

开店轻松赚

丛书主编：刘文献 侯吉建



小店大事业！小本赚大钱！

轻轻松松开店，舒舒服服赚钱。



从无到有 拥有自己的

任仲才 著

饮品店



Congwu Daoyou Yongyou Ziji De
YinPinDian



机械工业出版社
China Machine Press

开店轻松赚

丛书主编：刘文献 侯吉建



小店大事业！小本赚大钱！

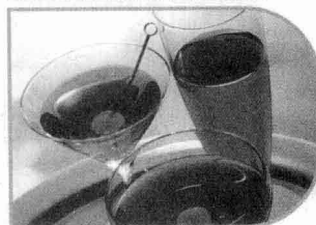
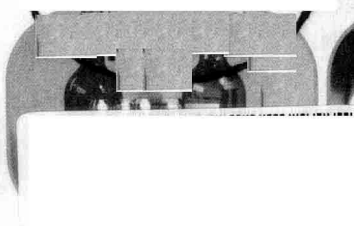
轻轻松松开店，舒舒服服赚钱。



从无到有 拥有自己的

任仲才

饮品店



Congwu Daoyou Yongyou Ziji De
YinPinDian



机械工业出版社
China Machine Press

开店已成为越来越多的年轻人创立自己事业的首选项目之一。开设饮品店的特点是投资小、利润高。不论你选择加盟还是自创方式开店,在开店之前充分而细致地做好筹备工作是必需的。阅读本书,可逐项领悟如何选择适合自己的饮品店、如何计算成本和预期收益、如何选择店址、如何轻松办理各类证件、如何打造自己的特色店以及如何做个轻松赚钱的饮品店老板。在本书的附录中,作者还专门提供了各类特色饮品的制作方法。在轻松阅读之余,本书将教会你如何从无到有拥有自己的饮品店。

图书在版编目(CIP)数据

从无到有拥有自己的饮品店 / 任仲才编著. —北京:
机械工业出版社, 2010. 7

(开店轻松赚)

ISBN 978 - 7 - 111 - 31380 - 9

I. ①从… II. ①任… III. ①饮食业-商业经营
IV. ①F719. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 141437 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 文菁华 责任编辑: 文菁华 李 岩

版式设计: 张文贵 责任印制: 乔 亮

三河市国英印务有限公司印刷

2010 年 8 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm × 242mm · 13.5 印张 · 181 千字

标准书号: ISBN 978 - 7 - 111 - 31380 - 9

定价: 32.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者服务部: (010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

目录

CONTENTS

上篇 开店前的筹备

- 一、先确定开一家什么样的饮品店 < 3
 - 饮品的种类及特点 / 3
 - 小饮品店里的大文章 / 4
 - 地域特色就是饮品店的特色 / 7
 - 夜生活的好去处——酒吧与啤酒屋 / 9
 - 小资风情的咖啡店 / 12
 - 悠闲舒适的茶馆 / 15
 - 饮品店经营类型各有不同 / 17
- 二、计算你的投入成本和预期收益 < 19
 - 盘点你可动用的资金 / 19
 - 加盟、房租的实际考察 / 21
 - 估算饮品店的造价及装饰公司的选择 / 25
 - 列出最期望的收益和能承受的最坏情况 / 27
- 三、选对饮品店位置至关重要 < 29
 - 店址的选择千万不可马虎 / 29
 - 评估客流量以及消费能力 / 31
 - 选址成败的主客观因素 / 32
 - 理想路段的选择 / 33
 - 几种可供参考的选址方法 / 35

四、独创或者是加盟 < 36

独资经营方式 / 36

合伙经营的利弊 / 38

连锁经营分类 / 40

加盟品牌选择技巧 / 42

特许加盟评估 / 44

加盟有哪些流程 / 45

五、轻松注册，快捷办证 < 48

饮品店开业申请流程 / 48

饮品店要办理的几个证照 / 49

如何进行饮品店的工商登记 / 53

饮品店如何纳税及合理避税 / 55

中篇 打造自己的特色店

一、空间的规划设计 < 62

活用行业特性进行规划设计 / 62

空间的设计 / 65

饮品店样品的陈列方法 / 67

二、营造幽雅的氛围 < 70

巧妙运用室内外光线照明 / 70

音乐彰显品位 / 72

饮品店色彩艺术的运用 / 74

营造幽雅的文化氛围 / 76

三、让人过目不忘的门面与招牌 < 79

饮品店的外观设计 / 79

给饮品店起一个有个性的名字 / 80

招牌设计学问多多 / 83

四、有特色的饮品成就有特色的店 <	85
饮品的口味决定顾客满意度 / 85	
人无我有，人有我优 / 89	
制作更动人、更有趣味的饮品菜单 / 91	
挖掘饮品的外延价值 / 93	
五、组建优质的服务团队 <	95
饮品店最需要的人才——饮品技师 / 95	
如何招到最优秀的人才 / 97	
用人性化的管理留住你的核心团队 / 99	
有效激励你的团队发挥最好的服务水平 / 101	

下篇 做一个轻松赚钱的饮品店老板

一、注重饮品质量，把好原料关 <	107
原料采购切不可大意 / 107	
明确原料采购的职责 / 109	
制定科学的原料采购管理流程 / 111	
了解原料采购方法 / 114	
原料的验收与储存 / 115	
品牌意识的建立及劣质饮品的鉴别方法 / 117	
二、重视店内的环境卫生 <	131
注重饮品的卫生 / 131	
饮品店环境卫生的重要性 / 134	
加强对店员的卫生管理 / 136	
把饮品安全管理到位 / 138	
餐具卫生管理 / 141	
饮品卫生管理 / 143	
三、好员工是培训出来的 <	145
培训是回报最高的一项投资 / 145	

● 从无到有拥有自己的饮品店

制订完善的培训计划 / 146

将培训工作落到实处 / 148

员工培训的方法 / 149

员工培训的激励 / 151

四、控制成本，增加效益 < ----- 152

饮品原材料成本的控制 / 152

各项管理费用支出的控制 / 155

人力成本的控制 / 156

制定科学的成本控制策略 / 157

五、健康运营，规范管理 < ----- 160

诚信经营，童叟无欺 / 160

规范健康的财务管理 / 161

促销活动不可盲目而为 / 164

附录

附录一 特色饮品的制作方法 / 167

附录二 冷饮食品卫生管理办法 / 200

附录三 餐饮业职业经理人认定条件 / 202

附录四 全国餐饮业职业道德规范 / 205

上篇



开店前的筹备

如今，咖啡、奶茶、果汁已经成为年轻人饮品中的新宠。外出逛街，朋友聚会，常常会光顾饮品店这种清凉而高雅的场所。因此，开一家有特色的饮品店是当今许多年轻人创业的首选项目之一。它的主要特点是投资小、利润高，是年轻人实现创业之梦、体现人生价值的重要平台。开饮品店有自创和加盟两种方式：如果你对这一行业比较了解（饮品的市场状况和制作方法），自创当然是最好的选择，既能节省一笔不菲的加盟费，又能摆脱总店对你的束缚，充分发挥自己的才智；如果你是新手，我们建议你选择加盟方式，因为你不仅可以学到总店独到的饮品制作工艺和先进的营销理念，还可以利用总店的品牌优势开拓自己的市场，这样风险相对较小。但不管你走哪一条开店之路，在开店之前充分而细致地做好筹备工作都是必需的。

一、先确定开一家什么样的饮品店

饮品的种类及特点

随着科学技术和饮食文化的不断发展，饮品的种类越来越多，从冷饮到热饮，从奶茶到咖啡，从固体饮料到液体饮料，多种多样，受到人们的普遍青睐。

年轻的小周早有开店创业的想法，但到底开什么店呢？思来想去，他根据拥有的资金状况以及平时对市场的认识，决定开一家饮品店。由于缺乏行业知识，便请人帮忙，介绍到一家饮品店取经。该饮品店的王

● 从无到有拥有自己的饮品店

经理是个热心人，热情地接待了他。王经理对小周说，开饮品店首先要对饮品的种类及特点有一定的了解，比如饮品的种类与季节消费有何关系，哪些饮品夏天热销，哪些饮品秋天热销，等等。鉴于饮品的种类繁多，饮品店的繁忙景象不再仅仅局限于夏季，而是一年四季都正常营业。从王经理的一番话中，小周得到了许多启发。



开店秘籍

在任何行业创业，都必须具备一定的相关行业知识，开饮品店也是如此，因为这是开展和推进事业的基础。饮品店是经营冷饮、热饮以及相关食品的场所。对于饮品店经营者来说，首先应对不同类型的饮品店有一个了解。饮品店的种类大体有咖啡屋、冰激凌屋、果汁店、水果吧、蔬菜汁店、奶茶店、凉茶店等，名称不同，经营范围也有区别，但共同点在于主营产品都是饮品。

按物理形态，一般可将饮品分为以下三种类型：

(1) 冷冻食品。冷冻食品是一种经冷冻制成的半固体饮料。它是以水、糖、蛋、乳、淀粉、可可粉及果仁、果酱等为原料，加入适量的食品添加剂混合配制而成，常见的有雪糕、冰块、冰棍、冰激凌等。

(2) 液体饮料。液体饮料是指乙醇含量不超过0.5%的饮料。根据所用原辅材料或产品形式的不同，我国将其分为碳酸饮料、果汁饮料、蔬菜汁饮料、乳饮料和植物蛋白饮料。

(3) 固体饮料。固体饮料是相对于液体饮料而言，要用冷、热水冲了才能喝的饮料。

小饮品店里的大文章

饮品店类型多样，规模不等。对想开饮品店的经营者来说，开一个多大规模的饮品店应根据自身的情况而定，比如说资金状况、管理能力、人员状况、抗风险能力等。一般来说，对于资金薄弱、刚刚起步而又欠缺经验的人来说，起步的规模最好不要一味攀大，要量力而行。虽说是大有大的气派，可风险也高，况且小也有小的玲珑。小的饮品店，其经营学问其实并不小，

它同样需要掌握货源渠道，服务模式，人、财、物的管理以及某些特色饮料的加工工艺等。

小周开的果汁店规模较小且布置简单大方，面积只有二十多平方米，位于一所大学附近。室内顶棚用葡萄藤装饰，十几张小桌子都由上面点缀着鲜花的竹藤形成半围式的隔断，特别是在炎热的夏季，走进小店有一种置身绿荫之感，望着头顶绿叶掩映中一串串带着露珠的葡萄，再加上轻松活泼的背景音乐，使人精神为之一振。鲜榨果汁也是这里的特色，走进店里，你可以挑选自己喜爱的新鲜水果，店主人会帮你切成块，然后放到榨汁机里。很快，一杯杯新鲜的果汁就会送到你面前。由于靠近大学，大学生们课余时间都喜欢到这里喝一杯，在获得味觉享受的同时也放松了心情。由此可见，小周的饮品店虽小，但却能做出大文章。



开店秘籍

“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深”。任何事物都是由小到大，由弱变强，逐渐发展起来的。当你把小饮品店经营得越来越红火时，你的经验和管理能力也就越来越成熟了，如此还怕店开不大吗？况且，大有大的特点，小有小的内涵；大有大的华贵，小有小的玲珑。店面虽小，但文章还是要做大。小周的果汁店虽小，但他注意在室内用葡萄藤装饰，用鲜花点缀，用轻柔的音乐来调节，可以说，这正是以小巧取胜而做出的大文章。

一般来说，我国餐饮业分类与定义中的饮品店有以下特点：

(1) 必须有食品或饮料供应及目标顾客群。安全又健康的食品、令人放松的环境或气氛、固定的场所、对目标顾客的准确定位、对顾客差异性的需求和期望的满足，这些都是一个饮品店存在的必要条件。

(2) 劳动密集型行业。在饮品店中，不论哪个环节都需要人工操作，人力资源的调配安排对经营者来说是主要的工作之一。

(3) 多属经营者自行经营。就我国饮品业现状而言，饮品店主要是以夫妻店或亲朋好友合伙开办为主。饮品店的店铺及生产设备等，都由经营者

自筹资金获得。店主自主经营、自负盈亏。小本经营是我国目前饮品业的一大特点。

(4) 产销同时进行。与其他行业的产销分离相比,饮品业才是真正的直销行业,从购进原料、加工制作到销售交易、消费服务都同时进行。因此,客观上生产能力受顾客数量以及季节、气候的制约较大。

(5) 原材料及成品易腐败。在生产及销售环节中,产品受消费对象的影响很大。产品若不能及时售出,就会腐败或变质。对付易腐的办法是生产数量略多于消费数量,尽量减少剩余,剩余的产品以较低的价格加快销售。这类似于一些面包店,正常营业时间,面包是按原价销售,晚上8点钟以后,面包就按半价销售。

(6) 季节和时间对营业额的影响较大。饮品店因受产品特性的制约,形成了夏季为高峰期、冬季为淡季的特点,每天不同时间段也会出现高潮与低谷的营业差异。经营者应针对此现象,增加饮品的种类,突破季节和时间的局限性,从而扩大销售。

当然要经营好一家饮品店,只会做一些基本的饮品是不行的,我们必须办出自己的特色,才能吸引更多的顾客。

有些饮品店经营的主要是各种冰激凌和冷饮类,虽然十分简单,但特色却非常鲜明,既吸取了饮食店便捷、实惠的特点,又具有茶馆清闲、温馨的风格。这些饮品店经营面积以三四十平方米为宜,设备与一般的饮品店没有多大区别,主要就是必备的设施和用品,外加冰柜和刨冰机。

为了使店里的冰激凌和冷饮的种类更丰富、更吸引人,要经常翻看各类烹饪书籍,并向大饮品店的师傅学习和取经,创出一些富有特色的果汁、冰激凌和冷饮等。现在有许多饮品店春夏生意尚可,一旦进入冬季,生意顿时一落千丈。为此,要改变经营策略,在保持经营饮品大方向不变的前提下,对冬季的经营内容做相应的调整,其他季节仍以供应各式冰激凌、冷饮为主。当天气转凉时,就改为供应热牛奶、粥类等,从而有效地缓解难熬的冬季的冷清。

饮品是季节性很强的商品,店里也可以附加经营烟酒和小食品等,弥补饮料销售不足造成的亏损,做到月月都赚钱。

如何开一家有特色的饮品店,我们将在下面的小节中作详细说明。

地域特色就是饮品店的特色

刘键是从河北保定到广州务工的打工仔，陈小刚是他的朋友。2005年的一天，两个人坐在一起商量，觉得长期这样下去不是个出路，同时看到周围很多老乡因为做生意多少都发了点儿财，两个人有点心动，自己也想做点儿生意，但是两个人都没有多少本钱，做什么好呢？

刘键说，广州天气炎热，人们在热的时候，一般都喝一些可乐之类的饮品，但它缺乏营养。而酸梅汤却是夏季较常见也较适合的饮品之一，一来可以降暑祛火，二来可以生津止渴。

刘键接着说，市场上虽有瓶装酸梅汤，但口味单一，没有特色。我在家里也学过酸梅汤的制作方法，如果我们做这一行，说不定会有赚头。反正干这一行成本也不高，就算亏了，也就当买个教训。

两个人说干就干，马上进行市场调查。果然，除了一些超市卖瓶装酸梅汤外，广州的大街小巷看不见几家专营酸梅汤的饮品店。

调查的结果让两个人大为兴奋。不久，两人合伙投资5万元的酸梅汤饮品店，就在广州某条街道上一家大报社附近正式亮相了。两个人虽然钱不多，但为了不让人误认为自己是随时会飞掉的“野鸡小店”，特地打起了文化牌和健康牌。

他们四处发放传单，宣传酸梅汤的饮食文化传统以及对人体的好处，在广州掀起了一场小小的酸梅汤知识普及风暴。

他们在宣传上强调了两点：一是酸梅汤早在清代就得到了乾隆皇帝的高度赞赏，被称为“士贡梅煎，清宫异宝”。二是酸梅汤营养丰富，去油解腻。而且他们做的酸梅汤味道纯正清香，分外好喝，以乌梅、山楂等多种天然原料熬制而成，对人们日常保健有一定帮助。

这两点得到了广州市民的认可，他们的生意非常红火，半年后，终于成为广州一家有特色的饮品店。



开店秘籍

刘键和陈小刚的成功并不是一个偶然的案例。俗话说，货到地头死。早

在几十年前，鲁迅先生就在一篇文章中写道：“北京的白菜运到浙江使用红头绳系住菜根，倒挂在水果店里，尊为‘胶菜’。”离开了地头，“低贱”的白菜就变成了“高贵”的水果。

另外，人都有“鲈鱼莼羹，乡土之思”，并且当前中国社会和数十年前的情况已经大为不同。过去人们很少愿意外出，即使没有饭吃，没有衣穿，也甘愿守一方“热土”，终老故乡。但现在单是每年在全国各地流动的打工人员就有几亿。这些人虽然身处他乡，但心却仍系故乡，想吃家乡饭，上饭馆当然是一个选择。因此，开乡土风味饭馆也就成为一种时尚，成为异地创业和投资的一条捷径。

如今不说在北京、上海、广州等大城市，就是在一些小城市中，也到处可见各种各样的酒楼饭馆，哪个地方的风味都能够找到。这一行的竞争日益激烈，投入要求越来越大，已不太适合小本经营。而开一家小的饮品店就不同了，它成本低，有市场需求。现在，北方人南下广州打工的也不少，他们喜欢喝自制的酸梅汤。而南方人虽对此类饮品不甚了解，但在品尝后，也会感受到酸梅汤的清热解火功效，这本身就是一个巨大的市场。

在实际操作过程中，需要注意的是：

(1) 产品地域特色要浓。地域特色浓，才能引起地域消费者的足够重视和兴趣。

(2) 以中、低价商品为主。一件商品在一个地方是人们很熟悉的东西，甚至是日常消费用品，换个地方则成了人们不熟悉的新东西，成了情趣商品或享受型商品。这类商品大多属于可有可无的商品，中小投资者或创业者大多没有足够的资金去打广告或做推广，以唤起人们消费的欲望和热情，在这种情况下，如果商品价格较高，就不易被人们接受，难以在短时间内打开市场。

如果将市场培育期放得过长，中小投资者和创业者在资金上一般又难以支撑，因此，以经营中低价商品为主，比较符合中小投资者和创业者的实际情况。

(3) 重视质量和信誉。质量和信誉是企业发展的生命，对饮品店来说也是如此。在异地开一家极富家乡色彩的饮品店，关键是味道要正宗，让家乡人一尝，就认定是这个味。另外还要注重饮品的卫生。信誉是一个长期积

累的结果，全体员工要树立信誉第一的观念，在服务上必须彻底贯彻这个观念。

夜生活的好去处——酒吧与啤酒屋

“39 度酒吧”是安徽合肥快乐老家集团（以下简称快乐老家）下属的一个娱乐品牌。2005 年 8 月，快乐老家正式进入芜湖地区的娱乐市场。刚进驻芜湖不久，芜湖市商函分局就主动与它联系，上门营销，经过努力，促成了在开业时投放 DM 邮送广告的业务。这是芜湖市商函分局和快乐老家首次合作，为后期“39 度酒吧”商函业务的成功奠定了良好的基础。

酒吧对顾客进行分析后，以 DM 邮送广告的业务方式进行了投放。这种方式彰显了收件人的高贵，同时酒吧又处于闹市区，吸引了大量的白领晚上下班后到此消费。



开店秘籍

酒吧是人们释放工作压力的好去处，对于一些上班的白领来说更是如此。我们应该把酒吧定位为白领阶层释放压力的地方，为他们提供一个与工作不一样的环境，在这里可以自由地聊天、喝酒，说一些在上班时不方便说的话，总之，一切使人感到轻松就好。

既然把酒吧定位在夜晚人们喝酒、释放压力的地方，那么，我们又如何来定位它的目标消费群体呢？

（1）消费者年龄在 20~40 岁之间。我国法律规定未成年人是不能进酒吧的，40 岁以上的人又可能认为酒会伤身，因此，应把目标消费群体的年龄段定位在 20~40 岁之间。

（2）消费者具有一定经济实力（城市白领阶层和中产阶层）。一般来说，常去酒吧喝酒的人是具有一定经济实力的人。如果是低收入阶层，他们可能会买酒回家喝或者在饭店吃饭时顺便喝点酒，毕竟酒吧里的酒要贵得多。只有那些具有一定经济实力的中产阶层才会去感受在酒吧里喝酒的气氛。

（3）部分消费人群具有良好的教育背景。酒吧本身是工业革命和城市

化的产物，是由西方传入我国的。部分酒吧还提供多种服务项目，如赏乐、蹦的、练歌（卡拉 OK）、健身等，如果不是受过良好的教育以及对城市文化感受颇深的人，很难有这些外延性需求。

（4）消费者对新生事物有比较大的好奇心。如上所述，酒吧是由西方传入我国的，在中国传统观念中没有酒吧这个概念，是个新事物，只有那些具有好奇心、充满冒险精神的年轻人才会去关注它。

（5）工作压力大，工作时间长，需要在夜间释放工作压力的人群往往也是收入较高的人群。酒具有麻醉神经、释放压力的作用，“酒壮英雄胆”说的也是这个道理。酒可以让人暂时忘却身边的不快，让人专心沉醉在酒精引起的兴奋状态中，这刚好满足了这一部分人群的需求。

当然，这类目标消费群体对环境及饮品的要求也非常高，为了吸引他们，就必须在酒吧的装修与设计上下一番工夫。

如果一个酒吧有较大的空间，可利用天花板的升降、地坪的高差，以及围栏、列柱、隔断等对空间进行多元分割。

（1）利用实体物区隔空间。可用实体隔断如墙体、玻璃罩等垂直分割成私人隐秘性比较强的酒吧空间。隔透性隔断，如各种形式的落地罩、花窗隔层，既享受了大空间的共融性，又拥有了自我呵护的小空间；列柱隔断，可构成特殊的环境空间，似隔非隔，隔而不断。

（2）利用灯饰区隔空间。酒吧中的灯饰也是区隔空间的好物件，可用灯饰结合天棚的落差来划分空间，这种空间的组织手法，使整体空间具有开放性，显得视野开阔，又能在人们心理上形成区域性的环境氛围。

（3）利用地坪差区隔空间。在平面布局上，利用改变局部地区的标高，可呈现两个空间的区域，有时可以和天花板对应处理，使底界面、顶界面上下呼应来共造空间，也可与低矮隔断、绿色植物相结合，构成综合性的空间区隔手法，借以丰富空间，连续空间。

酒吧的空间设计，敞开型（通透型）风格豪迈痛快，隔断型则柳暗花明，无论哪一种布局都必须考虑到大众的审美感受，细腻地吻合着大众的口味又不失宣扬个性主张，现代社会生活节奏的加快，使人们对优美的设计产生一种迷恋情绪，这样，商家可利用客户群对优美设计的追求，最大限度地实现其商业目的。