样才能把现有的工作或工作态度变成你所喜爱的？A：如同之前所说的，分来看的话，生活方面是的，工作方面不是。答案和《人》的Q3一样。Q4：你能描述自己的目标吗？你想到从工作中得到什么？你想在工作中作出什么贡献？A：不能。我想从工作中得到什么？我想工作应该是生活的一部分，而不是像我之前把两者分离开来的。因此，工作应该是我想做的事，我乐于做的事，我能从中得到快乐和乐趣。在做一项任务时，我能感到我是被需要的。在完成一项任务时，我能从中得到满足感，就想我看完一本书，画完一张画之后的满足感。我想在工作中作出什么贡献？这是个我没考虑过的问题，可能太在乎自己得到什么，而忘了自己应该贡献什么了。如果是高级管理层甚至是决策层的话，我希望我的工作能带领企业往好的方向发展，业绩上升。对于目前自己所处的角色，我很难说我想做出什么贡献来，只能说是不出什么差错就很好了。

《咖啡店》

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：www.tushu111.com