

为自己打工丛书

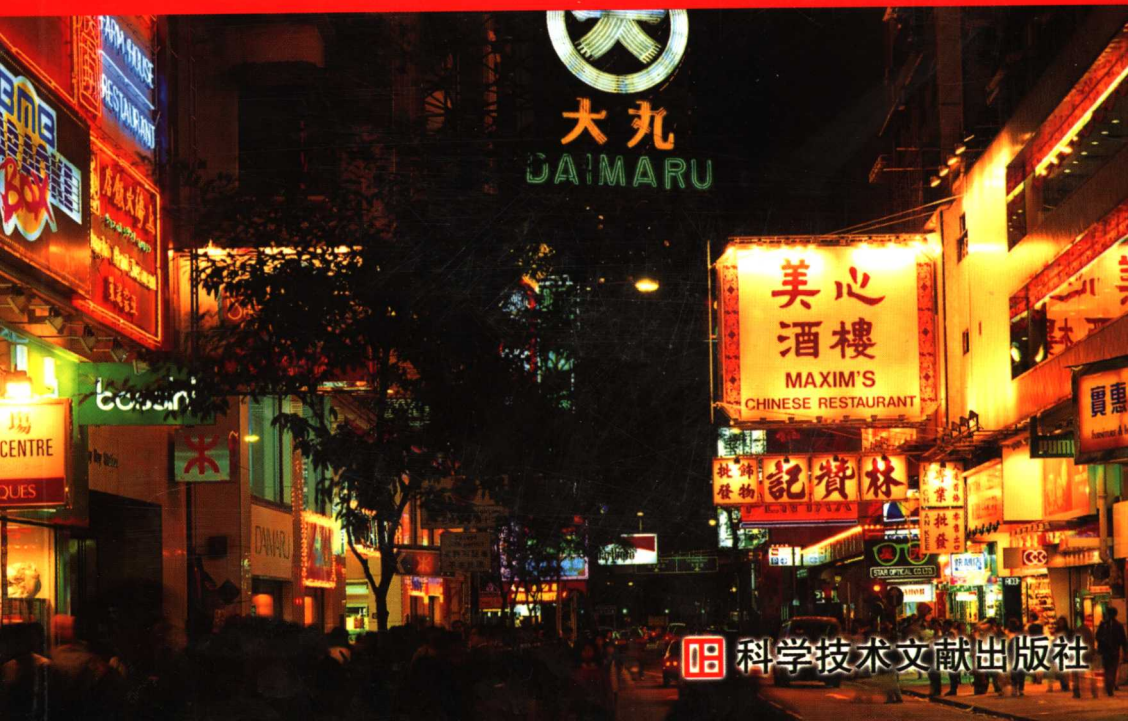
教你开个小本饮食店

JIAO NI KAI GE
XIAOBEN YINSHI DIAN

主编 张春义 李荣惠

小本饮食店开店实用指南

- 精品咖啡屋
- 新鲜饮品店
- 中式快餐店
- 大众早餐店
- 特色酒吧
- 风味面包店
- 卤味烧腊坊
-



科学出版社

为自己打工丛书

古

教你开个小本饮食店

XIAOBEN YINSHI DIAN

主 编 张春义 李荣惠
副主编 龚 建 朱利明
编 者 陈均法 陶庆松 余新民 高惠云
李春英 李子德 杨金波

科学技术文献出版社

Scientific and Technical Documents Publishing House

北 京

图书在版编目(CIP)数据

教你开个小本饮食店/张春义,李荣惠主编. -北京:科学技术文献出版社,2007.5

(为自己打工丛书)

ISBN 978-7-5023-5623-1

I. 教… II. ①张… ②李… III. 饮食业-商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 033002 号

出 版 者 科学技术文献出版社

地 址 北京市复兴路 15 号(中央电视台西侧)/100038

图书编务部电话 (010)51501739

图书发行部电话 (010)51501720,(010)68514035(传真)

邮 购 部 电 话 (010)51501729

网 址 <http://www.stdph.com>

E-mail: stdph@istic.ac.cn

策 划 编 辑 李 洁

责 任 编 辑 李 洁

责 任 校 对 唐 炜

责 任 出 版 王杰馨

发 行 者 科学技术文献出版社发行 全国各地新华书店经销

印 刷 者 富华印刷包装有限公司

版 (印) 次 2007 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本 640×960 16 开

字 数 202 千

印 张 17.5

印 数 1~6000 册

定 价 24.00 元

© 版权所有 违法必究

购买本社图书,凡字迹不清、缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换。

(京)新登字 130 号

内容简介

开店做生意如今已成为许多自谋职业者的最佳选择，或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱失业的困境，但又不知道该向谁请教。本书系统地介绍了小本饮食店开店过程中的操作方法与技巧，本书内容丰富，通俗易懂，最大的特色在于内容的实用性，可为想开店又没有开店知识的有志之士解燃眉之急。

科学技术文献出版社是国家科学技术部系统惟一一家中央级综合性科技出版机构

我们所有的努力都是为了使您增长知识和才干

前 言

如果你下岗或待业在家，正在为全新的创业做准备，不妨做个饮食店老板，为自己打工，如果经营好的话，收入也会不匪。

俗话说，“腰缠万贯，不如开个饮食店”。饮食店本钱小、见效快、风险低、市场广阔，很适合自行创业的下岗职工、初涉社会的青年、资金实力不很充足又想自己当老板的有志之士。开个饮食店，虽然本小利微，但既可以养家糊口，又可以通过经营饮食店逐步积累资本，摸索赚钱的经验，为今后事业的发展奠定基础。饮食店的投资，多则几万元，少则几千元就可以办起来，但因各地的收入、房租及其他差异，本书开业资料所需资金各地会有些许差异。

开店并非像有些人想像的那么简单，不要认为有笔资金，租到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。自己开店当老

板，可能会遇到意想不到的困难和挫折，比作一般的职员要承受更大的压力。对于打工者来说，公司垮了可以另谋职位，但对于经营者来说，稍有不慎，整个事业就有可能毁于一旦。对此，要有充分的心理准备，有了心理准备，就能在遇到困难和挫折的时候，泰然处之，度过难关。

开店并不是件容易的事，一旦决定了，就要有持续奋战、认真养店的决心，开张后和预期有落差是正常的，而调整心态、修正经营策略、制度和营业方式的过程都是不轻松的。别看人家赚钱就以为开店很容易，其实会赚钱也都是掌握了时机、看准机会，一步一步摸索出来的。

开店创业是一条漫长而辛苦的路，没有一定成功的法则，加盟创业、独资开店都是可行的方法，但没有一种是绝对成功的保证，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！开一家店是许多人的梦想，但开店是一门专门的学问，如果异想天开、一厢情愿，最后的结果可能就是失败！

如果一直抱有开个饮食店的梦想，或是已开始筹备开店，不妨静下心来，阅读本书，它会给你些许启迪，本书将伴你走向成功开店路，圆你的创业梦！

编者

目 录

1 饮食店的开业策划	(1)
1.1 饮食店概述	(1)
1.2 开店前要考虑的要素	(3)
1.3 成功创业的良好习惯	(13)
1.4 开店的八大个人素质	(15)
 2 开店的科学选址	 (25)
2.1 店址的调查	(25)
2.2 适合开店的立地条件	(26)
2.3 店址选择的技巧	(29)

3 选个适合自己的饮食店	(39)
3.1 个性餐饮店	(39)
3.2 精品咖啡屋	(47)
3.3 特色酒吧	(55)
3.4 新鲜饮品店	(61)
3.5 风味面包店	(63)
3.6 老年人餐馆	(67)
3.7 喜糖包装店	(68)
3.8 鲜花食庄	(69)
3.9 甜品屋	(72)
3.10 西饼店	(75)
3.11 中式快餐店	(79)
3.12 熟食店	(82)
3.13 豆腐坊	(83)
3.14 地方特色小吃店	(85)
3.15 自制果蔬饮料吧	(86)
3.16 自助餐吧	(88)
3.17 大众早餐店	(90)
3.18 满口香怪味烧烤店	(92)
3.19 新鲜水果店	(93)
3.20 冷饮店	(95)

3.21	黑色食品饮食店	(96)
3.22	卤味烧腊坊	(99)
3.23	夹夹香食品店	(100)
3.24	乡土情蒸菜馆	(101)
3.25	鸡鸭熟食店	(103)
3.26	自助烤吧	(104)
3.27	粗杂粮美食坊	(105)
3.28	特色粥店	(107)
3.29	面馆	(108)
3.30	大众口味的小菜店	(110)
4	准备开店	(112)
4.1	开店的准备工作	(112)
4.2	饮食店的投资费用估算	(114)
4.3	资金筹措	(115)
4.4	开店方式	(118)
4.5	申办流程	(120)
4.6	饮食店装潢	(125)
4.7	开店失败的常见原因	(135)
5	原料采购与储存	(140)

5.1	原料采购	(140)
5.2	原料储存	(170)
6	饮食店的定价策略	(175)
6.1	常用定价方法	(175)
6.2	菜单定价策略	(177)
7	饮食店的日常管理	(183)
7.1	食品卫生管理	(183)
7.2	环境卫生管理	(188)
7.3	厨房卫生管理	(193)
7.4	员工卫生管理	(195)
7.5	餐具及餐饮设施卫生管理	(197)
7.6	餐饮业服务要求	(203)
7.7	饮食店的安全管理	(210)
7.8	饮食店的推销技巧	(215)
7.9	饮食店的财务管理	(221)
7.10	维持店面清洁卫生	(229)
8	饮食店经营相关法律法规	(231)
8.1	中华人民共和国价格法	(231)

8.2	中华人民共和国食品卫生法	(240)
8.3	个体饮食业监督管理办法	(252)
8.4	中华人民共和国消费者权益保护 法	(256)
9	中小饮食企业投资利润排行	(266)
	参考文献	(268)

1

饮食店的开业策划

俗话说“民以食为天。”我国有着悠久的饮食文化和丰富的饮食资源，饮食业的发展前景是相当广阔的。随着人们生活节奏的不断加快，许多人由于时间原因来不及在家中吃饭，便到饭店去用餐，这便给饮食店的发展注入了强大的生命力。同时，城乡居民收入不断提高，入境旅游人数与日俱增、国内旅游市场旺盛，也给饮食业的发展注入了新的活力。

饮食业因其技术门槛要求不高而被认为是小本生意，与高投资、高风险的高科技项目相比，饮食业可谓是地地道道的传统服务行业，不需要前期高资金的投入，也不需要高技术含量，如果能把握好时机，开家饮食店将会给你带来不匪的收入。

1.1 饮食店概述

自从店铺诞生后，就有了各式各样的饮食店，如米店、肉铺、

面包店、水果店和蔬菜店等。

开办饮食店投资少，但是毛利较低。饮食店最好的开设地点并非城市中心的商业区，而是人口密集的住宅区。经营何种等级的食品要依据所在地居民总体消费水准进行选择，开办食品店异常辛苦，从早忙到晚，并要与各类顾客打交道。食品具有易腐的特点，储存商品的仓库和柜台需要配备冷藏设施。

饮食店的最大特点是小而多，竞争比较激烈。尽管人们不能不吃，但吃也是有限度的。从消费结构上看，吃占消费支出的比例有逐年上升的趋势，因此在有限的市场内取得尽可能多的利润应为饮食店的目标。

归纳起来，饮食店有如下优势。

（1）永续经营

饮食业自古以来就存在，同时也是零售业中竞争最激烈的行业之一。但从整个行业来看，饮食与人们生活息息相关，是永续产业。不管外界如何变化，饮食总是处在一个比较重要的地位。

（2）适应性强

人旺才能地旺，地旺才能财旺，这是商业的不二法则。特别是位于主要人流必经之地的临街街铺，更具适应性。经营饮食不难，但要经营得好，并在竞争激烈的市场中站稳脚，就得靠内功了。

（3）抗风险性

持续有效的目标客户流量是饮食业成功经营的关键要素，而核心商圈所在地段则是其成功的最大保障。饮食业的风险性本身较小，而专业街铺的出租途径广，更易规避风险。

（4）低成本营销

饮食由于行业特性，如果正确地选址后，能巧妙地吸引顾客，同时做出特色，培养出忠诚的顾客，就实现了低成本营销，并且达

到保持良好后续消费的双重目的。

(5) 集市效应

分析周边的居住环境，成熟区域具有更多固定的消费人群。而核心商圈、大型商业项目等，将会带来更多潜在的消费人群。而风格多样的饮食则会为不同口味的消费者提供更多选择。

(6) 市场稳定

人们对饮食的需要是与日俱进的。从解决温饱问题，到饮食文化的积淀，饮食业所占的市场份额已经大大增长了。市场是存在而稳定的，关键是如何做出特色和品位。

(7) 收益保障

强劲的消费市场是餐饮业旺盛的保证。根据有关统计数据显示，饮食业的收益会在 15%~17% 之间，饮食收益已经成为各地地产投资财富的重要来源。

(8) 升值空间大

投资饮食业，最好选择成长空间高的街铺，要考虑地段周边现在及未来的商业氛围，同时选择入市的时机也非常重要。要把眼光放远一点，特别是一开始价格并不高，投资额也相对较低的店铺，等旺起来后则是看得见的收益。

1.2 开店前要考虑的要素

1.2.1 开店前的调查

饮食店所在地人口分布情况，附近聚集的单位性质、工作性质，本区域消费能力、习惯，有无同类小店，若有，其经营状况如何等。如果能越深入了解目标客户，在小店定位时便越能投其所好。

1.2.2 有调查才有发言权

有的人一看见某某店铺转让，觉得其门面不错，价格也不贵，便贸然接手下来，殊不知开店之后才发现目标市场太小，甚至造成“无人上门”的窘境。如果平时细心观察，有时便会发现某店铺上经常都写着转租二字，老板换了一个又一个，说明都没赚到钱。相反的情况是有的店铺几年来一直没有改变，这说明该店有生意可做，有钱可赚，其选择是正确的。

一般来讲，开店之前的市场调查包括：所处位置是否有吸引力，包括周围环境好坏、交通条件是否方便顾客；街道设施对小店是否有利；服务区域的人口情况；目标顾客收入水准、消费意识及品味等。

1.2.3 环境条件

环境的好坏有两种含义，一种是指店铺周围的环境状况，比如有的饮食店开在公共厕所附近，不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞扬，或邻居是烟雾弥漫的化工厂等，这便是恶劣的开店环境；另一种是指店铺所处的繁华程度。一般来讲，店铺如果位于车站附近、商业区或人口密度高的地区，这类环境开店应该具有比较大的优势。

1.2.4 交通条件

顾客来店后，停车是否方便，货物运输是否方便，交通条件方便与否对某些小店销售也有很大影响。

1.2.5 周围设施

有的小店虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏却使生意大

受影响，因此在选择临街铺面时，要充分注意这点。典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在道路上行驶，视线很自然能扫到街两面铺面，行人在街边行走，很自然进入小店。但街道宽度不要超过 30 米，太宽敞有时反而不聚人气。专家的调查研究发现，街道为 25 米宽，最易形成人气和顾客流。另一种典型街道为车道和人行道分别被隔开，其实这是一种封闭的交通，选择这种位置开店也不好。

1.2.6 服务区域人口

一般来讲，开店位置附近人口越多，越密集越好。目前很多大中城市都相对集中地形成了各种区域，比如商业区、旅游区、大学区等，在不同区域开店应注意分析其具体情况。

1.2.7 目标顾客收入

在富人聚集的地段开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。城市周边的别墅群或有档次的小区，都是富人聚集的地方之一。

1.2.8 选好位置

有三岔路口、拐角的位置一般为好位置，坡路上、偏僻角落、楼层高的地方位置较差。

总之，影响开店位置的因素很多，因素也千差万别。位置的好坏，是相对的而非绝对的。生意的好坏不仅仅取决于店铺位置，还与店铺经营内容、经营方式、服务、形象有密切关系。开店，绝非跟着感觉走，只有理性和感性合二为一，才能水到渠成。

1.2.9 做别人没做过的事

做别人没做过的事，最容易赢得胜利。对于各个行业的小生意不能不看重，因为每个行业都有尚没有被开发的商机；有些在一般人眼里看来是不足为道的生意，往往潜藏着巨大的商机，只要把握住机会积极去开拓，成功是属于你的。

1.2.10 铤而走险，做别人不敢做的事

有些生意在缺乏冒险精神的人来看是不敢尝试的（违法的除外），因为他们缺乏经商的魄力与勇气。在这个时候，如果抢先抓住了这个机会，做别人不敢做的生意，这样便很容易赚到大钱。

1.2.11 把握社会发展动态

无论对赚钱是否热衷，与社会保持主动的接触是经商最基本的条件。有些人自认为自己非常时髦，但是有时候走在大街上也会听到陌生人说自己跟不上时代潮流的冷嘲热讽。流行时尚好像都是突然间发生的，而且有不断发展的趋势，一刹那间人人都趋之若鹜，争相仿效。其实这只不过是社会趋势的一个模式，刚开始一般人不易察觉，但目光敏锐、头脑睿智的人能事先把握住良机，有些社会趋势甚至能够影响着某些行业的发展。对社会趋势有所了解之后，就能成功掌握重要资料，这样一来对自己的发展大有好处。

社会上的各种转变，从表面看似乎没有关联，但实际中却与生活紧密相关，对此不能不留意。

1.2.12 把握行业的发展趋势

要想建立自己的事业，必须了解各行业的发展趋势。某个行业