



■ 黄军华/著

创业改变命运 教您小本项目的投资与运营

天下没有 难做的早餐



老祖宗石磨坊

打造中国最容易赚钱的早餐店

从店铺选址，开业准备到早餐工艺的制作，
倾囊相授，**想不赚都难**



华南理工大学出版社
SOUTH CHINA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

天下没有难做的早餐

黄军华/著



华南理工大学出版社
SOUTH CHINA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

天下没有难做的早餐 / 黄军华著. —广州: 华南理工大学出版社, 2015.1
ISBN 978 - 7 - 5623 - 4508 - 4

I. ①天… II. ①黄… III. ①饮食业 - 商业经营 IV. ①F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 299782 号

TIANXIA MEIYOU NANZUO DE ZAOCAN

天下没有难做的早餐

黄军华 著

出版人: 韩中伟

出版发行: 华南理工大学出版社

(广州五山华南理工大学 17 号楼, 邮编 510640)

http: //www. scutpress. com. cn E-mail: scute13@scut. edu. cn

营销部电话: 020 - 87113487 87111048 (传真)

策划编辑: 毛润政 冯丽萍

责任编辑: 冯丽萍 龙辉

印刷者: 广州星河印刷有限公司

开本: 787mm × 960mm 1/16 印张: 13.5 字数: 166 千

版次: 2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1 ~ 6000 册

定价: 98.00 元

版权所有 盗版必究 印装差错 负责调换

序言

在一次总裁培训班上，黄先生对我说：“亲爱的死党，中国第一本关于如何经营早餐店的著作将要横空出世了……”我当时只是随声应和：“好啊，到时我帮你写序！”没想到，短短几天过后，便接到了黄先生的电话，他告诉我，书的内容已经写好，就差我作序了。

我是做金融投资与资本运营的，于是我试着从自己的职业角度来分析这本书的内容，分析书中所讲述的早餐产业。

众所周知，中国目前的早餐店总体上还处于鱼龙混杂、良莠不齐、档次较低的状态，早餐从业人员素质普遍不高，饮食环境和条件都比较差，露天经营、尘土飞扬、器具不洁几乎是司空见惯的事情，“脏、乱、差”是目前早餐业的通病，流动早餐摊、街边夫妻店占据了早餐业的大半壁江山，而品牌早餐店几乎为零，连锁品牌早餐店更是凤毛麟角。上哪儿吃早餐、吃什么早餐、哪里能吃到既有营养又美味的早餐？这是我们经常遇到却又很无奈的问题。

反观黄先生主导的早餐连锁品牌项目，作为死党级的老朋友，我看着他2011年才起步，没想到的是他扩展市场的速度如此之快，短短三年多时间，便在全国发展了上千家加盟店，而且还发展了其他品牌；惊叹之余，自然也佩服他的勇气与眼光。这是一个“红海”中的“蓝海”市场，同时





也是一个早餐行业中的间隙市场，黄先生在这个市场中，以一个智者的眼光、行者的执着，积极、快速地发动着一场场早餐市场的绞杀战，以一个正规军剿灭散兵游击队的气势，剑锋所指，所向披靡，一举在早餐市场占据了一席之地。

在另一次企业高峰论坛上，我有幸品尝到了老祖宗石磨坊早餐加盟店的产品，黄先生为所有的企业总裁提供了他们加盟店的石磨豆浆与香酥油条（他有家加盟店开在高峰论坛的酒店附近）。看到那些早餐产品的第一眼，我就知道为什么他可以做得这么成功了：正宗的石磨豆浆，这还是在小时候喝过的（长大了一直在城市工作的我们，连石磨都少见，更别提正宗的石磨豆浆了）。豆浆一入口，立刻感觉到了豆浆的原汁原味、豆香浓郁、口感纯正，似乎找回了小时候妈妈亲手做豆浆的那种温馨的感觉。而那香酥油条，颜色金黄、外酥里嫩，没有任何异杂味，与街边的油条拉开了不止几倍的差距。也难怪，黄先生总是自豪地跟大伙儿说：“各位可以放心品尝，我们的豆浆、油条都经过国家质检局的检测，是合格的！”

喝着老祖宗石磨坊的豆浆，吃着老祖宗石磨坊的油条，在品尝美味之时，我不由想到了他的加盟商们，突然有一种感觉：这是一个针对广大打工族的绝佳商机，这是一条解决目前中国“贫民”创业问题的好途径，这个小本投资的创业项目在不久的将来一定会火起来，一定会打败许多传统的早餐店。不因为别的，只因为它的口感与特色，它的健康与营养。

作为金融投资与资本运营的天使投资人，在我们的工作历程中，我见过太多投资成功和失败的案例。用“你方唱罢我登台”“各领风骚三五年”来形容创业者一点也不为过，从中我也总结了一套适合小本创业者使



用的投资定律，我给它取名为“小本创业十大定律”，内容如下：

定律一：顺应天时

定律二：占据地利

定律三：赢得人心

定律四：注意己合

定律五：真实可行

定律六：市场超大

定律七：利润极高

定律八：风险超小

定律九：可以操控

定律十：竞争优势

作为资深的天使投资人，我知道，任何小本创业的项目和行业均须符合上述每一条定律，即使有一条不符合，建议大家不要去冒险。毕竟，失败只要一条就够了，而成功却要100%，你选择的项目只有在与“小本创业十大定律”100%相吻合的前提下，创业才有可能成功。

根据“小本创业十大定律”，再思考黄先生所主导的早餐连锁加盟品牌，我试着把“老祖宗石磨坊”“石磨世家”这两个品牌的具体内容拿来分析，不禁惊奇地发现：它们居然出奇地吻合！如果你能够吃苦，如果你喜欢餐饮行业且愿意朝餐饮行业这个方向去奋斗，似乎，这些定律就是为你量身打造的！也难怪黄先生会说，他们的加盟店成功率非常之高，甚至高达百分之八九十，现在看来，完全有可能，也完全可以理解。

作为创业者，我们应该深知，任何投资均有风险；任何投资也可能产





生回报。就像风雨过后不一定会有彩虹，但如果没有经历风雨，就一定见不到彩虹！没有痛苦的挣扎，蛹还是蛹，不会成为蝴蝶，但经历了痛苦的挣扎之后，很可能就会化蛹成蝶！生意场上的成功与失败，往往是许多因素的组合，强者善于利用各种有利的因素，善于把劣势转化为优势，克服一切困难，向成功迈进；而弱者却只能在劣势面前驻足不前、愁眉苦脸、唉声叹气。

真的猛士，敢于直面贫穷的现状，敢于迈出坚定的步伐，以破釜沉舟的气概和壮士断腕的决心，不管成败，豁出去拼了，用创业来书写自己的生命，用奋斗去描绘自己的人生。马云如此，黄光裕如此，李嘉诚亦如此，一切白手起家的成功者均如此。

因此，如果你还心存改变命运，如果你还决心实现梦想，那就选择自主创业吧！学会在商海中淬炼，在商海中遨游，在商海中沉浮，以水手的勇气和船长的睿智，把自己人生的航船驶向更为辽阔的海洋，去迎接急流、搏击风浪，那里，才是航海者的家，才是成功者的港湾。

最后，祝愿全天下想创业的人成功创业！祝愿已经成功创业的人更加成功！祝愿成功创业的人能为大家提供一个创业大舞台！同时也祝愿黄先生的早餐连锁加盟品牌越做越大、越做越强，能够为更多的创业者提供一个更大的创业大舞台！让更多的创业者一起与之共舞！

天使投资人：

2014年9月



前言

进入21世纪，随着中国加入WTO，中国已开始走向世界，世界也开始瞩目中国。

目前，中国的经济正处在快速的发展过程中，其发展速度已经超过了发达国家在相同时期的发展速度。中国正在融入世界经济的大市场，并在不断地适应和调整体制与系统，与发达国家接轨。与此同时，世界各国都在不断地发展自己，区域之间的经济、政治、文化交流不断加强，区域之间的联盟性质也逐渐明显。

中国近几年发展目标的提出，表明了它的发展是全民的发展，是全民经济、文化等各个方面的发展。中国的国情，使得几乎每一个创业者都思考自己的地位和作用是什么、能做什么、应该做什么，引爆了一个全民创业的新浪潮。

打工改变生活，创业改变命运。只有创业才是立命之本，才是富国之源，创业带动就业。改革开放30多年来，中国在创业与就业方面取得了重大的历史成就。正如邓小平先生南方谈话讲的“让一部分人先富起来，让先富带动后富，最后实现共同富裕”那样，实现共同富裕已是大势所趋。提倡创业、促进就业，是解决人民群众最关心、最直接、最现实问题的重大举措，也是全面落实科学发展观、构建和谐社会的具体体现，更是加快





发展、实现共同富裕、完成习主席倡导的“中国梦”的重要途径。

全民创业是一种发展趋势，不少发达国家之所以走在世界前列，是与全民创业、人人创造财富分不开的。尚处于发展中且贫富差距较大的中国，尤其需要人人劳动、人人创造财富的精神和动力，共同发家致富。缩小贫富差距，实现共同富裕，离不开全民创业。从该层面看，追求共同富裕、实现社会和谐、完成中国复兴的梦想，全民创业不可或缺。

财富是通过劳动价值实现的，天上掉馅饼是痴人说梦，没有不劳动就可以致富的，有也是飞来横财或概率极低的“中奖”。所以，通过全民创业，促进劳动者充分就业，让人人参与劳动，用智慧和劳动创造财富，才能走上共同富裕之路；推动全民创业，是发展之源、民生之本、和谐之基。因为全民创业是发展的动力和源泉，一人创业成家，人人创业成市。只有激发全社会的创业热情，才能又好又快地为社会的发展提供强大的内在动力，才能为社会创造财富提供源源不竭的源泉。

全民创业，会使有才能的人脱颖而出。他们创业成功，就可以带来更多的经济贡献，可以带动经济增长，增加工作岗位，从而提高人均收入水平，拉动内需，再促进更多的企业崛起，最终达到一个良性循环，使国家经济朝着快速、健康的方向发展。

创业一定要选择对的产品、对的项目、对的行业、对的生意，那么，要选择什么样的产品、项目、行业，生意才会好呢？

选对好产品、选对好项目后，接下来要怎样去操作与运营呢？要怎样去做营销与服务呢？毕竟，生意的好坏、项目的成功与否，与太多的因素相关联：既与如何选择产品、项目、行业有关，也与如何经营、管理、服



务息息相关。

有多少创业之士，在创业之初时满怀激情与梦想，选好一个产品与项目后，就马不停蹄地开始了自己的创业生涯。但遗憾的是，几个月的苦心经营之后，换来的却是负债累累，仓惶而逃！

又有多少人，兴高采烈、满怀激情地选择了良辰吉日开张大吉，但在苦苦支撑几个月之后，门店上就贴满了“跳楼价”“含泪价”“亏本价”“血本甩卖”“最后清仓”等五花八门的广告！各行各业，莫不如此。

民以食为天，人是铁、饭是钢，这就在客观上决定了餐饮行业有巨大的市场，而这个巨大的市场又催生了众多的餐饮创业者：街市尽头、社区门口、大街小巷，餐厅林立。但是，“门面转让”“旺铺求租”却随处可见；今天开业，下月关门，似乎是司空见惯的现象。是谁偷偷地默念了潘朵拉魔盒里的魔咒，让这些白手起家的创业者欲哭无泪、血本无归？

餐饮市场既然这么庞大，但为什么许多餐饮经营者却在苦苦支撑呢？特别是早餐市场，是什么原因导致这么多的早餐店铺关门倒闭？是市场不够大、吃早餐的人不够多、消费者的消费不够高？还是早餐店的产品出问题了吗？抑或是他们的经营、销售、服务做得不够好？带着一系列的问题，笔者进行了长达半年多时间的调查与求证。调查主要从早餐的市场前景、早餐品种、店铺位置以及店主的营销、服务策略等方面开始。

调查的结果出人预料，早餐市场很庞大，几乎是人人必吃早餐、天天必吃早餐；加上中国人的养生理念“早餐吃好、中餐吃饱、晚餐吃少”，决定了早餐市场的无比巨大，且目前国内的早餐品牌凤毛麟角，脏、乱、差是目前早餐业的通病。如果趁机开家“天然绿色早餐，营养美味早





餐”，尤其在人流量大的地方，如菜市场、社区、酒店、超市、车站、医院、学校、工业区、步行街等，定可一统江山，成功创业！

调查同时发现，许多早餐店之所以关门倒闭，不是市场不够大，也不是吃早餐的人不够多，而是因为许多早餐店的产品质量、卫生等各方面得不到保障，品种单一，缺乏竞争力，没有特色与优势，早餐从业人员不懂经营与销售，服务做不到位等。

本书就是笔者根据自己多年从事早餐行业的经验，再结合成功发展一千多家加盟店的运营管理知识编写的，它将为广大创业者提供一份全新的答卷、一个创业的指南、一部成功的宝典。

此书涵盖面广、内容丰富、实战有效，里面的理论体系及案例都是笔者或加盟商们所经历与实践过的，是无数个老祖宗石磨坊加盟店一开业就火爆至今的“武林秘诀”。因此，其实用价值极高，它能让一个早餐门外汉变成一个早餐行家，能让一个从不懂经营早餐店的人变得胸有成竹。毕竟，本书从早餐行业的以下方面为创业者提供了很好的借鉴与参考：

- ①从现状分析入手，告诉我们我国早餐行业的市场概况。
- ②对早餐行业普遍存在的问题进行分析，告诉我们创业致富的机会。
- ③对市场与前景进行分析，告诉我们该项目大有潜力。
- ④对机遇和挑战进行分析，告诉我们传统早餐的巨大优势。
- ⑤对经营模式进行分析，告诉我们早餐连锁经营是大势所趋。
- ⑥对店铺选址问题进行分析，告诉我们一系列的选址秘诀。
- ⑦对风险评估方法进行分析，告诉我们一系列的店铺风险评估方法。
- ⑧对竞争对手进行分析，告诉我们如何应对同行竞争。



- ⑨对市场定位进行分析，告诉我们应如何对早餐店进行综合定位。
- ⑩对广告、装修进行分析，告诉我们如何打造自己的特色早餐店。
- ⑪对从业人员进行分析，告诉我们如何对员工进行管理与培训。
- ⑫对薪酬体系进行分析，告诉我们如何提升员工的积极性。
- ⑬对开店准备工作进行分析，告诉我们开店前的一系列准备。
- ⑭对开业过程进行分析，告诉我们如何做到开业即火。
- ⑮对营销与服务进行分析，告诉我们如何做有效的营销与服务。
- ⑯从单店到多店的发展进行分析，告诉我们如何经营早餐连锁店。
- ⑰对早餐产品的配方进行分析，告诉我们大量的制作工艺。

由于此书是笔者根据老祖宗石磨坊总部成功运营上千家早餐店的经验编写而成的，因此，对早餐店的经营与运作，具有实战指导的意义。可以说，此书的出版，填补了中国早餐史上的一片空白，可作为早餐从业人员的经营性指导书。书中的一系列营销服务理念与方法均是经过笔者或加盟商们实践过并产生良好效益甚至是运用至今的。因此，好好运用它，可提升经营者的运营管理能力，提升从业人员的综合素养与综合能力，同时还可提升现有早餐店的总体业绩，从而增加早餐经营者的利润。

不仅如此，对于广大想创业却找不到创业项目的人来讲，本书所阐述的老祖宗石磨坊早餐连锁经营项目，是一个不可多得的成功率极高的小本创业项目，它为广大创业者提供了一个绝佳的小本投资创业机会。对这部分人而言，它同时也是一本经营早餐店的现实版教材，减少了他们在餐饮行业中的爬摸滚打与创业风险。

本书的完成，离不开我的优秀团队，是他们兢兢业业的工作才让我有





机会编写此书；离不开我的家人，是他们让我有一个舒适而温馨的家才使我有精力策划此书；离不开我公司的小伙伴胡乐双小姐，她为本书资料的采集、案例的整理以及组织策划做了大量的工作。

非常感谢为本书写序的天使投资人、我亲爱的死党——张筱婧女士，是她让我明白了老祖宗石磨坊的项目原来也符合天使投资人整理的“小本创业十大定律”，让我发现老祖宗石磨坊是不可多得的小本投资项目；非常感谢师弟吴天明先生，是他智慧的建议让我有了写书的冲动与决心；非常感谢华南理工大学出版社大学城分社的毛润政社长以及冯丽萍编辑，是他们的用心指导才促成了此书的顺利出版。

撰写本书过程中难免有所欠缺和疏忽，还望读者批评指正。

黄军华

2014年8月于老祖宗石磨坊总店



目录

Contents

第一篇 早餐行业分析

一、现状分析

- (一) 整体规模分析
- (二) 城市规模分析
- (三) 竞争类型分析
- (四) 消费者习惯分析

P
02-12

二、我国早餐行业普遍存在的问题

- (一) 经营规模小
- (二) 组织管理弱
- (三) 流程控制差
- (四) 品质把制难
- (五) 营销能力低
- (六) 产品品种少
- (七) 卫生状况差
- (八) 发展速度慢

P
13-16

三、市场前景

- (一) 中国烹饪协会的分析
- (二) 民众解决早餐问题的方式分析
- (三) 发展缓慢的原因分析

P
17-18



P
19-21

四、连锁企业异军突起

- (一) 经营规模比较
- (二) 网点规模比较
- (三) 经营方式比较

P
22-24

五、机遇与挑战

- (一) 机遇
- (二) 挑战

P
25-30

六、未来经营与建议

- (一) 抓住机遇，努力提升盈利能力
- (二) 确定战略方向及核心竞争力
- (三) 提升店铺的综合管理能力
- (四) 提升品牌建设及扩张力度
- (五) 注重营销推广及客户维护

P
31-36

七、经营模式分析

- (一) 家庭式
- (二) 承包制
- (三) 临时摊位档
- (四) 兼营式
- (五) 酒店式
- (六) 夫妻店
- (七) 品牌加盟

第二篇 开店创业指南

一、黄金店铺选址问题

- (一) 选址十大秘秘诀
- (二) 选址十二大禁忌
- (三) 选址十大方法

P
38-54

二、位置系列评估方法

- (一) 调查表一
- (二) 调查表二
- (三) 调查表三

P
55-60

三、投资风险评估方法

- (一) 分析成本与利益
- (二) 寻找盈亏临界点

P
61-66

四、竞争对手分析

- (一) 竞争对手界定
- (二) 具体分析

P
67-69

五、市场定位

- (一) 顾客群体定位
- (二) 品种定位
- (三) 质量与口感定位
- (四) 价格定位
- (五) 顾客服务定位

P
70-76



P
77-80

六、早餐店装修

- (一) 装修风格
- (二) 突出理念
- (三) 选定店面
- (四) 原创设计
- (五) 大众元素

P
81-82

七、证件办理

- (一) 工商营业执照
- (二) 餐饮服务许可证
- (三) 其他相关手续

P
83-89

八、从业人员的基本素质

- (一) 业务素质
- (二) 职业素质
- (三) 身体素质
- (四) 心理素质

P
90-91

九、从业人员的培训与管理

- (一) 技术操作
- (二) 销售技巧
- (三) 服务礼仪
- (四) 卫生意识
- (五) 正面心态