

开店实用技术与经营管理丛书

樊丽丽◎编

pub & cafe

酒吧

与咖啡馆经营

全攻略



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

酒吧与咖啡馆经营全攻略

樊丽丽 编

图书在版编目 (CIP) 数据

酒吧与咖啡馆经营全攻略/樊丽丽编. — 北京: 中国经济出版社,
2007.1

(开店实用技术与经营管理丛书)

ISBN978—7—5017—7848—5

I. 酒… II. 樊… III. ①餐厅—商业经营②餐厅—商业管理 IV
.F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 129596 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 后东升 (电话: 010—68321948)

责任印制: 常毅

封面设计: 白长江

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 13.25 字数: 231 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

书 号: ISBN 978—7—5017—7848—5/F·6852

定价: 26.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176

前言

近年来，随着人们收入的快步提高，尤其是中产阶级人数的迅猛增长，人们的消费能力大幅提高，酒吧、咖啡馆这类休闲场所已不再只是社会上层人士享受的地方，而是越来越面向大众化了。无论是周末还是平时，泡吧已经成为许多人尤其是年轻人的一种生活方式，酒吧与咖啡馆无疑已经成为人们休闲、交流的理想场所。由此可见，酒吧、咖啡馆的市场已大为扩大，发展前景非常诱人。

酒吧、咖啡馆作为一种高利润行业，吸引了许多投资者的目光。酒吧、咖啡馆的形式也多种多样，例如就酒吧来说，有运动型酒吧、表演型酒吧等等，有的规模比较大，有的小而特色，各有各的优势。以前，由于酒吧、咖啡馆要求投资成本比较高，让许多创业者望而却步，而今由于消费者需求的多样化，酒吧、咖啡馆不一定必须以规模来吸引顾客，完全可以采用某些特色来吸引自己的顾客，从中牟取暴利：例如有的人投资几万元在城市里设立一家乡村式酒吧，酒的品种也非常少，主要经营农村的水酒，居然生意非常红火，顾客应接不暇。由此可见，只要找到一个有吸引力的特色点切入酒吧、咖啡馆行业，小成本也能经营出大富豪。

经营酒吧、咖啡馆已成为许多人的发财梦，但酒吧、咖啡馆业也同样充满着竞争与风险，尤其是对于那些没有涉足过这一行业的人士来说，脚下更是遍布荆棘。为了帮助他们实现心中的梦想，我们通过对许多成功酒吧、咖啡馆的经营秘诀的观察分析，最终完成了这部书籍。本书从酒吧、咖啡馆的选址、融资、装修、营销、经营管理到原料采购等一整套开店流程进行了系统的介绍，总结阐述了许多成功经营诀窍，无论是对于已涉足酒吧、咖啡馆业的人士，还是正在筹划经营酒吧、咖啡馆的创业者来说，本书都能给予非常大的帮助和启发，让大家如虎添翼。

本书由樊丽丽主编，参与编写的人员有：凌菡、祁雪峰、贾朝娟、孔伟明、张兴华、李宏伟、王京豫、朴燕、付世强、龚剑、彭镇坤、周燕、李爱玉、高峰、张焕强等。

编者

目 录

上篇 酒吧经营攻略

第一章 酒吧的选址、筹资、开办与定位	2
第一节 酒吧的选址	2
一、开吧前先分析优势、劣势	2
二、口岸选对，酒吧已成功了一半	3
三、酒吧选址必须考虑相关因素	5
第二节 酒吧的投资	7
一、精打细算，做好投资估算	7
二、统筹安排，拟订投资计划	8
三、多渠道筹集所需资金	8
四、高效地营运现有资金	9
五、创业之初节省开支	10
第三节 酒吧的筹办	11
一、巧租店面	11
二、给酒吧起个好名字	12
三、登记注册，取得合法地位	13
第四节 酒吧的市场调查和市场定位	15
一、商圈调查四步曲	15
二、科学定位目标市场	16
三、根据市场定位确定酒吧类型	17
四、酒吧经营离不开目标的设立	18
第二章 酒吧的装潢与娱乐项目设置	20
第一节 酒吧的装潢	20
一、设计理想的酒吧外观	20
二、门厅装修须美观、高雅	20
三、酒吧吧台设计要诀	21

四、艺术化的酒吧空间设计	22
五、室内陈设有讲究	23
六、恰如其份地采用灯光	24
七、通过色彩来塑造酒吧气氛	26
八、音乐是营造酒吧氛围的灵魂	27
第二节 酒吧娱乐项目设置	29
一、娱乐项目设置须配套齐全	29
二、酒吧与 KTV 设置	31
三、酒吧与表演型娱乐设置	32
四、酒吧与卡拉 OK 设置	32
五、舞厅酒吧与舞曲设置	33
六、酒吧与运动型娱乐设置	34
第三章 酒吧的经营和营销	35
第一节 酒吧的经营	35
一、做一个全面的经营规划	35
二、设法提高酒吧的经营业绩	36
三、适时做好酒吧业绩评估	36
四、有效地掌握酒吧毛利润额	38
五、学会理财	39
六、加速酒水资金周转	40
第二节 酒吧特色经营和经营特色	41
一、把酒吧当文化经营	41
二、弱势酒吧的经营模式	43
三、现代酒吧的风格千姿百态	44
四、创建个性酒吧	46
五、让人们到酒吧来聚会	47
六、另类特色主题吧	48
七、餐厅式酒吧	49
八、服务酒吧	49
九、音乐酒吧	50
十、表演酒吧	51
十一、有特色的经营模式——聊吧	51
十二、乡土风情酒吧	52

十三、雪茄吧	54
第三节 酒吧的营销	55
一、巧用“酒吧形象”营销	55
二、酒吧营销策略与渠道	56
三、酒吧的推广秘诀	57
四、酒吧的广告	58
五、酒吧的促销	59
第四节 酒吧酒水的销售	61
一、酒单的制作技巧	61
二、酒水的定价策略	63
三、酒品销售方式及其价格	65
四、摆脱零碎价格的困扰	66
第四章 酒吧的管理和服务	68
第一节 酒吧人力资源管理	68
一、设计理想的酒吧组织结构	68
二、酒吧人员配备与工作安排	70
三、建立完整的营业工作流程	71
四、酒吧人员管理	74
五、酒吧服务员的必备素质	75
六、员工仪表与卫生	76
七、员工招聘五大招	77
八、录用满意的员工	77
九、如何培训员工	78
十、如何考核员工的业绩	81
十一、如何建立员工激励机制	82
第二节 酒吧的服务管理	83
一、酒吧服务内容与流程	83
二、建立餐具消毒卫生制度	85
三、酒吧卫生标准项目	85
四、建立酒吧服务标准	86
五、酒品服务的操作技巧	89
六、酒品分类服务操作	91
七、客人服务管理	93

八、防止酒吧客人闹事	94
第三节 酒吧的采购管理	96
一、制定详尽的采购计划	96
二、规范酒水的采购流程	97
三、注重原料验收	98
四、酒水的储存要诀	99
五、酒水库存管理的重点	100
六、控制原料的领发	101
七、酒水的成本控制	102
第五章 酒吧酒品知识和调酒技术	104
第一节 酒吧调酒技术	104
一、调酒用具要齐全	104
二、饮料调制操作技巧	105
三、鸡尾酒的调制方法	107
第二节 酒吧酒品知识	108
一、葡萄酒	108
二、黄酒	109
三、金酒	111
四、伏特加	112
五、威士忌	113
六、中国白酒	116
七、朗姆酒	117
八、香槟酒	118
九、啤酒	120

下篇 咖啡馆经营攻略

第一章 咖啡馆的筹办	124
第一节 咖啡馆的商圈调查和选址	124
一、开店前精心准备	124
二、了解清楚商圈	126
三、商圈也可以管理	127
四、选择良好的口岸	128

五、如何用顶让的方式开店	129
六、单店如何与连锁店竞争	130
七、咖啡馆的投资估算与分配	131
八、寻找资金支持	133
第二节 咖啡馆的装潢和氛围营造	134
一、出众的店面形象设计	134
二、咖啡馆招牌设计	135
三、按照顾客的喜好来设计咖啡厅	136
四、成功营造咖啡厅内的氛围	137
五、由内而外的精美装饰	138
六、咖啡馆装潢工程与发包	140
七、咖啡馆空间规划设计	140
八、利用灯光营造优雅格调	141
九、色彩与音效的完美结合	142
第二章 咖啡馆的经营和销售	144
第一节 咖啡馆的经营	144
一、市场了解与评估	144
二、选择正确的经营方式	145
三、制定经营计划	146
四、特质咖啡馆	149
五、一组另类的咖啡馆	150
第二节 咖啡馆的营销	151
一、如何设计咖啡馆菜单	151
二、咖啡的定价策略	153
三、全方位营销方案的准备	153
四、开业前的宣传招数	155
五、多种营销手段增加营业额	156
六、各种创造性的营销方式	157
七、咖啡馆营销的 5P 原则	158
八、最佳的销售计划是高品质的产品	161
九、销售咖啡最常犯的错误	162
十、如何提高营业额	163
第三章 咖啡馆的管理和服务	165

第一节 咖啡馆的人力资源管理	165
一、运用组织推动咖啡馆运营	165
二、提高组织效率	166
三、如何招聘优秀的员工	167
四、做好员工的五大培训	168
五、人员任用与工作分配	169
六、员工管理和员工福利	170
第二节 咖啡馆的服务管理	172
一、确定合理的营业时间	172
二、提供高质量的服务	172
三、完整的服务流程和服务规则	173
第三节 咖啡馆的成本管理和信息管理	176
一、做好内部控管工作	176
二、成本控制是获利关键	178
三、咖啡馆的情报管理	179
四、咖啡馆的数字管理	180
第四章 咖啡知识和咖啡调制技术	182
第一节 咖啡机与咖啡器具知识	182
一、选购合适的咖啡器具	182
二、咖啡机与咖啡器具的保养技巧	184
第二节 咖啡豆和咖啡知识	186
一、选购新鲜的咖啡豆	186
二、咖啡豆的五大包装方法	187
三、咖啡豆的烘焙原则和过程	188
四、各色各样的咖啡品种	189
五、选择合适的咖啡	190
六、获得高品质的咖啡	192
第三节 咖啡调制技术	193
一、如何冲煮一杯好咖啡	193
二、咖啡的研磨与冲调	194
三、咖啡的冲煮技巧	195
四、几种经典咖啡的制作技巧	197
五、综合咖啡的调配及注意事项	199

上篇 酒吧经营攻略



第一章 酒吧的选址、筹资、开办与定位

第一节 酒吧的选址

一、开吧前先分析优势、劣势

无论您经营哪一类酒吧，都应该先探究其生存和发展的可能及潜力。

以下利用经典管理学中的 SWOT 分析方法对小酒吧的经营前景进行分析。SWOT 分析法即通过对目标的优势（strength）、劣势（weakness）、机会（opportunity）和威胁（threaten）分析，加强对经营管理目标的认知。

（一）优势（strength）

小酒吧资本投入相对较低，回报率较高（10%以上），且管理简单，仅为客户提供必要的核心服务，因此大大降低了管理的难度。酒吧不仅仅是消费酒水，更是一种文化消费和情感消费。因此物质投入未必很大，但个性化极其重要。可以说世界上没有两个完全一样的酒吧。例如，吹水吧是一种全新的经营方式导入，以主持人幽默风趣的说笑作为整个酒吧的经营灵魂，不定期在酒吧内组织游戏为副业的形式，形成自己独有的经营风格；另外还免去了厨房的管理。

（二）劣势（weakness）

由于目标客户群类同，经营价格、时段类同，消费水平偏低，且经营方式易于模仿，这是我们在经营中不能避免的问题。

（三）机会（opportunity）

地区经济的迅速发展，市民人均收入不断提高，而且商务往来频繁，为餐饮娱乐市场发展带来肥沃的土壤。随着白领阶层的壮大，“情感消费”的不断提高，夜场消费不断发展。同质化的市场呼唤特色的引入。现在的夜总会数量偏多，而且经营方式及目标客户群趋向同质化。夜总会主要以外资、合资、民营企业中高层收入人员为主要目标客户群，而酒吧则偏向于年轻一族。

（四）威胁（threaten）

由于酒吧众多，酒吧经营价格较低，会导致许多酒吧处于恶性竞争阶段，而

且,有些酒吧经营多年,无论规模和声誉方面都占有很大优势,初次进入这一行业者,将面临很大的生存压力。

二、口岸选对,酒吧已成功了一半

(一) 店址的重要性

开店做生意首先要看地脚,选择一个发迹的黄金宝地是老板们梦寐以求的事情。那么,店址的重要性体现在哪里呢?

1. 资金投入大。小酒吧的店址一经确定,必定要进行装修和交纳租金,需要大量的投入资金。如果店址选择不正确,生意冷清,定要考虑迁移,否则大部分前期投资资金将遭到严重的损失,无可挽回。所以,作为经营者在选择店址时,要全面调查,慎重选择。

2. 关系经营成败。选择店址前的商圈调查是为了制定小酒吧的经营目标和经营策略。不同的商圈具有不同的社会地理情况和经济环境,它制约着小酒吧的经营,关系到生意的成败。

3. 影响经济收入。地址选择正确,已说明占领具有优势的黄金宝地。加之经营规模、经营策略、管理及服务等得当,必会带来滚滚财源。

4. 方便顾客入店。生意人都知道地脚选择的恰当,会广纳八方来客。如果店址比较难找,交通不便必会影响顾客入店率。得不到顾客的信赖和支持,生意也无法兴隆。

(二) 酒吧经营位置确定的原则

1. 应尽量避免与其他酒吧门对门地经营,这会对销售造成不利影响。

2. 酒吧应尽量选择人群聚集的地方经营,这样可保有一定的知名度及销售收入。

3. 酒吧选址在可能的情况下,要选择距商业中心、购物中心、娱乐中心、文化中心、交通终点、旅游景点等较近的地点。

4. 在同一地区并非不能同时并存相类似的几家酒吧,有时候几家酒吧凑在一起,由于客人们认为有较多的选择,意味着该地区有更大的消费吸引力,反而会使整个地区的酒吧生意因人们不约而同的光顾更加兴隆。

(三) 选择好位置的大思路

小酒吧的店址选择如此重要,那么,怎样选择店址呢?

1. 繁华的商业区。繁华的商业区历来是商家必争之地,可谓寸土寸金。虽然此地商业活动频繁,客流量大,生意易做,但店面租金较高,既增加了经营成本,也增加了经营风险。作为小本开店的经营者来说,要选择此地脚需要做细致、周密的考虑,以免不堪重负,适得其反。

2. 车站、码头。车站、码头的客流量较大，多为流动性顾客。此地段开办小酒吧，可为来往顾客提供稍做停留的休息处。这一地段已渐渐被顾客所认可，正不断朝繁华的商业区发展。

3. 同行密集区。做生意聚堆，这是众所周知的经商之道。所以，不乏服装一条街、餐饮一条街等，其中的秘密在于凝聚顾客人气。顾客在消费时，喜欢货比三家，他们愿意到这样的地方来，这使酒吧的生意红红火火。

4. 各大高校附近。大学生是最具浪漫情怀的一族，他们消费的品位不断上升。小酒吧开设在大专院校的旁边也是很好的选择。但要注意经营规模和经营策略要附合学生消费标准，只有投其所好，才能生意顺利。

（四）选址时须分析相关数据

对于某一酒吧位置来说，要想进行评估，必须获得以下有关数据：

1. 本区域所有酒吧的座位数；
2. 本区域内经营的连锁酒吧数；
3. 本区域内白领所占比例；
4. 本区域内人口的平均年龄；
5. 10 分钟内可以到达的单身人数；
6. 10 分钟内可以到达的酒吧职工人数；
7. 10 分钟内可以到达的所有人口数；
8. 附近街道上每天的车辆数。

下面给出经营一间酒吧，对于以上要求的一些基本数据：

1. 本区域内所有酒吧座位数少于 120 个；
2. 本区域内经营的连锁酒吧数少于 3 家；
3. 75% 的人口属于白领；
4. 本区域内人口的平均年龄在 25 ~ 35 岁之间；
5. 10 分钟内有 100 位休闲人士可以到达酒吧。

筹建一间新的小酒吧，以上数据是在早期地点选择时必须考虑的。对于酒吧地点的分析技术也许是不同的，但由于酒吧将来可能因为地点而产生很大的影响，所以可行性分析这部分是很重要的。市场数据和酒吧分析可以为经营者和投资人提供一些忠告：

1. 座位数；
2. 每周、每日、每年的期望座位周转率；
3. 日平均到达的客人数；
4. 最受欢迎的服务方式；
5. 每次每人期望的平均消费；

6. 酒吧期望的每日平均销售额;
7. 平均配备的服务生数;
8. 顾客的月平均收入。

在这里要说的是,如果目标方案显得没有十足的把握,希望不要轻易地进行投资,要等到可行性研究充分,再做投资。

三、酒吧选址必须考虑相关因素

(一) 酒吧选址十大因素

1. 地区经济。近年来的经济发展情况应该是可以掌握的,要注意收集和评估所在地区商业发展的数据及其因素。

2. 城市规划。区域规划往往会涉及到建筑的拆迁或重建,如果未经分析,酒吧就盲目投资,而在成本收回之前就遇到了拆迁,这家酒吧无疑会蒙受损失,或者失去了原有的地理优势。所以在确定酒吧位置之前,一定要向有关部门提出咨询。

3. 竞争情况。竞争情况是直接影响酒吧经营的不可抗拒因素,需要认真调查研究,对于竞争的评估可以从两个方面考虑。一方面是开间相同的酒吧进行直接竞争,这一点自然是消极的因素。另一方面是非直接竞争,包括提供不同饮品和不同服务的酒吧,这一点有时会成为积极的因素。没有竞争的地方,从顾客方面来讲也意味着没有吸引力。

4. 地点特征。地点特征显示出与人们外出活动或人群聚集相关的位置。要考虑和购物中心、商业中心、娱乐中心的距离和方向,这些地点由于人群聚集,甚至能在距离酒吧几里以外的地点,仍能对酒吧的推销产生影响。另外还应考虑交通目的地,有些地点看似交通流量很大,但由于附近没有可以使其停留的因素,这类地点也是决不可取的。

5. 交通、能源及用水问题。酒吧经常必须选择交通方便的地方,不仅各种小车进出要方便,而且要适合交通部门的停车规定。至于能源问题,主要是用电问题,必须了解该地点的供电情况,因为酒吧是夜生活活动场所,对电的依赖性极高,供电时间一定要有保证。此外,任何一种类型的酒吧都离不开水,只是用量大小而已,自来水要能够满足需要,绝不能把地址选在无水或缺水之处。

6. 流动人员。这一因素主要影响着过往行人的多少、客人的种类等。因此对流动人员一定要仔细分析,综合其特点,选择适当的位置和酒吧的种类。

7. 公共服务。酒吧及娱乐设施必须使用一系列公共设施,但其中有许多并不是现成的。在实践中,常有因当地政府有关部门拒绝扩建一些必要的公共设施,使酒吧营建计划落空的例子。因而,酒吧及娱乐设施建设也需先调查选址附

近是否有可供使用的公共设施。

消防、垃圾废物处理和其他所需的服务都包括在这个因素里。目标地点所需服务的设施、费用和品质都是应该评估的，这些信息可从当地政府有关部门中获得。

8. 安全问题。安全是酒吧发展的保证。因为酒吧是夜生活场所，容易吸引鲁莽的城市游民，他们常借酒滋事，在选址时要了解治安状况是否良好，如果状况良好就可以放心地开酒吧，否则，花费很多人力、财力去做保安工作，是不划算的。另外，酒吧不宜开在噪音大的地方，且不宜开在公路和灰尘较多的工厂旁边，这是由酒吧的休闲性质决定的。

9. 停车设施。现代的酒吧必须有足够的停车设施，当然，如果附近有公共停车场也可以。如果筹建的酒吧配套建造有足够的停车场，那该地就有足够的地方。

10. 广告宣传问题。选址时，还要考虑广告宣传这个方面。你可以把酒吧设置在当地某一著名的建筑物或自然物旁，这些地段都是当地人人皆知、路人容易观看之处。同时，在别人问及你的酒吧时，你也用不着多费口舌，就能说得非常准确无误，这对广告宣传有利。一般说来，从事小酒吧选择场所还是比较容易，而从事大型夜总会就困难得多。

（二）酒吧选址三大关系

1. 选址与定位的关系。如果你想开一间以白领为主要服务对象的酒吧，那么你的选址必须在有较多的写字楼的路段，因为这样才会有充足的客源光顾你的酒吧。

又如你想开一间以高档客源为主要服务对象的酒吧，那么你必须顾及到他们的需求是要有足够的停车位和交通十分方便的路段，而且场地较能突显身份，同时最好周围有些四五星级的酒店或高档的写字楼群，按照这样的选址方法，就较易成功。

所以一般生意人都会反对选地头是生意成功的最重要一环这一观点，这是事半功倍的主因，相反则事倍功半甚至将导致生意失败，支持以上观点的成功例子多不胜数。

2. 选址与经营的关系。你想经营一个什么形式的酒吧和你的选址有着重要的联系。

如果你的酒吧要有几种形式，既有清吧，又有表演大厅和独立厅房，那么你所选择的地方一定要够大，同时最主要的是要了解周边环境是否适合经营这一形式。

3. 选址与政府政策的关系。当选址选在政府政策将会有利于你将来的经营

的地方，那是一件非常走运的事，但这不需要完全靠运气，因为只要你平时多留意报纸等各种媒体的新闻和信息就可以得到一些端倪。

第二节 酒吧的投资

一、精打细算，做好投资估算

不管做什么生意，都要一笔资金。需要使用一笔资金，当然要有一个比较精确的估算。

（一）对场地租用或购买的资金估算。场地的资金，占投资的相当大的一部分。场地的的大小、地理位置，会直接影响到这笔投资费用的大小。

如果你是买地投资，当然一下子会压着很大笔资金，但这样也可以不用担心有些业主看见生意做好就坐地起价。但这样的风险是：你一定对这块地的前景看得很准，否则买下来后要再脱手就不是那么容易的事情了。

（二）对场地装修的资金的估算。对酒吧场地的装修，不仅要从美学角度去设计，而且还要根据实际需要去设计。

在装修之前，必须对自己购买的设备了如指掌，同时在装修期间就要预先留下一些必要的管道、位置等。装修设计一定要将设备安置在一起，才会令这个酒吧完美。投资者一定要请一个对酒吧的运作很熟悉的设计师来设计，或者请一个对酒吧熟悉的内行来参与设计，这样对你以后酒吧的顺利运作有重大的帮助。

（三）对设备投资的估算。根据场地的的大小，投资者要对可容纳座位进行估算，从而设计你所需要的设备。同时应该根据场地而确定购买桌、椅，以及设备容量的大小、展示式设备、后勤设备等。当然这些设备的购置，最好由行内人士提供意见。

（四）对日常运作成本的投资估算。这包括酒水、食物、日常用具以及易损耗用品、工资。这部分的投资，亦根据场地的的大小而决定，当然亦可先购买足够基本运作的部分，然后再根据生意的好坏增加或减少，或再以利润扩大经营，增加经营项目。同时，设备的增加会令运作顺利，损耗减少，是更省钱的方法。

（五）对牌照领用资金的估算。其

