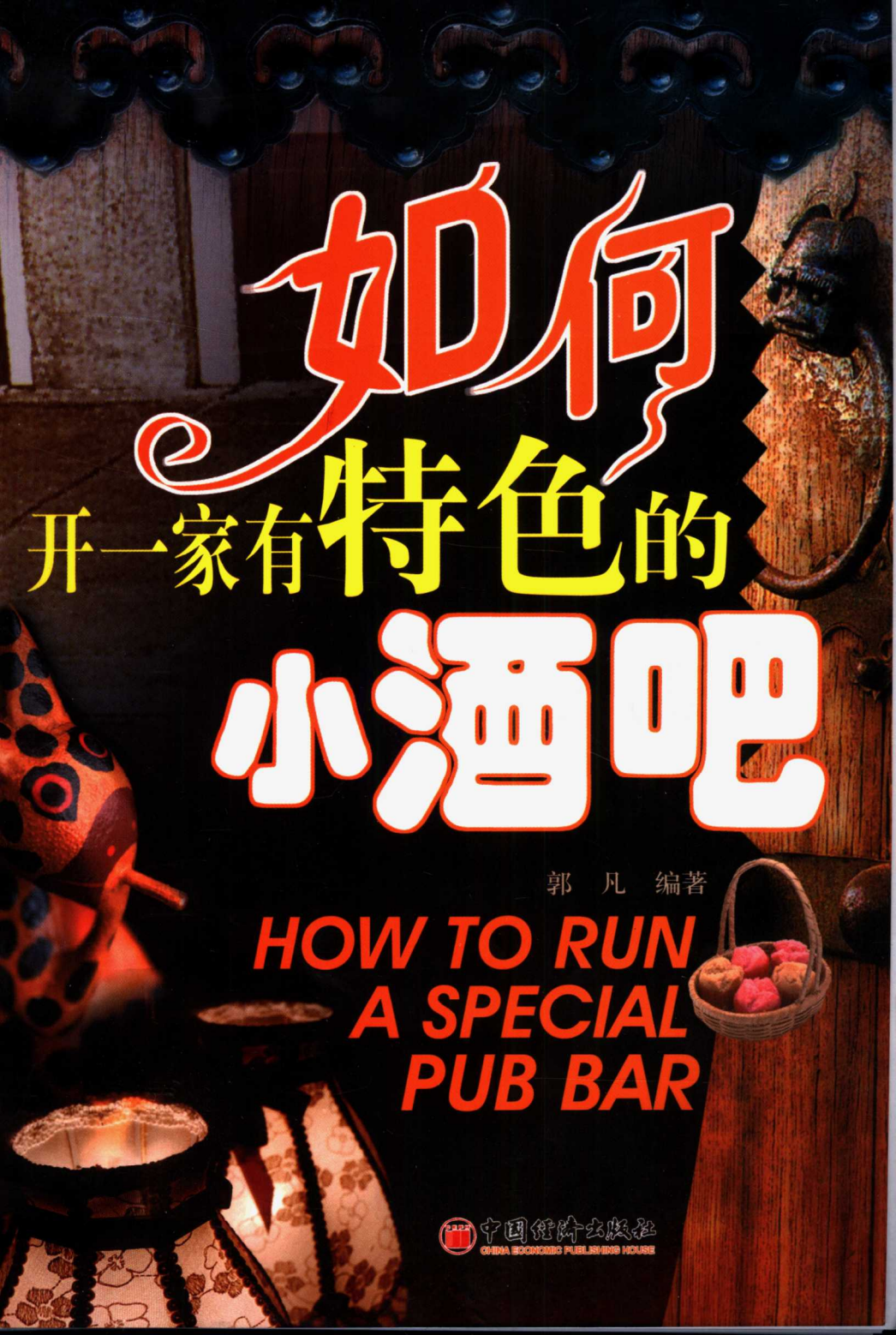




如何 开一家有特色的小酒吧

郭凡 编著

HOW TO RUN
A SPECIAL
PUB BAR



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

如何开一家有特色的小酒吧

How to Run a Special Pub Bar

郭 凡 编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

如何开一家有特色的小酒吧/郭凡编著. —北京:中国经济出版社, 2005. 9

ISBN 7-5017-7063-8

I. 如… II. 郭… III. 餐厅—商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 056771 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: 聂无逸(电话: 010—68359423)

责任印制: 常 毅

封面设计: 红十月工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市地矿印刷厂

开 本: A5

印张: 10.5 字数: 255 千字

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5017-7063-8/ F·5662

定价: 24.80 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

从早期出售酒品的柜台,到现在遍布世界各地提供大家饮酒和交流的场所,酒吧为什么会获得蓬勃发展并得到许多国家人们的喜爱呢?有人说,人们总是渴望在都市里寻找世外桃源的梦想,而酒吧是一个能暂时脱离现实的乌托邦。到酒吧消费的人多半是为了放松自己的,或者在这里释放自己。在酒吧,你会发现自己执着的那些自以为是的经验,那些虚伪的平衡和无谓的桎梏,都被彻底地、温柔地、疯狂地颠覆了,取而代之的是一种幸福和愉快的回归,灵魂悠然回到启程的地方,回到梦想的天堂……毫无疑问,这是现代意义上对酒吧功能和作用的解读。

确切地说,酒吧应该被定义为主要为客人提供酒水饮料和饮用服务的场所。BAR 本身具备的一些特征能使客人们一看便知道这是饮用酒水的地方。

除了装潢的格调气氛和名称外,第一,要配备一定数量和种类齐全的酒水,并且有陈列摆设;第二,有各种用途的酒杯;第三,有供应酒水必备的设备 and 调酒用的工具;第四,要有专门进行调酒的人员。

酒吧业在中国已经兴起多年,在国内有一种被“精英化”和“美学化”的现象。去酒吧消费的一般不是平常大众,比如同样一瓶啤酒,在超市最多 10 元,在酒吧里,最低是 20 元,而且很多酒吧还有不能低于 30 元的最低消费。再说,中国人去酒吧玩的,往往是成群结队,一般消费都是很高的。这一点,就是在号称是中国经济中心的上海,也是表现得很明显。一般市民的闲暇消费是不大可能与酒吧挂上钩的。再有一个,就是酒吧的消费群体现阶段主要由





年轻人构成,酒吧是他们寻求想象、梦幻、宣泄、交往的场所。另外,知识分子也慢慢加入到行列中来。这可能是学术影响了他们的审美爱好。

谈到酒吧经营,笔者认为,就像其他行业一样,酒吧的经营管理也是有一本生意经可以念的。相对于酒吧业红红火火的大环境,一些小酒吧的经营者认为,经营管理好一间酒吧是一件很难的事。不少小酒吧经营举步维艰,业主们苦不堪言。笔者经过调查后认为,主要原因是在于小酒吧没有自己的特色,没有吸引顾客的亮点。酒吧本身的文化是一种时间的延续,是长期客户群、酒吧自身文化的持续积累和沉淀,打比方,就好像一瓶陈年红酒,越老越迷人;一块普洱茶,越久越醇香。酒吧经营需要日积月累的品牌树立和长期的持之以恒。有的酒吧,虽然其装修、设备和设施算不上一流,但是其经营理念却是始终如一日地贯彻以人为本,讲究酒吧的亲和力,讲求酒吧历史文化的延续,努力在时间的流转中沉淀酒吧自身的东西。这种酒吧在经营中看重客人的感受,看重客人的需求,并逐步完善酒吧自身给客人的感觉,在潜移默化中让客人留恋酒吧。所以说,酒吧的专业化经营就如同其他娱乐形式的专业化经营一样,只有纯粹才能做得专业,只有专业才能和其他娱乐行业相区别,也只有这样,才能具有自己的魅力和生命力,才能凸现自己的特色,才能树立自己的品牌。

既然是做生意,就要讲究经营的持续性和盈利性,简单地讲,应该做到以下几点:

第一,出色的内部管理。由于酒吧是相对特殊的服务行业,经营时间和规则有其相对的独特性。一个简单的事实就是,到酒吧消费的客人一定要饮酒,在饮酒后,人们的状态和常态会有所不同。在这种情况下,服务生的待客之道和处理事情的原则要适应酒吧工作的需要。

第二,良好的外部环境。这就要求酒吧经营者要有良好的社



会关系和人际关系。形形色色的消费者和酒吧经营的特殊性,是要求经营者做好这一点的原因。只有这样,才能把工作变被动为主动,才能处理好一些突发事件,更有利于酒吧的经营。

第三,经营成本的控制。任何一种生意都要保证它盈利,开源节流是最有效的成本控制途径。节流就是控制成本,要让收支保持一个合适的比率。

第四,经营人员的配备。考虑酒吧需要多少服务生、调酒师、厨房工作人员等等,同时,制定适合酒吧经营的工作制度。

第五,特色的服务。顾客来消费,就是要享受酒吧的服务,不论是餐饮,还是相关的娱乐项目,经营者都要有自己的“绝招”。

第六,相关硬软件建设。主要是指相关的娱乐设施和餐饮卫生、消防等方面的独特要求。

总之,小酒吧是你的作品,你就是小酒吧的主人和创造者。如果开设一间特色小酒吧,那就充分享受创作的快乐吧!





目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一篇 问世间吧为何物

第一章 吧来吧往

第一节 酒吧的起源	(4)
第二节 酒吧在中国	(7)
一、酒吧诞生	(8)
二、酒吧兴起	(9)
第三节 酒吧在国外	(13)
一、欧洲国家的酒吧	(14)
二、美国的酒吧	(17)

第二章 吧中韵味

第一节 酒吧的文化	(20)
第二节 酒吧的前景	(24)

第三章 开吧的人

第一节 开吧人应具备的素质和能力	(30)
一、必须喜欢酒吧和与之适应的生活	(31)
二、必须具备的个人品质和特点	(33)
三、喜交朋友	(34)
四、个人阅历丰富且对酒吧知识精专	(34)
五、基本经营管理能力	(35)
六、正确的金钱观	(37)





第二节 不适合开酒吧的人	(38)
一、身体状况不适宜的人	(39)
二、生活习惯不适宜的人	(39)
三、经济状况不适宜的人	(39)
四、年龄经验不适宜的人	(40)
五、家庭生活不适宜的人	(40)
第四章 小吧全定位	
第一节 酒吧的分类	(42)
第二节 酒吧的功能	(46)
一、提供饮酒服务	(47)
二、文化传播	(47)
三、精神享受和依托	(48)
第三节 小酒吧的 SWOT 分析	(49)
一、优势(strength)	(50)
二、劣势(weakness)	(51)
三、机会(opportunity)	(51)
四、威胁(threaten)	(51)

第二篇 渐入吧境

第五章 筹备:你准备好了吗

第一节 如何筹措资金	(56)
一、投资人自有资金的利用	(57)
二、投资者利用融资	(57)
三、与他人合股投资	(59)
第二节 选址的技巧	(60)
一、选址确定的原则	(61)
二、选址需要考虑的因素	(64)





第三节 市场分析	(66)
一、选址需要分析的数据	(67)
二、市场定位分析	(68)
三、消费者定位分析	(69)
第四节 登记注册	(70)
第五节 申请开办登记程序	(72)
一、申请开办	(73)
二、申请开业登记	(73)
三、登记范围	(74)
第六章 装修:打扮酒吧	
第一节 穿件漂亮的外套——外观设计	(78)
一、如何给自己的小酒吧起名	(79)
二、门厅设计装修	(80)
第二节 美容——内部空间设计	(82)
一、不同的空间形式应该具有不同的风格 和气氛	(83)
二、不同空间能产生不同的精神感受	(83)
第三节 修身——吧台设计	(85)
一、吧台的整体设计原则	(86)
二、酒吧结构设计	(87)
第四节 饰品——氛围营造	(89)
一、酒吧音乐选择	(90)
二、灯光的采用	(92)
三、娱乐设施的设置	(94)
第七章 小酒吧经营技巧	
第一节 酒水单的设计	(100)





一、酒单制定原则	(101)
二、酒水单内容构成	(103)
三、酒单制作技巧	(104)
四、酒单定价原则与方法	(107)
五、酒水的销售管理	(108)
第二节 原料采购储存与成本控制	(117)
一、原料采购计划的制定	(118)
二、原料采购的程序	(119)
三、原料的验收	(120)
四、原料的储存	(122)
五、原料领发的控制	(124)
第三节 客户服务技巧	(129)
一、酒吧客人服务流程	(130)
二、服务过程中的礼仪	(134)
第四节 员工管理技巧	(142)
一、酒吧客人服务内容	(143)
二、准备工作操作流程	(144)
三、酒吧员工招聘与录用	(147)
四、酒吧员工激励	(149)
五、酒吧员工培训与考核	(151)
六、酒吧和酒吧服务员	(155)
七、调酒师的职责要求	(157)
八、接待技师的职责要求	(160)
第五节 产品制作技巧	(164)
一、鸡尾酒的调制方法	(165)
二、调制鸡尾酒的四种技法	(167)
三、装饰物的知识和装饰的方法	(177)
四、咖啡的冲泡方法	(182)





五、茶的冲泡方法	(183)
六、雪茄的使用方法	(187)
第六节 其他制胜技巧	(205)
一、形象营销	(206)
二、促销活动	(208)

第三篇 美丽吧世界

第八章 突出服务形式酒吧

第一节 立式酒吧	(216)
一、特点	(217)
二、经营要点	(217)
第二节 服务酒吧	(219)
一、特点	(220)
二、经营要点	(220)
三、例证	(221)

第九章 突出服务内容酒吧

第一节 美食酒吧	(226)
一、特点	(227)
二、经营要点	(227)
三、例证	(228)
第二节 纯饮料酒吧	(232)
一、特点	(233)
二、经营要点	(233)
三、例证	(234)
第三节 主题酒吧	(237)
一、特点	(238)
二、经营要点	(238)





三、主要例证	(239)
四、其他特色主题吧	(248)

第十章 酒吧基本常识

第一节 酒水基本常识	(251)
一、白兰地(Brandy)	(252)
二、朗姆酒(Rum)	(253)
三、威士忌(Whisky)	(256)
四、鸡尾酒(Cocktail)	(257)
五、伏特加(Vodka)	(260)
六、龙舌兰(Agave)	(260)
七、金酒(Gin)	(261)
八、白酒(Wine)	(262)
九、啤酒(Beer)	(263)
十、葡萄酒(Grape Wine)	(266)
十一、矿泉水(Mineral Water)	(268)
十二、洋酒常识	(275)
第二节 常见酒吧器具	(275)
一、玻璃器皿(Glass Ware)	(281)
二、其他用具(bar utensils)	(282)
第三节 其他相关知识	(284)
一、鸡尾酒	(286)
二、咖啡	(287)
三、雪茄	(289)

第十一章 开设小酒吧最后的建议	(293)
-----------------------	-------

附 录	(307)
后 记	(322)



第一篇

问世间吧为何物

夜晚，昏黄暗淡的霓虹灯，五颜六色的鸡尾酒，安静和喧闹，激情与感伤，渴望自由的人们向往之所，在亲切自然的氛围中，每个人都摘下面具，恢复真实的自我，找到庸常的现实生活之外的精神家园。





第一章 吧来吧往



作为一种异质的舶来品，酒吧的确是以一种很“文化”、很反叛的姿态出现的，是我们这个城市对深夜不归的一种默许。而这种被我们视为另类文化的东西，却是着实有它的一番来历……





第一节 酒吧的起源

酒吧,一个起源很有意思,在古代也许仅仅是人们消遣饮酒的,偶尔被视为政治温床的地方。而今却是人们放松、消遣和解脱的乌托邦,一个固定的寻求“松懈”和“叛逆”的场所。





酒吧，一个起源很有意思，在古代也许仅仅是人们消遣饮酒的，偶尔被视为政治温床的地方。而今却是人们放松、消遣和解脱的乌托邦，一个固定的寻求“松懈”和“叛逆”的场所。

酒吧，其英文为 BAR，原意是长条的木头或金属，像门把或栅栏之类的东西。相传早期的酒吧经营者为了防止意外，减少酒吧财产的损失，在酒吧的吧台外面设上一条横栏。其用意，一方面为了阻碍他人的翻越，另一方面可以为骑马而来的饮酒客提供拴马的地方。慢慢地，人们就把这种“有栅栏的地方”专指今天饮酒的酒吧。

另一种说法是：从前，美国中西部的人骑马出行，到了路边的一个小店，就把马缰绳系在门口的一根横木上，进去喝上一杯，稍作休息，然后继续赶路，这样的小店就称为 BAR。这只是据说而已。

不管怎么说，酒吧，这一个词语，都是给人一种“在外”的感觉。去酒吧消费，是一种闲暇。

有关酒吧的纪录，最早出现在公元前 1800 年左右巴比伦王国的汉谟拉比法典。

在古埃及公元前 1400 年左右的纸草文书中，也有一些文字记载了酒吧的存在，如“在酒肆饮用啤酒，不可烂醉如泥”。

根据传说，公元前 776 年，古希腊人在神圣的奥林匹克山区举办第一次正式的古代奥林匹克运动会时，参会的运动员很多，附近又没有提供酒水的固定场所，组织者就临时用木栅栏围建了一个提供酒水饮料的小场地，由此诞生了世界上第一间酒吧。

不过有意思的是，在 17 世纪 70 年代，近现代酒吧和咖啡馆刚

