



赠送超值资源

<http://www.crphdm.com/2017/0317/13155.shtml>

中国餐饮网
www.canyin.com

职业餐饮网

—联合推荐—

餐饮开店赚钱的 18个关键

吴秀沛◎编著



CATERING SHOP

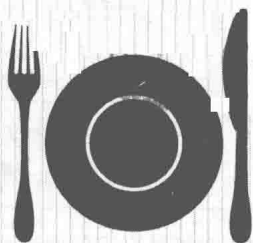
从实战角度介绍如何在互联网经济的大环境影响下实现餐饮店赚钱的18个关键

采用“管理知识+操作知识+案例+实战思考”的形式讲解
简单明了、易学易懂，实用性、可操作性强

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

餐饮开店赚钱的 18个关键

吴秀沛◎编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书以实用为原则选取内容,采用简洁明快的语言,以餐饮店赚钱的关键要点为主题,详细介绍了餐饮店赚钱的18个关键点。主要包括餐饮开店的基本知识、选址、规划设计、打造特色菜品、菜单的制定与设计、菜品定价、合理的折扣与特价销售、卫生工作、工作人员管理、厨房管理、原料采购及仓储管理、危机管理、安全管理、餐饮服务、营销宣传、成本控制、品牌形象、餐饮市场最新趋势方面的内容。

本书对其中的每一个关键点都进行了全面而深刻的分析,为打算开餐饮店的朋友和正在从事餐饮行业的老板,以及对餐饮行业感兴趣的人员提供了参考。

图书在版编目(CIP)数据

餐饮开店赚钱的18个关键 / 吴秀沛编著. —北京:
中国铁道出版社, 2017.5

ISBN 978-7-113-22785-2

I. ①餐… II. ①吴… III. ①餐厅—商业经营 IV.
①F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第019460号

书 名: 餐饮开店赚钱的18个关键
作 者: 吴秀沛 编著

责任编辑: 于先军
责任印制: 赵星辰

读者热线电话: 010-63560056
封面设计: **MX** DESIGN
STUDIO

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)
印 刷: 北京明恒达印务有限公司
版 次: 2017年5月第1版 2017年5月第1次印刷
开 本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 15.5 字数: 301千
书 号: ISBN 978-7-113-22785-2
定 价: 45.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659

\\ 专家推荐 \\



向东，国内具有影响力的资深川菜文化人。川菜美食作家、知名评论家。

主要作品：40集大型电视片《中国川菜》、四川省政府对外宣传片《今日川菜》。2012~2014年，先后出镜拍摄央视四套国际频道春节专题片《成都小吃 无中生有》、搜狐美食频道专题片《蓝牌威士忌与川菜》、央视一套元旦专题片《花卉大餐》、《神奇妈妈菜》、《中国小馆——成都篇》、湖南卫视《辣椒的味道》、上海东方卫视纪实频道《四川小吃风味奥秘》。

代表著作：《食悟——千滋百味话川菜》、《食悟——万种风情说小吃》、《川菜江湖百年传奇》、《麻辣性感 诱惑三百年》、《路边的川菜史 1：正宗川菜篇》、《路边的川菜史 2：成都小吃篇》、《百年川菜传奇》。

“民以食为天”，中国是一个美食大国，美食文化遍及全世界。餐饮业是一个阳光产业，在国家鼓励“大众创业，万众创新”的政策下，吸引越来越多的人投资餐饮开店创业，这里不乏有成功的，也有大量失败的。为什么呢？一是很多人认为餐饮开店门槛较低，盲目投资开店；二是经营管理经验不足；三是缺乏核心竞争力。可以说当前的餐饮业已不再是传统的单一技术活，从业者也不全是低文化者。餐饮业的发展已打破了传统的经营模式，先进的互联网技术、专业的技术人才、科学的管理模式，都是非常核心的竞争力。因此，经营好一家餐饮店，会涉及很多专业知识与技能，这套书非常值得想从事该行业，或已从事该行业的经营者、工作者学习提高。



舒国重，高级技师、中国烹饪大师、川菜大师。特长：红白两案、正宗川菜、特色川菜、流行川菜制作，技艺精湛。

1977年入行，1984年师从中国烹饪大师张中允，1991年起，相继被派往巴布亚新几内亚的四川饭店、斐济的四川楼等餐饮企业任厨师长。1997年回国后陆续被蜀汉酒店、南台月、北京长城饭店等聘为餐饮部经理。长期担任《四川烹饪》杂志的“烹饪课堂”栏目的主讲。2000年被授予“川菜烹饪大师”称号，2002年荣获“中国烹饪名师”称号，后被授予“中国烹饪大师”称号。在报刊、杂志上发表过多篇论文，在全国饮食界有较大影响，被编入《中国厨师名人录》内。

主要作品：《四川江湖菜》、《菜点合璧》、《四川江湖小吃》、《四川小吃大全》、《佳肴菜根香》等。

我从事餐饮行业已经接近40年的时间，对于美食，我有种特别的感情，再加上这些年在国内外的经历，也让我更加坚定，中国的美食文化是世界的宝贵财富，所以一直希望中国的这项事业能够永葆青春。我认真地读了中国铁道出版社这几本书的内容，感觉受益匪浅，所涉及餐饮开店的一些经营核心问题，都有针对性的剖析讲解，无论是前厅的服务细节、还是后堂的厨房管理，甚至餐饮店成本控制核算，都讲得非常周全。开一家餐饮店容易，但要经营好一家餐饮店，并且要长盛不衰，就需要掌握全面、系统的餐饮经营管理知识，这套书为很多餐饮开店不赚钱，门店经营不好的从业者指明了方向，值得一读！

＼ 读者预读推荐 ＼

由于我现在的这个身份，再加上之前从事了十多年的餐饮行业的关系，所以拿到这本书感到特别的亲切。书中的内容我也认真读完了，凭借我多年的从业经验，我觉得总结得很到位，它几乎涉及到了做餐饮行业需要注意的方方面面，从餐饮的基本知识、位置的选取、店铺的规划设计、打造菜品的方法及菜品的定价诀窍，再到安全卫生、员工管理，以及危机处理等方面都进行了详细的介绍，相信能把这些关键点做好，盈利自然是水到渠成的事情了，而且还会形成一个良性的循环。书中的特别之处是在最后添加了对市场动向的分析，做得相当的不错，相信这块对于很多从事餐饮方面的人来说，都非常有用。另外，还有餐饮大咖对市场所做的分析，你会发现原来优秀的经营者都是用大脑在经营，非常值得一读。

——蓉城饭店前高级管理顾问 黄步林

一直想从事餐饮这个行业，因为觉得民以食为天，做餐饮一定能赚钱。但后来听很多开餐饮的朋友说餐饮这行已不如以前，很多店都开始做不下去了，这导致我也就开始犹豫了，不过幸运的是我居然在正打算放弃的时候预读了这本书。开始只是无聊翻来看看，但后面发现这本书真的很不错，原来做餐饮还有这么多的门道和技巧。书中讲解得非常全面，不管是中餐还是西餐，甚至中餐中的不同菜系都有涉及，几乎涵盖了开店的整个流程及每个流程中需要注意和掌握的捞金诀窍，想想之前的自己，甚至是很多已经开餐饮店的朋友，其实在最初并没有任何的想法和思路，所以导致在出现越来越多的竞争对手的时候，无计可施，生意也就越做越差，甚至到了关门的地步。感觉看完这本书后，自己已经在脑中形成了一个具体的流程，现在的我很有信心，也正在计划把店开起来。

——餐饮店兴趣者 大牛

我有一家川菜店，开了有好几年了，不过最近生意一直不景气，已经亏损好几个月了，本想如果接下来还是不能正常运营的话，可能就得关门了。无意间被贵社选中作为预读者之一，刚开始拿到这本书，还觉得新奇，心想现在连做餐饮都开始出书了，内心其实是很不屑的，觉得一些理论有什么用，一堆文字还真能把店搞活？后来无意间翻到做促销的一页，我仔细看了看，突然感觉来了灵感似的，对呀！我怎么没想到，于是当天就搞了一个促销活动，发现成效还真不错，我不得不服了，于是最近开始细读起这本书来，发现书中讲的很多方面自己在之前的经营过程中都没有处理得很好，不过值得庆幸的是现在还为时不晚，真的是太感谢贵社选中我预读这本书了。

——川菜店老板 吴大海



赠送资源下载地址

<http://www.crphdm.com/2017/0317/13155.shtml>



FOREWORD

前言

古语有云，民以食为天，餐饮业关系到人们的生活质量水平。作为“永不落幕的朝阳行业”，近年来餐饮业已成为经济运行中发展势头最好、增长速度最快的行业之一。2015年全国餐饮收入实现32310亿元，正式宣告进入3万亿元的历史新时期。2016年1月，中国商业联合会在发布的“2016年中国商业十大热点展望”述评报告中指出，随着互联网技术的快速发展及居民生活水平的不断提升，餐饮业尤其是大众化餐饮仍然具有很大的发展空间。因此，餐饮行业在今天有着旺盛的需求和广阔的前景。

虽然餐饮行业“遍地是黄金”，但是赚钱没有捷径可言，要开一家赚钱的餐饮旺店并非易事，尤其是对于一个新入行的投资者来说更是如此。假如不做好知识准备，掌握一些技巧，就很难在这个行业立足。而对于已经投身于餐饮事业的经营者来说，也必须懂得餐饮店赚钱的门道，才能更好地应对激烈的市场竞争。

本书以实用为原则选取内容，采用简洁明快的语言，以餐饮店赚钱的关键要点为主题，详细介绍了餐饮店赚钱的18个关键点。主要包括餐饮开店的基本知识、选址、规划设计、打造“特色菜品”、菜单的制定与设计、菜品定价、合理的折扣与特价销售、卫生工作、重视员工的管理、厨房管理、原料采购及仓储管理、危机管理、安全管理、餐饮服务、营销宣传、成本控制、品牌形象、餐饮市场最新趋势方面的内容。本书对其中的每一个关键点都进行了全面而深刻的分析，为正在打算开餐饮店的朋友和正在从事餐饮行业的老板，以及对餐饮行业感兴趣的朋友们提供了良好的指南。

经过笔者调查分析，市场上赚钱的餐饮店一般都能抓好以上这些关键要点。这些貌似简单的知识，实际上已经涵盖了决定餐饮店赚钱与否的主要内容。各位餐饮投资人可以掌握所有相关知识，然后结合餐饮店的经营实际情况来操作，就可以快速成长为专业级的餐饮投资人。



本书所讲的餐饮店经营技巧是一些普遍规律，因此，无论你是开小吃店，还是经营大型餐饮店，也无论你是经营中餐馆还是西餐厅，都可以从本书中找到实用的策略，取得良好的经营效果。相信在本书的指导下，再通过自身的实践与思考，您会逐步打造出一家属于自己的赚钱门店。

本书在编写整理过程中，获得了多家餐饮店老板和餐饮一线从业人员的帮助与支持，同时还吸收了国内外餐饮专家、学者的最新研究成果，在此表示感谢。

为了方便读者学习和参考，特赠送了餐饮开店经营管理的相关制度与模板，以及 Word、Excel 办公综合应用的学习视频。

下载地址：<http://www.crphdm.com/2017/0317/13155.shtml>。

本书立志于解决开店过程中遇到的实际问题，但是由于客观环境的限制，仅凭如此一本书是不可能阐述所有餐饮店经营细节的，书中难免存在缺憾，敬请读者批评指正。

编者

2017 年 3 月



赠送资源下载地址

<http://www.crphdm.com/2017/0317/13155.shtml>



CONTENTS 目录

关键一 掌握餐饮开店的基本知识	1
一、餐饮业的发展现状	2
二、餐饮业的分类	4
三、开餐饮店的基本条件	5
四、开餐饮店的基本手续	8
 关键二 合理选择餐饮店的店址	 12
一、餐饮店选址的基本原则	13
二、黄金店址的选址技巧	14
三、不同地段对餐饮店的要求	15
四、店址商圈考察指标	17
五、餐饮店选址调查方法	20
六、餐饮店选址的十大注意事项	23
 关键三 注重餐饮店的规划设计	 25
一、如何为餐饮店起个好名字	26
二、餐饮店的外观设计原则	29
三、合理规划厨房布局	30
四、如何进行餐饮店环境设计	33
五、凸显餐饮店的主题特色	36



关键四 打造餐饮店的“特色菜品”38

- 一、主要菜系构成及风味特色 39
- 二、精心打造“特色菜”的技巧 42
- 三、如何迎合消费者口味 44
- 四、菜品创新的基本方法 45
- 五、菜品创新的基本原则 47
- 六、打造绿色健康菜肴 48

关键五 菜单的制定与设计诀窍51

- 一、根据经营阶段策划菜单 52
- 二、把握菜单设计的原则 54
- 三、确定菜单的基本内容 56
- 四、菜单外观设计有讲究 57
- 五、重视菜单的结构编排 60
- 六、菜单制定与使用的注意事项 62

关键六 菜品定价的诀窍64

- 一、菜品定价的主要影响因素 65
- 二、菜品合理定价是基础 66
- 三、掌握菜品定价常用方法 68
- 四、巧用奇妙数字 69
- 五、成本和利润是定价的标杆 71
- 六、菜品的另类定价策略 72

关键七 合理的折扣与特价销售74

- 一、餐饮店折扣的门道 75
- 二、菜品打折的常见方式 76
- 三、节假日折扣营销技巧 77
- 四、餐饮店的另类创意打折 79
- 五、餐饮店亏损背后的特价菜 80

关键八 不容忽视的卫生工作	83
一、餐饮服务中的卫生要求	84
二、注意厨房环境卫生	86
三、控制餐饮店食品原料卫生	89
四、加强食品加工过程中的卫生	90
五、餐饮店食具卫生要求	93
六、重视餐饮店工作人员卫生	95
 关键九 重视餐饮店员工的管理	 97
一、确定餐饮店员工的数量	98
二、重视餐饮店的员工招聘	99
三、开展对餐饮店员工的培训	101
四、餐饮店员工管理要求	103
五、餐饮店激励员工的方式	105
六、招聘优秀厨师	106
七、明确餐饮经理的职责	108
 关键十 加强餐饮店的厨房管理	 111
一、认识厨房的组织结构	112
二、明确厨房工作岗位职责	115
三、明晰厨务人员日常工作	118
四、制定厨房生产控制标准	118
五、把握厨房的“五常管理法”	120
六、协调好各部门与厨房的关系	121
 关键十一 完善原料采购及仓储管理	 124
一、明确原料采购的基本原则	125
二、熟知原料采购的标准	126
三、制定原材料采购程序	131
四、制定合理的原料采购数量	133
五、把握原料验收的程序	134
六、注意原料的储存环境	137



七、加强原料的储存管理	138
-------------------	-----

关键十二 构建餐饮店危机管理体系.....141

一、餐饮危机处理原则	142
二、顾客投诉处理技巧	145
三、正确应对资金危机	148
四、常见危机处理——菜品异物	149
五、常见危机处理——食物中毒	151
六、常见危机处理——员工工伤	152

关键十三 重视餐饮店的安全管理

154

一、餐饮店防火工作	155
二、餐饮店的防盗窃工作	158
三、餐饮店的防抢劫工作	159
四、餐饮店的食品安全	161
五、食物中毒的预防	163
六、常见意外事故预防	165

关键十四 提高餐饮店的服务水平

168

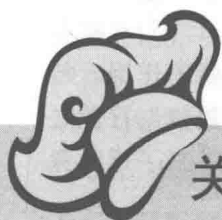
一、如何提高餐饮服务水平	170
二、做好餐饮店预订服务	172
三、做好餐前准备工作	174
四、迎客服务要领	176
五、点菜服务的技巧	177
六、上菜、分菜环节的服务	179
七、送客服务不可少	181

关键十五 做好餐饮店的营销宣传

183

一、餐饮营销环境的 SWOT 分析	184
二、善于捕捉餐饮营销机会	188
三、实施差异化营销策略	192

四、推行体验式营销策略	196
五、做好广告宣传	198
六、“互联网+”时代的另类餐饮营销	200
关键十六 控制好餐饮店的成本	203
一、把握餐饮成本控制的特点	204
二、熟悉餐饮成本的构成	205
三、控制餐饮原料成本	206
四、控制水电及燃料费用	210
五、控制餐饮店的人工成本	212
六、控制餐饮店其他费用成本	213
关键十七 树立餐饮店的品牌形象	216
一、认识餐饮品牌形象	217
二、树立正确的品牌运作理念	219
三、如何才能创造出餐饮知名品牌	220
四、借助广告加强品牌营销管理	222
五、强化餐饮店品牌个性	223
关键十八 掌握餐饮市场的最新动向	226
一、餐饮人必看的最新餐饮趋势	227
二、成功菜单的新逻辑	229
三、特色细分餐饮市场成热点	230
四、如何做互联网+餐饮	231
五、餐饮大咖对最新市场动向的见解	232
参考文献	236



关键一 掌握餐饮开店的基本知识

作为一个餐饮投资者，要想实现餐饮店的盈利，就必须掌握一定的餐饮开店基本知识，在开店前做好充分准备，才能为以后更好地经营餐饮店打下坚实的基础，获得更多的利润。



一、餐饮业的发展现状

“民以食为天”，餐饮业在社会发展与人民生活中发挥着重要的作用。特别是近几年，我国餐饮业呈现快速发展的势头，已成为社会“热门”行业之一。我国的餐饮市场发展潜力巨大，但是餐饮业的蓬勃发展也带来了行业竞争的加剧。

1. 餐饮发展快速增长的态势

根据国家统计局最新发布的数据，我国餐饮业市场规模（餐饮收入与同比增幅状况）如图 1-1 所示。正式宣告进入 3 万亿元的历史新时期。据悉，2014 年全年我国餐饮收入 27 860 亿元，2015 年全国餐饮收入实现 32 310 亿元，2015 年收入总额同比增长 11.7%。

中国商业联合会在发布的“2016 年中国商业十大热点展望”述评报告中指出，随着互联网技术的快速发展以及居民生活水平的不断提升，餐饮业尤其是大众化餐饮仍然具有很大的发展空间。由此可见，整个餐饮市场回暖迹象明显，我国餐饮业仍然展现出市场需求强劲的生命力。

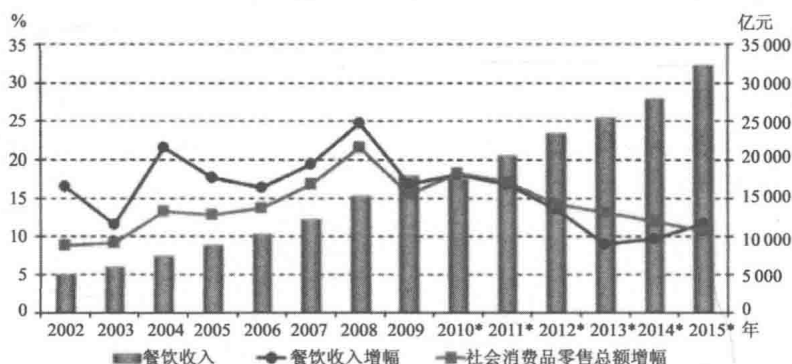


图 1-1 我国餐饮收入及同比增幅状况（2002~2015 年）

资料来源：根据国家统计局数据整理制作（中国烹饪协会）

2. 市场的需求日趋活跃

当今国内餐饮市场有一个显著的特点，就是公款消费出现逐步减少之势，个人消费日趋增加，家庭私人消费比例攀升。目前家庭私人消费在餐馆的消费比重已占到近六成，但每次人均消费水平却有所下降，在中高档餐馆就餐的顾客，其人均次消费水平明显回落。餐饮需求市场形成了“大众化增多，高中低兼顾，多方位发展”的格局。

我国全年法定假日已达 114 天左右，不少餐饮企业抓住假日商机，发展大众化餐饮，取得了明显效果，餐饮企业节假日营业额比平日普遍增长 20% 左右。因此，假日市场消费成为餐饮业新的经济增长点。

现在的餐饮市场消费从原来的价格选择为主，向价格、品位、氛围、服务和品牌文化等方向转变，选择性和理性化消费特点明显增强。顾客从原来求饱的单一需求，发展为当今的特色餐饮、休闲餐饮、便捷餐饮的多种需求，形成个性化消费日趋明显，特色餐饮更趋突出的现象。

3. 投资主体格局多元化

据资料显示，目前的餐饮业，86% 左右属于非国有性质企业。餐饮业竞争重点已由前几年民企与国企的竞争，发展到现今民企之间的竞争，以及民企与三资企业的竞争，呈现多元化的投资主体格局。具体表现为以下几方面。

其一，国营餐饮企业有日趋缩小之势。大多数国营老字号餐饮企业正面临或已经走向改制的道路，随着国有资产三五年内从中小型零售商业中相继退出，它们可能被改制、租赁或拍卖。国有饭店情形也类似，主要是由于中低档饭店的餐饮部效益好的为数不多。

其二，合资和外资酒店发展比较平稳，近期内不会对内资餐饮企业形成太大的冲击。麦当劳、肯德基、比萨饼屋等洋快餐在本地基本饱和，目标消费者主要是孩子和年轻人。由于它们的定位是快餐厅，因此，不会对提供正餐和宴会服务的大中型中餐厅形成冲击。而像马可波罗、海景假日等豪华酒店的餐厅，由于门槛很高，目前只被少数高档消费人群青睐，或是人们出于商务和公务应酬的目的而选择，工薪阶层和普通市民尚与它们有一定的距离，不太可能光顾。

其三，非国有性质的民营餐饮企业占据 86% 左右的市场份额。与国有餐饮企业相比，民营餐饮业存在明显的优势，主要表现在：一是体制活，不拘一格地吸纳资金和人才，便于自主管理和经营；二是网点多、分布广，遍及闹市区、旅游点和大街小巷；三是规模大、档次高，形成了一定的规模效应，在成本控制和市场营销方面比国有企业做得成功；四是随着企业成长为纳税大户和获利大户，造就了一批民营餐饮企业家。



4. 连锁经营成为主导模式

我国餐饮业的大中型连锁，尤其是直营连锁发展势头强劲，国内百强餐饮企业基本上都采取了连锁经营的模式，连锁经营的品牌化、规范化优势凸显，为我国餐饮业的持续发展注入了活力。快餐类、火锅类的餐饮连锁方式发展加快，团体供餐异军突起，休闲餐饮也方兴未艾，餐饮食品种类不断增加，送餐外卖发展加快，企业自主创新的能力不断加强。有关资料表明，全国限额以上（是指企业年营业收入总额在 200 万元人民币以上）的连锁餐饮企业，尤其是直营连锁快餐企业营业收入大幅增长。在东部省市快餐的营业规模明显超过正餐，江苏、上海、北京、浙江、山东等东部省市已达到 50% 以上；与此相反，中、西部省市除四川外，仍以正餐为主；内蒙古、北京、重庆、上海等省（市、自治区）的限额以上餐饮连锁企业零售额已占当地餐饮业零售额的 10% 以上，连锁经营已经成为餐饮业做大做强的主导经营模式。

5. 餐饮经营策略品牌化

现代餐饮业的发展已由品种数量型转变为品牌质量型。餐饮业的激烈竞争促使广大餐饮企业纷纷开展品牌经营，以往靠某一个或几个特色菜肴吸引消费者的现象越来越少，餐饮企业纷纷靠树立自己的品牌、扩大品牌的影响力来吸引消费者。好的品牌不仅需要有特色的菜肴，而且要求企业在硬件设施、内部环境、服务水平、营销方式、价格手段、网点设置、配套服务功能、员工精神面貌等方面都有自己的特色，最好能形成自己独特的品牌。

二、餐饮业的分类

在进入餐饮业之前，首先需要了解我国餐饮业的分类标准，以便为您提供更多的思路与选择，主要包括旅游饭店、中餐厅、西餐厅、自助餐厅、快餐厅、咖啡厅及其他餐饮业。

1. 旅游饭店

旅游饭店可分为国际旅游饭店和一般旅游饭店，其中国际旅游饭店除了为国外访客提供住宿上的需求外，还以其高雅的格调、精美的餐具、世界的饮食观和完善的服务，吸引了大量本地客源；加上饭店的场地大、设备齐全、员工专业水准高，因此可同时兼具美食宴会、婚丧喜庆、展示会议等其他功能，充分发挥餐饮业的边际效用，引导餐饮潮流的盛行。

2. 中餐厅

由于我国幅员广阔，各地口味差异颇大，因而形成了诸多风味独特的餐饮菜系。通常把中国菜分为八大菜系：鲁菜、川菜、粤菜、闽菜、苏菜、浙菜、湘菜、

徽菜。除八大菜系外还有一些在中国较有影响的菜系，比如，潮州菜、东北菜、本帮菜、赣菜、鄂菜、客家菜、清真菜等。

3. 西餐厅

人们一般把欧美各国料理统称为西式餐饮。欧美各国菜式、服务均有差异，比较知名的有法国菜、意大利菜、美国菜等，英国菜、瑞士菜及德国菜则居少数。

4. 自助餐厅

自助餐厅是顾客自选自取适合自己口味菜品就餐的餐厅，比较注重气氛的渲染，讲究餐厅的布置和食品摆放的位置及次序，尽可能地方便顾客。从菜品方面来看，比较重视食品的丰富性，充分让顾客享受参与和得到自我选择的满足感。

5. 快餐厅

快餐厅是以提供速食为主的餐厅。这种餐厅的规模不大，菜品都限制在几种范围之内，大多是中、低档的大众化菜点。快餐厅经营的特点是只提供有限的服务，服务效率高；价格低廉，适合于经常性消费；质量稳定，能够取得顾客的信心；环境干净卫生。肯德基、麦当劳是典型的快餐厅。

6. 咖啡厅

咖啡厅是提供简单菜肴的西餐厅，主要经营咖啡、酒类饮料、甜品点心、小吃、时尚美食等，营业时间一般每天在 16 小时以上，常被白领阶层或商业人士作为聚会之地。

7. 其他餐饮业

除了以上餐饮种类以外，我国还有很多边缘餐饮类型，比如盒饭业、小面馆、风味小吃等。

三、开餐饮店的基本条件

餐饮业的市场前景是非常光明的，如果有投资餐饮店的想法或是决定开一家餐饮店，就必须了解从事餐饮业应具备哪些基本条件，应正确评估自己是否适合开餐饮店。

1. 性格条件

餐饮业对投资者来说不仅是一项服务行业，也是一项创业活动，因此，它对投资者有着特殊的性格素质要求。有很多人都自认为天生是当老板的料，然而事实上并非如此，并不是所有人都适合进入餐饮业。现在，越来越多的人开始认可“性格决定命运”这一观点，表 1-1 及表 1-2 分别展示了餐饮投资者应该具备的性