

RUHE KAIJIA

你身边的开店法则和生财之道

CANGUAN



如何开家 餐馆

开店
必读

田均平 等编



NLIC 2970695078

连锁加盟 加盟考察,
签订合同

客服务

管理, 安全卫生, 顾

购, 成本控制, 财务

楼面服务, 物料采

经营 营 菜品管理,

登记

证、营业执照、税务

污许可证、消防许可

聘、卫生许可证、排

择、装修, 人员招

预估投资, 店址选

开业准备 项目选择,



化学工业出版社

如何开家 餐馆



NLIC 2970695078



化学工业出版社

· 北京 ·

本书在经过大量调查和经验总结的基础上,从实用出发,淡化理论,注重方法技巧,介绍了开餐馆的投资决策与筹备、选址与布局、注册登记、菜品的风味特色、菜单的选配与设计、采购库存管理、厨房管理、加盟连锁、成本控制、卫生与安全管理等内容,旨在帮助中、小型餐馆经营者做好各项工作,成为一名成功的老板。本书内容丰富、生动形象,以通俗易懂、深入浅出的文字语言展现了开餐馆的实际运作过程,具有极强的实用性和可操作性。

图书在版编目(CIP)数据

如何开家餐馆/田均平等编. —北京:化学工业出版社, 2011. 2

ISBN 978-7-122-10154-9

I. 如… II. 田… III. 餐厅-商业经营-基本知识
IV. F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第247893号

责任编辑:辛 田
责任校对:陈 静

装帧设计:尹琳琳

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印 装:北京云浩印刷有限责任公司

710mm×1000mm 1/16 印张11 字数205千字 2011年3月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价: 32.00元

版权所有 违者必究



“民以食为天，生以食为本”。餐饮业作为我国第三产业中的一个传统服务性行业，被列为热门行业之一，未来餐饮业依然是引人注目的消费热点，中国餐饮消费水平将继续保持高速增长，前景非常广阔。作为创业之初的投资者，自主开家餐馆，在饮食业领域开辟一条理想的致富门路，是一个不错的选择。

那么，如何开设一家餐馆，如何经营才能在餐饮业的竞争中脱颖而出，独树一帜，立于不败之地呢？本书从开业准备、经营、连锁加盟三个阶段，详细地介绍了开餐馆的实际运作过程，具有极强的实用性和可操作性。

第一阶段（开业准备）——包括餐饮项目选择，预估投资费用，店址选择、装修，人员招聘，相关的卫生许可证、排污许可证、消防许可证、营业执照、税务登记等手续的办理流程。

第二阶段（经营）——包括菜品管理，楼面服务，物料采购，成本控制，财务管理，安全卫生，顾客的特殊服务。

第三阶段（连锁加盟）——包括加盟考察和签订合同。

本书适合于广大有志于经营餐馆和刚开餐馆的朋友阅读参考，相信对您的事业定会有所帮助。

参与本书编写和提供资料的有田均平、刘衍群、刘玮、刘婷、温泉、滕红琴、黄河、杨丽、杨冬琼、李锋、李强、赵永秀、涂高发、邓清华、周波、高琨、匡仲潇、王春华、柳景章等。由于时间匆促，加上编者水平有限，书中如有不妥之处，敬请各位读者指正。

编者



第一阶段
开业准备

第一章 开店筹备..... 2

- 一、选择餐饮项目..... 2
 - 【范本】餐馆项目选择 4
- 二、确定餐馆规模..... 5
 - 【范例】店面客容量的计算方法 5
 - 【范例】总销售额、毛利润的计算方法 6
- 三、预估投资费用..... 7
 - 【范本】餐馆规模、投资费用计划选择 8
- 四、店址选择、装修..... 9
 - 【范本】市场调查报告 10
 - 【范本】餐馆店址选择 12
 - 【范本】餐馆装修方案 24
- 五、人员招聘..... 24
 - 【范本】餐馆员工正式聘用合同书 26
- 六、开业广告宣传..... 30
 - 【范本】不同媒体分析表 31

第二章 相关手续的办理流程..... 36

- 一、卫生许可证的办理流程..... 36
 - 【范本】相关卫生资料准备清单 36
- 二、排污许可证的办理流程..... 37
 - 【范本】需要提交资料准备清单 37
- 三、消防许可证的办理流程..... 38

【范本】需要提交资料准备清单	38
四、营业执照的办理流程	39
【范本】需要提交资料准备清单	39
五、税务登记的办理流程	40
【范本】需要提交资料准备清单	40
六、印章刻制的办理流程	41
【范本】需要提交资料准备清单	41
七、银行开户许可证的办理流程	41
【范本】需要提交资料准备清单	42
八、其他相关手续的办理方法	42

第三章 菜品管理

一、制定菜品控制标准	44
【范本1】菜肴配份标准	45
【范本2】点心成品配份标准	45
【范本3】面团配份标准	45
【范本4】馅料配份标准	46
【范本5】臊子配份标准	46
二、菜品特色	50
【范例】控制供应量，餐馆生意红火	51
三、菜品味道	52
四、菜品盛器选择	53
五、菜品色泽	54
【范例】注重菜品的色泽 餐馆生意出奇好	55
六、菜品搭配	55

第四章 楼面服务

一、迎接顾客	58
【范本】适宜餐桌的选用方法	61





二、点菜服务·····	61
【范本】解释菜单的方法选择·····	63
三、上菜分菜·····	66
四、结账送客·····	69
【范例】服务员错误理解“唱收唱付”顾客尴尬 到暴怒·····	71
五、团体包餐·····	73

第五章 物料采购····· 75

一、设备、用品采购·····	75
二、餐具采购·····	77
三、动物性菜品的采购·····	79
四、植物性菜品的采购·····	85
五、储存、保管餐饮烹饪原料、用品·····	91

第六章 成本控制····· 93

一、采购成本控制·····	93
二、加工成本控制·····	94

第七章 财务管理····· 96

一、收银作业管理·····	96
二、账单管理·····	98
三、数据分析·····	101
四、营运业绩分析·····	104

第八章 安全卫生····· 107

一、预防食物中毒·····	107
---------------	-----

二、食品卫生管理·····	111
三、场所清洁卫生·····	113
【范本1】厨房日常卫生检查表·····	116
【范本2】烹调操作区域卫生检查表·····	117
四、员工的健康、卫生·····	117
五、餐具及餐饮设施卫生·····	119

第九章 顾客的特殊服务····· 126

一、醉酒顾客的特殊服务·····	126
【范例】一句宽心话暖客心·····	127
二、残疾顾客的特殊服务·····	127
【范例】服务过度 残疾顾客愤然离去·····	128
三、带小孩顾客的特殊服务·····	129
四、老年顾客的特殊服务·····	131
【范例】为老人细心服务 赢得“回头客”·····	131
五、菜、汤汁溅到顾客身上的特殊服务·····	131
六、AA制顾客的特殊服务·····	132
七、有要事谈顾客的特殊服务·····	132
八、损坏物品顾客的特殊服务·····	133
【范例】处理得当 餐馆意外收获·····	133
九、丢失财物顾客的特殊服务·····	134
十、食物中毒顾客的特殊服务·····	135
十一、被烧烫伤顾客的特殊服务·····	135
十二、突然病倒顾客的特殊服务·····	136
十三、投诉顾客的特殊服务·····	137

第十章 品牌加盟····· 140

一、加盟考察·····	140
-------------	-----





二、签订合同·····	143
【范本1】餐饮加盟合同·····	144
【范本2】餐饮加盟合同·····	149
【范例】签合同不谨慎高价买设备·····	151
附录一 中华人民共和国食品卫生法·····	154
附录二 餐馆促销方法·····	164
参考文献·····	168

第一阶段
开业准备

第一章

开店筹备

一、选择餐饮项目

一般来说，餐馆经营者在开餐馆前，应根据自身情况理性选择与自己的投资规模相匹配的餐饮项目。即先搞清楚你适合做什么餐饮项目，以确定自己的经营方向。

（一）按餐馆产品的经营形式分类

按餐馆产品的经营形式，餐馆可分的类别如下表所示。

按餐馆产品的经营形式分类

类 别	定 义	特 点
主题餐馆	通过装饰布置和娱乐安排，追求某一特定的主题风格，创造一种就餐氛围招徕顾客，例如：文化餐厅、摇滚餐厅、足球餐厅、汽车餐厅等	餐馆提供的餐饮品种往往有限，但极富特色
风味餐馆	通过提供独特风味的菜品或独特烹调方法的菜品来满足顾客的需要，例如：风味小吃店、面馆、海鲜餐馆、烧烤餐厅等；川菜馆、粤菜馆、湘菜馆等；法式餐厅、日本料理、韩国料理等；素菜馆、清真餐馆等	可专门经营某一种食品或菜肴、某一地方菜系、某一国的风味菜品，可供应顾客某一特殊需要的菜品
快餐店	提供快速餐饮服务的餐馆，例如：上海的新亚快餐；快餐店，如麦当劳、肯德基等	餐馆规模并不大，菜品种类较为简单，多为大众化的中、低档菜品，并且多以标准分量的形式提供，快餐店一般包括中式、西式

（二）按餐馆的服务方式分类

按餐馆的服务方式，餐馆可分的类别如下表所示。



按餐馆的服务方式分类

类 别	定 义		特 点
餐桌服务型餐馆	餐馆经营品种丰富，菜品以当地人乐于接受的菜系为主，兼营具有地方特色的其他菜系菜品，适应大众口味，例如：酒楼、饭馆之类的餐馆大都采用这类服务方式		餐馆内一般设有大厅区、包厢区、雅座区等不同区域，以满足团队客人、会议客人、婚宴、散客等不同客人的需求
自助型餐馆	传统自助型餐馆	借鉴西式冷餐会站立服务的模式，根据顾客需求，洋为中用，中西结合，即除西式冷餐外，增添了中式热菜、烧烤等，并增添了桌椅供客人自由选择就座	传统自助餐主要有冷餐会、鸡尾酒会两种形式
	火锅自助型餐馆	在传统火锅的基础上结合现代餐饮的设施设备、器具以及服务方式而形成的具有现代特色的餐饮方式	自助火锅原料一般由顾客自选自取，并按个人口味配以辅料烹制及品尝
	超市服务型餐馆	在传统火锅的基础上结合现代餐饮的设施设备、器具以及服务方式而形成的具有现代特色的餐饮方式	自助火锅原料一般由顾客自选自取，并按个人口味配以辅料烹制及品尝
	吧台服务型餐馆	借用酒吧吧台的形式经营的一种方式	餐馆中吧台和吧凳替代了传统的桌椅，顾客坐在吧凳上边点菜边用餐，菜品种类一般较为简单，烹制也较为容易，所需时间较短
	无店铺服务型餐馆	没有固定的场所提供就餐，只有流动的厨师、流动的美味佳肴的餐饮服务形式，这类无店铺服务的流动餐馆被称为是餐馆向家庭的延伸	只需一间办公室，一个原料加工车间，而无需餐厅与餐位，顾客只需要电话预定，公司的厨师就会带足原料前往顾客的家中提供上门服务，现场烹制

(三) 按餐馆的经营产品分类

按按餐馆的经营产品, 餐馆可分的类别如下表所示。

按餐馆的经营产品分类

类 别	定 义	特 点
正餐类餐馆	提供各种风味菜系, 是最常见的一类餐馆	提供正餐类菜品的餐馆一般只提供午餐与晚餐, 且午餐与晚餐的菜单相同
面点、小吃类餐馆	即以面点、小吃为经营特色的餐饮形式	各种各样的休闲茶馆、酒吧各具其趣, 深受顾客欢迎
饮料茶点类餐馆	经营各种饮料茶点的茶馆、酒吧、咖啡馆、冰淇淋屋, 是人们休闲会友的重要场所	各种各样的休闲茶馆、酒吧各具其趣, 深受顾客欢迎

（四）按餐馆的经营组织形式分类

按餐馆的经营组织形式，餐馆可分的类别如下表所示。

按餐馆的经营组织形式分类

类 别	定 义	特 点
个人独资经营	由一个自然人投资，财产为投资者个人所有，并以其个人财产对餐饮企业债务承担无限责任的经营实体	规模较小，以大排档、快餐、小吃店、茶餐厅、中低档酒楼居多，服务领域较为活跃
合伙经营	两个以上合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙投资的餐饮企业债务承担无限连带责任的经营性组织	合伙人可采取货币、实物、房地产使用权、知识产权或其他财务权利出资，经全体合伙人协商一致同意；也可用劳务出资，各合伙人对执行合伙企业事务享有同等的权利
连锁经营	餐饮连锁经营包括速食店（快餐店、面馆、水饺店、咖喱饭、牛肉饭、烧烤食品、汉堡包等）、便餐店（中餐、西餐、日本料理、韩国料理等）、酒吧、咖啡屋、冰淇淋屋等种类	餐饮连锁经营通过经营模式的统一性、经营产品的大众化及独特性、管理方式的规范性及管理手段的科学性，进行规模经营，其模式分为标准、自愿、特许连锁模式

在对餐馆的类别有了一定的了解之后，餐馆经营者可以初步选择自己的餐馆项目，以下提供范本作为参考。



【范本】

餐馆项目选择

我的目标项目	经营特色	备 注
1.风味小吃店	品种多，如沙县小吃	
2.湘菜馆	以土菜为主，富有农家特色	
3.川菜馆	麻辣为主，为多数人所喜爱	
4.快餐店	操作简单，成本低廉	
.....		
1.餐桌服务型		
2.自助型		
.....		
1.个人经营		
2.合伙经营		

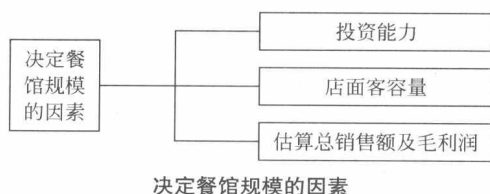


续表

我的目标项目	经营特色	备 注
3.连锁经营		
.....		
我的选择		

二、确定餐馆规模

作为餐馆经营者,在选择好经营项目后,则要确定自己经营餐馆的规模。以下是决定餐馆规模的因素,餐馆经营者可参考运用,如下图所示。



(一) 投资能力

确定餐馆的面积首先取决于投资能力。在投资预算中,有一大部分资金用于房租。即使餐馆有一个理想的面积标准,但如果房租超过预算范围,也只能放弃。如果房租预算能合乎所投资范围之内标准,那么,餐馆的面积当然越大越好。

(二) 店面客容量

计算店面的客容量,也就是确定所选的店面可以安排多少座位和有效经营面积。因为店面内要有厨房等操作面积及库房、卫生间等辅助面积、通道。除去这些面积后才是可以用于经营的餐厅面积。一般来说,营业面积通常为总面积的50%~70%。每一个座位所占面积因餐台形式不同而不同,以下提供范例作为参考。



【范例】

店面客容量的计算方法

一般来说,4人长方形餐桌每一座位约占0.5平方米;8人和10人圆餐桌每

座约占0.7平方米；12人圆餐桌的每座约占0.8平方米；包间每座约占1~2平方米。

你可以利用上面的数据计算一下大概的座位数。假如：餐馆不设包间，餐厅营业面积占整个餐馆面积的60%，每一个座位平均占位0.6平方米，餐馆的总面积为120平方米。那么可以安排的座位数为：

座位数 = 总面积 × 营业面积所占的比例 ÷ 每一个座位平均所占的面积

$$\text{座位数} = 120 \times 60\% \div 0.6 = 120 \text{ (个)}$$

如果在这个餐馆里面增加两个包间，每一个包间的面积为10平方米，各设10个座位，那么可以安排的座位数额为：

$$\text{座位数} = 10 \times 2 + (120 \times 60\% - 10 \times 2) \div 0.6 = 107 \text{ (个)}$$

设置包间虽然减少了座位总数，但是包间的人均消费要高于大堂。所以总的收入应该上升而不是下降。

（三）估算总销售额、毛利润

一般来说，餐馆经营者应按照人均消费额来估算餐馆每天预期的总销售额和全年的毛利润。人均消费额是指顾客每餐可能承受的消费金额，这是由顾客的收入水平决定的。不同的地区、同一城市不同的区域、同一区域不同的消费群体，由于收入水平的差异，其人均消费额都有所不同。以下提供范例作为参考。



【范例】

总销售额、毛利润的计算方法

假如：通过市场调查，确定自己所经营的餐馆的顾客人均消费额为10元，选取每餐每一座位只上一次客人为预期的一般经营状况，则120个座位每天可接待240位顾客，每人平均消费10元，该餐馆全天的预期销售额为2400元；全月的预期销售额为72000元；全年预期的销售额为864000元左右。

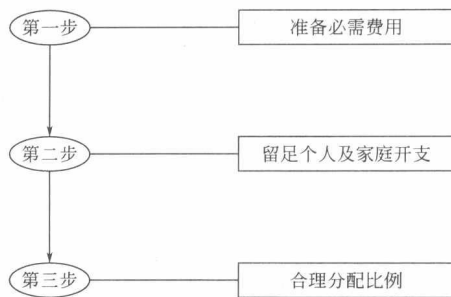
毛利润是指菜品价格扣除原、辅料等直接成本后利润所占比率。一般来说，餐馆的毛利润率大概为40%左右。那么该餐馆的毛利润为：

$$\text{全年毛利润} = 864000 \times 40\% = 345600 \text{ 元}$$



三、预估投资费用

餐馆经营者在确定了餐馆的规模后,接下来就得预算一下自己是否具有开餐馆足够的费用或启动资金。在预估餐馆的投资费用时,可按照以下步骤进行,如下图所示。



预估餐馆投资费用的步骤图

(一) 准备必需费用

一般来说,餐馆经营者在开张前,首先要预测出餐馆开张所需的资金是否能够满足营业开办和发展所需的必要投资费用。具体包括:房屋租金、材料设备费、人员工资、管理杂费、水电燃料费用等。

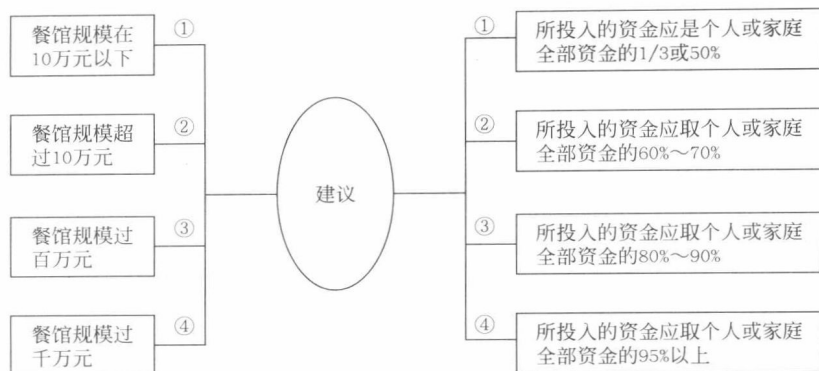


提醒您

一般申请新领餐饮牌照、经营小型餐馆的营业开办资金需要20万~30万元;如果餐饮项目转移或餐馆转让的需用资金约10万~20万元。

(二) 留足个人及家庭开支

餐馆经营者在预估费用时,除了必备的费用外,还应考虑所剩下的资金是否能够维持个人或家庭所需的生活费用。具体预估费用时,可参考以下方法,如下图所示。



餐馆资金投资的预估

（三）合理分配比例

餐馆经营者在预估投资费用时，应把固定资产、流动资产的比例分配合理。不应把太多的钱投在难以变现的资产上，如：过多地采用购买的形式投资房产、设备。可采取租赁的方式经营，以减少最初现金的支出。

在对餐馆规模、投资费用了解之后，餐馆经营者需要对自己的餐馆规模、投资费用有一定的初步计划，以下范本作为参考。



【范本】

餐馆规模、投资费用计划选择

餐馆规模	经营特点	备 注
1. 30平方米以下		
2. 30~100平方米		
3. 100~200平方米		
.....		
投资费用		
1. 1万元以下		
2. 1万~3万元		
3. 3万~5万元		
.....		
我的选择		