

开茶店

Tea Shop



成功茶店的7个秘诀、11个范例

黄孟华 撰文 萧学仁 摄影



辽宁科学技术出版社
沈阳

目录

CONTENTS

CHAPTER 1 第一章

茶店风潮 9

CHAPTER 2 第二章

理想中的茶店 15

- 开茶店，难不难？ 16

CHAPTER 3 第三章

识茶篇 23

- 喝茶好处多多 24
- 认识你所喝的茶，不难！ 26
- 茶的历史 30
- 世界三大茗茶 32
- 关于花草茶 (Herb Tea) 34
- 茶店不再只是茶店 36



CHAPTER 4 第四章

创意产品大搜秘 39

- 各式茶类冲泡技巧 40
- 茶店最受欢迎的畅销饮品 44
- 茶店创造业绩的人气茶餐 48
- 搭配茶饮最佳人气茶点 50



第五章

开店守则 55

- 从构想到开茶店七步骤 56
- 最流行的五大类型茶店 60
 - 第一种流行类型——个性茶店 60
 - 第二种流行类型——休闲景观茶店 66
 - 第三种流行类型——复合式茶店 72
 - 第四种流行类型——加盟式茶店 78
 - 第五种流行类型——超大主题式茶店 84



CHAPTER 6 第六章

开赚钱茶店有秘诀 89

- 七大必学制胜秘诀 90

CHAPTER 7 第七章

茶店取经 121



第八章

附录 145



创意茶店 大行其道

市面上介绍茶店的书不胜枚举，但是以开设和经营的角度来写茶店者，可以说尚未见识；笔者观察台湾茶店生意十多年，发现这个市场的获利颇高，风险相对较小，可谓在不景气的冲击下，是受影响较低的行业。

隔行如隔山，很多人想一窥茶店开设的奥秘，总是不得其门而入；因此，笔者把自己4年的开茶店经验与采访台湾省内成功赚钱的案例相结合，将如何开茶店的概念和方法，经过分析整理，从记录台湾茶店风潮、认识茶叶，并详列台湾茶店5大类型，到茶店产品设计及最具参考价值的开店手册和经营秘诀，乃至剖析目前赚钱的店家，给开店者建议等扎实的内容，即使外行人也能循序渐进地吸收到难得的观念和操作方法。

值得一提的是，采访中的成功茶店大多经历茶饮市场的兴衰起落，有金钱也买不到的宝贵经验：有的店主开店之初曾经失败过，赔了几百万元台币买到教训；另外有的店主与笔者相交十几年，通过熟悉的交情，愿意将开茶店最核心的部分，包括财务管理、人员培训、成本控制与行销策略，毫不保留地公开。

本书将开茶店的创店Know How集结成册，让读者在不景气的时候，尚有一套市场法则可供参考；但是能否赚钱，

就得看经营者所下的功夫深不深。诚如文中所强调，成功经营者并不是一开始就具备很充足的资金，他们大多凭借着独特的创意巧思，摒弃传统市场做法，摸索出一条成功之路。

事实上，台湾茶店风潮也只是在起步的阶段，现在加入还不算晚，从认识茶店，到实际行动开茶店，以至于发展成独树一帜的茶店，最终希望能将开茶店当做一门永续经营的事业；其中的关键在于：经营者一定要有创意，从传统的茶当中开发出新的风格、赋予新的价值，并将这套独创的手法行销全世界，让喝茶成为全世界共同语言——这应是开茶店最深层的动力所在。



推广茶饮文化融入生活，在21世纪是最流行的时尚，期待这本“开茶店”可以扮演推波助澜的角色。

感谢本书所有接受采访的茶店，更要感谢上旗出版发行人陈照旗，这位十多年前的长官再次提携，给我成长的机会，以及出版社所有参与本书编纂的相关人员协助完成，当然还有我的最佳拍当——资深摄影师萧学仁，因为这200多张照片，让这本书更增色不少。

作者 **黄孟华**



关于作者

南投集集人，目前定居中国台湾基隆，笃信“人生无处不写意”。政大新闻系毕业，曾任职纬来电视台、公共电视台、统领杂志社、钱杂志社等传播媒体。曾开设精品店、艺品店、服饰店、复合式茶店，推展商圈组织不遗余力。现职为自由作家及社区规划师。

◎个人著作：《艺术投资》、《新茶店仔传奇》

◎作者网址：alca5858@ms74.hinet.net

开一家赚钱茶店

开茶店，稳赚钱？

从过去到现在，一般人的心理都有这种印象：那就是卖水的本小利多。随便做、“青菜”赚！所以一窝蜂都跑去开饮料店。

从大街小巷到处充斥的红茶店、冰果店；还有一大堆奇怪招牌的饮料茶店中，就可以简单观察出这一行的火爆情景。问题是，在此起彼落中，有谁真正赚到钱？有没有屹立不摇的常青树？

开店失败的因素实在太多，只要一点儿不注意就可能一败涂地，所以俗话常说：“师父带进门、修行在个人”。开店无法保证稳赚不赔，不过，有一些前辈失败或成功的案例，以及重要的基础概念却必须在开店前认识清楚，否则想要开店成功，绝对只是个梦想！跟着前人的脚步，至少可以少走许多冤枉路，少花一笔庞大的学费。

想开茶店的人，可以从各种现阶段流行的行业形态中，找出有利的发展方向，以及可以突破创意的角度，进而奠定成功的机制，开创属于自己的风格茶店。

如果一时间还无法适应自己开店的压力，先加入某个成功的连锁系统，也是一个安全的方法。不过，即使是参加现成的连锁店，也必须深入了解实情，然后再加以评比，选出适合自己的理想靠





山，才不致血本无归。

总之，开店的成败受开店时机、所在商业区特质、经营热诚、口味创意、装潢风格、服务态度等诸多因素影响。在看似容易、实际上却困难重重的环境中，要想经营出一家成功的茶店，除了店主本身对餐饮服务业的基本精神，除必须有充分的体会和坚持外，是否熟悉有关茶店相关基本法则和实际经营经验，才是迈向成功之路的最佳保证。

本书作者黄孟华小姐，不但具有新闻专业背景，更曾担任财经杂志资深记者多年，对相关创业开店的采访经验丰富，所以能够得到各店主的信赖，愿意将他们成功的秘诀贡献给读者。而且她更因为个人的兴趣，实际参与了茶店的规划和经营，并曾深入访谈茶店经营专家陈永围先生，出版一本《新茶店仔传奇》，深获茶界好评。因此无论是资料搜集、案例寻访及相关开茶店所应注意的细节，她都以过来人的角度，无私而切中要害的提供出来，替有心开茶店的业者，解决许多最实际的问题。

想开赚钱茶店，绝不能错过本书！

发行人 **陈照旗**



CHAPTER 1

第一章

茶店 风潮

经过数十年的茶饮文化演变，
消费者要的不只是喝茶解渴，
还要喝到健康、时髦，与众不同。



开茶店



开店，是很多人心中的一个向往。

开茶店，更是一门可以结合兴趣品位、空间美学，并且以茶会友的超优行业。目前，各地的茶店风起云涌，正要以各种姿态展现风华，进入蓬勃鼎盛的时期。从北到南，不论城市或乡镇，均可见识到各式各样的茶店风情，有个性茶店、简易外带型茶店、复合式茶店、传统式茶馆、大型主题式茶店、风景休闲茶店，乃至跨国际连锁茶店，可谓热闹非凡。

这究竟是经营者均看好未来的茶饮市场，还是被茶店的低成本、高获利且技术门槛不高的诱因吸引呢？

随着茶香，我们拜访了一些知名的茶店经营者，挖掘整理出他们成功的经营手法。



茶店平均获利为20%~35%，是一门潜力十足的行业。

◎茶店演进史

一般人想投资开茶店，有什么生存空间？机会在哪里？据资料显示，茶店利润颇丰，平均获利为营业额的20%~35%，如果控制管理做得好，尚不只如此，的确是一门潜力十足的行业。



有人开茶店，还停留在30年前的概念，以为进一些茶叶、茶具，简单设计一下菜单，客人就会上门消费。殊不知消费者经过20~30年的茶饮文化演变，与媒体长期宣传之下，已经意识到着重环保与养生的阶段。消费者要的不只是喝茶解渴，还要喝到健康、喝到时髦品位，更要喝出与众不同。

随着时代的发展，人们从传统茶叶中，找到“茶艺馆”的高尚风雅。那时流行的茶馆特色，可算是非常正统的经营手法。茶艺馆除了可以安静的泡茶，还有茶具展示，及推广泡茶的艺术，只是在当时，泡茶的风气还不够普及。

随后，小型泡沫红茶店迅速兴起，席卷全国。学生族大量聚集在小型泡沫红茶店，叫一杯6元的泡沫红茶，聊天、玩牌就可耗上大半天。在当时，小型红茶店与兼卖茶叶的高档茶艺馆，形成两大截然不同的茶饮消费市场。



◎茶市场重新洗牌

“双休日”制度带动了观光与休闲产业的兴起，茶店经过再次重整，在市场机制的



卖茶也能致富，甚至成为永久经营的事业。

需求下，迈向百家争鸣的形态，超大型(1700平方米附停车场)的主题式茶店争相诞生，让不少年轻一族与时髦男女趋之若鹜。

另外，一波注重环保、健康、养生的欧洲花草茶店系列，也来势汹汹，有重振雄风的明显意图，在媒体不断报道的推波助澜下，重回到消费者的怀抱。

外带式加盟茶店，也是一股不容忽视的力量。由于此类茶店投资成本、技术门槛低，几乎大小城镇、街头巷尾都有其“分身”布点之绵密，已与便利超市不相上下，是小兵立大功的最佳典范。

复合式茶店当然还是茶饮市场的主流之一，有点像是中式快餐的复合茶店，以产品多样化和精致的空间取胜，广受各阶层人士喜爱。这套融合西餐厅与西式快餐店的经营手法，将本土茶食发挥的淋漓尽致，充满无限的潜力与商机。

值得注意的是，个性茶店的魅力方兴未艾。经调查，各知名休闲风景区，逐渐依照店主的品位，研发出一套具有自我风格的开店技巧。另外，跨国茶店也在这股喝茶风气蓬勃发展之际，大步前进，甚至东京、纽约，

都是在下一步棋的走势布局当中，完全掌握。

展望下个10年(2003~2013)，茶店的风潮热度不减，茶气依旧飘香，人气依旧鼎沸。想开茶店的人，在这波茶来茶去的潮流中，是随着市场“茶”波逐流，抑或迎面御风而上，挑战那浪头。不容置疑，确立一家茶店的定位，将决定营业的方向与经营手法，以及未来的获利与回收。且在放手一搏加入这波茶骚前，来一次彻底的自我剖析。





理想中的茶店

第二章

以资金多寡区分开店模式

◎ 10万~50万

◎ 50万~140万

◎ 140万~250万

开店者应依循市场反应“边做边学”，
并不断修正做法，
以建立永续经营的茶店系统。



开茶店，难不难？

已经成功的茶店经营者大多认为，开一家赚钱的茶店，资金多寡、技术好坏还在其次，重要的是，开店者能否坚持和贯彻其最初的想法与意念。心态确立了，即使面临问题也会设法往下走。



大部分茶店经营者，一开始是门外汉，他们穿梭在各个产茶区，找茶、品茶、学茶；甚至跑遍欧洲茶乡，觅茶回来研究。“边做边学”，并随着市场反映不断修正做法，只为了建立一套可以永续经营的茶店系统。这群改变茶店历史的经营者，还有一个共同点，即开店初期完全投入第一线操作，通过与顾客互动，了解开茶店的精髓所在。



开一家赚钱茶店，最重要的是店主的想法与创意。

◎坚持理念 不畏挫折辛劳

由于是先驱者，在开创一个当时社会还未成形的产业结构，未来会发展到什么程度，并没有前人的模式可以依循，有的话，就属那股傻劲，禁得起挫折和磨难。

“一茶一坐”负责人简铭钦，就是在开店第一年赔了250万之后，从失败中找出解决办法，继续坚持开下去，从12年前的60多平方米的茶店，发展到现阶段台湾省有7家、上海有4家直营店的规模，全部茶店员工加起来共450多名。最值得佩服的是，位于上海新天地的“一茶一坐”新开业当月业绩是125万元，让隔壁的麦当劳都为之侧目。

“因为喜欢喝茶而开茶店。”是多数茶店店主不加思索的回答。据了解，茶店经营者血液中的茶浓度，必定高于一般人，经由爱喝茶的单纯动机引发下，逐渐有了让更多人体会“醉心茶饮”的乐趣，于是开茶店影响众生、普及同好。

经营者对于打造有创意的品茶环境，也是颇有一番见解，甚至邀请知名的空间设计师来装潢，有的茶店店主本身也具有设计概念，这是属于“因为喜欢空间规划而开茶店”的类型。有些店主直截了当的表示，觉得茶叶的成本不高，技术要求也不高，却有相当不错的获利，于是投入这项又甘又苦的行业。开店前不妨先问问自己：有以上这三种动机吗？自己的个性和能力适合经营茶店吗？遭遇挫折时，韧性够吗？

