

开 店 致 富 • 居 家 时 尚

泡沫红茶馆 咖啡馆 *cafe & tea*

成 功 开 店 致 富 餐 点 教 学 指 南

吴彦柏 林芳如 著
ToKu Chao 摄影



科学出版社
www.sciencep.com

北京市版权局权登记号：01-2005-2023

内 容 简 介

本书介绍了开红茶馆、咖啡馆的注意事项，并推荐了100道泡沫红茶、咖啡的实用配方及其营养价值。最后对茶馆、咖啡馆的经营提出了合理建议。内容丰富，贴近百姓生活，可操作性强。

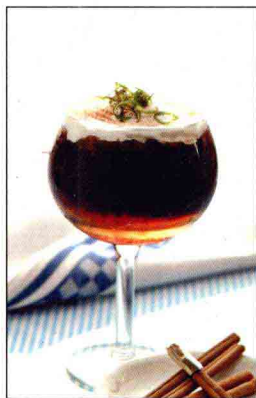
图书在版编目(CIP)数据

泡沫红茶馆、咖啡馆 / 吴彦柏，林芳如 著. —北京：
科学出版社，2005
(开店致富·居家时尚)
ISBN 7-03-015227-1

I. 泡… II. ①吴…②林… III. ①茶馆—商业经营②咖啡馆—
商业经营③红茶—基本知识④咖啡—基本知识 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 023925 号

书名 / 作者 泡沫红茶馆、咖啡馆 / 吴彦柏 林芳如
中文繁体字版于 2004 年 8 月 由“出版菊文化事业有限公司”出版
中文简体字版于 2005 年 5 月 由“出版菊文化事业有限公司”授权
由“科学出版社”在中国内地出版发行



设计制作：腾莺图文设计公司

责任编辑：李 夏 郭志强 / 责任校对：赵桂芬
责任印制：钱玉芬 / 封面设计：明 社

2005 年 5 月第 一 版 开本：787 × 1092 1/20

2005 年 5 月第一次印刷 印张：5

印数：1—8 000 字数：70 000

定价：26.00 元

(如有印装质量问题，我社负责调换)

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学院印刷厂 印刷

科学出版社总发行 各地新华书店经销

新健康大系

开店致富·居家时尚

137113

泡

沫红茶馆·咖啡馆

C a f e & T e a

成功开店致富 餐点教学指南

吴彦柏 林芳如 著

Toku Chao 摄影



科学出版社

北京

5 本书用法

Part 1 How to start?

开一家泡沫红茶馆、咖啡馆 7

8 开店 前

8 自我评估

8 了解竞争对手

9 咖啡馆、泡沫红茶的种类

10 选择加盟还是自营

10 开店 中

10 确定开店的种类

14 内部规划

16 学习配方和菜谱设计

19 器具选购要点

20 开店 后

20 人员招聘及训练

23 演练及开业宣传

24 正式开业

Part 2 You can make it!

好喝的泡沫红茶、咖啡

100 道实用配方 27

28 一杯好喝的泡沫红茶、奶茶

29 沁透心凉的冰泡沫茶

29 冰橘茶 Chinese Orange Ice Tea

29 茉香冰绿茶 Jasmine Ice Green Tea

30 冰珍珠奶茶 Jelly Milk Tea

30 柠檬冰茶 Lemon Ice Tea

31 梅子冰茶 Plum Ice Tea

31 芋香冰奶茶 Taro Ice Milk Tea

32 果粒冰茶 Fruit Cocktail Ice Tea

32 东方不败 Oriental Invincibility

33 阿里山冰茶 Ali Mountaine Ice Tea

34 特调冰点 Special Freezing Point

34 威尼斯海岸 Venice Coast

35 新鲜水果冰茶 Fruit Ice Tea

36 铁达尼冰茶 Titanic Ice Tea

37 蓝色珊瑚礁 Blue Lagoon

37 四季冰红茶 Four Season Ice Tea

38 让奶茶价值倍增

——珍珠粉圆制作

39 香氤入喉的水果茶、奶茶

39 新鲜热水果茶 Fresh Fruit Tea

40 新鲜热橘茶 Fresh Orange Tea

40 伯爵热奶茶 Earl Grey Milk Tea

41 桂圆莲枣热茶

Longan Fruit Lotus Jujube Tea

41 普洱菊花茶

Brick Chrysanthemum Tea

42 洛神红莓茶 Cranberry Roselle Tea

42 斯里兰卡奶茶 Srilanka Milk Tea

43 热鸳鸯奶茶 Lover Milk Tea

43 综合养生茶 Preserve Health Tea

44 玫瑰花茶 Rose Tea

44 综合果粒茶 Mixed Fruit Tea

45 杏仁奶茶 Almond Milk Tea

45 罗汉果陈皮热茶

Luohanguo Orange Peel Tea

46 姜母热奶茶 Old Ginger Milk Tea

46 熏衣奶茶 Lavender Milk Tea

47 杯中美学——

冰沙 / 奶昔 / 特调清凉冷饮

47 冰淇淋苏打 Ice Cream Soda

48 蛋蜜汁 Fruit Yolk Juice

48 小瓢虫 Little Beatles

49 椰林风光 Coconut Fruit Tea

49 俄罗斯之吻 Russia Kiss

50 巴情恋曲 Mixed Fruit Juice

51 芒果冰沙 Mango Smoothies

51 猕猴桃冰沙 Kiwi Smoothies

52 香浓咖啡冰沙 Cafe Smoothies

53 摩卡基诺冰沙 Mochaccino Smoothies

53 柳橙冰沙 Orange Smoothies

54 草莓冰沙 Strawberry Smoothies

54 香草奶昔 Vanilla Milk Shake

55 拿铁奶昔 Latte Milk Shake

55 水蜜桃冰沙 Peach Smoothies

56 从舌尖流入脾胃的香浓咖啡

59 咖啡杯口的手绘艺术——牛奶拉花

60 曼巴咖啡

Mandheling & Brazil Coffee

60 综合热咖啡 Mixed Cafe

61 拿铁咖啡(跳舞咖啡) Latte Coffee

62 卡布其诺咖啡 Cappuccino Coffee

62 焦糖玛琪哈朵咖啡

Caramel Macchiato Coffee

63 香草咖啡 Vanilla Coffee

63 皇家火焰咖啡 Royal Coffee

64 抹茶咖啡 Green Tea Coffee

64 维也纳咖啡 Vienna Coffee

65 美式摩卡(不清不楚)咖啡

Cafe Mocha Coffee

66 玫瑰咖啡 Rose Coffee

67 意大利咖啡 Espresso Coffee

67 鸳鸯情人咖啡 Tea & Coffee

68 蓝山咖啡 Blue Mountain

68 曼特宁咖啡 Mandheling Coffee

69 咖啡豆——闻香压色

70 滴滴精萃的冰咖啡

——滤袋式冰咖啡

72 冰拿铁咖啡 Latte Ice Coffee

73 卡布其诺冰咖啡

Cappuccino Ice Coffee

73 飘浮冰咖啡 Float Ice Coffee

74 冰美式摩卡 Ice Moka Coffee

75 彩虹冰咖啡 Rainbow Ice Coffee

75 香浓招牌冰咖啡

Special House Blended Ice Coffee

76 墨西哥落日冰咖啡

Mexico Sunset Ice Coffee

77 皇家冰咖啡 Royal Ice Coffee

77 蓝带分层冰咖啡

Blue Band Layer Ice Coffee

78 椰香冰咖啡 Coconut Ice Coffee

78 午夜香吻冰咖啡

Midnight Kiss Ice Coffee

79 法兰西斯冰咖啡 Francis Ice Coffee

79 百合安娜冰咖啡

Lilly Anna Ice Coffee

80 夏威夷冰咖啡 Hawaii Ice Coffee

80 瑞士冰咖啡 Switzerland Ice Coffee

81 简便但不简单的口碑套餐

81 五更肠旺

Pig's Intestines with Hot Sauce

82 蓝带猪排

Le Cordon Bleu Pork Steak

83 番茄海鲜意大利面

Spaghetti with Seafood Tomato Sauce

84 咖喱鸡 Curry Chicken

84 黑胡椒牛柳 Beef with

Black Pepper Sauce

85 客家小炒

Fried four ingredients in Ke-Jia Style

86 菠萝炒饭

Fried Rice with Pineapple

86 宫保鸡丁

Diced Chicken with Paprika

87 红烧黄鱼 Mandarin Yellow Fish

88 糖醋鱼片

Sweet and Sour Fish Slices

89 下午茶组合的小吃 / 点心

89 原味松饼 Pancake

90 卡拉炸鸡块 Fried Chicken

90 炸薯条 Fried Potato

91 炸豆腐 Fried Bean Curd

92 卤综合豆干

Stew Bean Curd With Soy Sauce

92 丁香花生

Stir-fry Sardine and Peanuts

93 培根百吉饼 Bacon Bagel

94 卤蛋 Stew Eggs with Soy Sauce

94 卤海带 Stew Kelp with Soy Sauce

95 三明治 Sandwich

96 马铃薯沙拉 Potato Salad

96 蒜香毛豆

Soy Bean cooked with Garlic

97 碳烤小鸡腿 BBQ Chicken Wings

99 厚片吐司 Roast Toast with Garlic &

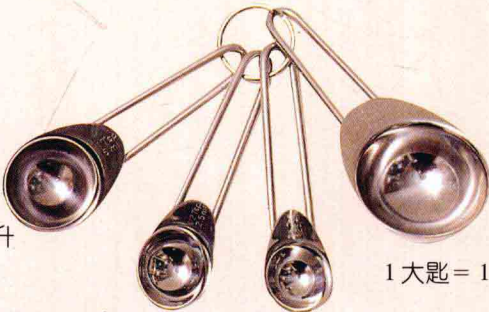
Coconut Paste

99 玉米浓汤 Corn Soup



量匙 (大匙 / 茶匙)	毫 升
1 大匙 = 3 茶匙	
1 大匙	15
1 茶匙	5

1 杯=200毫升



1 茶匙 = 5 毫升

1 大匙 = 15 毫升

1/2 茶匙 = 2.5 毫升

1/4 茶匙 = 1.25 毫升



特别注意

书中使用的材料除了一些必须用毫升、量匙计量之外，多半以“分”为单位，即以使用的杯子来计算，将杯子高度分为10等份，所加材料占的份数，3分为十分之三，4分为十分之四。这是按照比例做最方便的计算法，所以即使使用不同大小的器皿，也能制作出口味相同的咖啡。





Shop

Part 1 How to start?

开一家泡沫红茶馆、咖啡馆

开店前

自我评估→了解竞争对手→咖啡馆、泡沫红茶馆的种类→选择加盟还是自营

开店中

确定开店的种类→财务管理(略)→咖啡馆、泡沫红茶馆内部规划→学习配方和菜谱设计→器具选购要点

开店后 / 开业

人员招聘及训练→演练及开业宣传→正式开业



有一句顺口溜“世间第一好赚钱的是做医生，第二好赚钱的是卖水营生！”先不去计算卖饮料（水）的利润是否开创了台湾的经济奇迹，许多人都有开一家属于自己理想中咖啡馆、泡沫红茶馆的梦，但要如何从无到有？如何精打细算？本书将成功开店分为“开店前”、“开店中”、“开店后”三个部分，有完整而具体的流程与经验分享，供您参考。

开店前

自我评估——开店是兴趣还是愿意打拼的事业

当您开始有了想要开店，自己想要独当一面，展现个人领导能力与实现自我理想的时候，就应该为自己打打分，为自己量身定做一个家的感觉，也就是从无到有，装扮它充实到五脏俱全、丰富温暖的环境，一个自己真正愿意付出的地方，所以个人到底拥有多少实力去完成它，这真是一个现实的考验，请自己替自己做一个评估。

资金：首先开店就是要有钱，没有钱一切免谈，不管是要重新装修或是盘店，所有的器具材料、机器设备、广告、装修等，不论是全新的或二手的都是要用钱解决，只要一动、一改、一增加就是要花钱，要根据自己的营业面积和档次预估所需资金。资金的支出项目包括：租金、押金、各种机器设备、店面装修、企划设计（包括店名、商标设计及名片、广告招牌、菜谱、宣传单等）、原材料、杂货料等。

体力：其次就是个人的身体状况，这是要经常站立、走动、活动双手的工作，所以一定要有充足的体力，能够有工作十多个小时的耐力，才能应付大量、快速的营业需要，包括买菜、采购、整理、制作、上菜、上饮料、收拾、清洗、归位、清洁打扫等，都须要拥有足够的精力才能做得好。

决心：再来就是比较长的工作时间，从前期准备、准备计划、安排人事、工作流程，开业到休息，最少都要有10~12小时的心理准备，休假可能只有2~4天，甚至全年没有休假都是有的，您可能需要有排除所有杂务、应酬、游山玩水、出国度假的打算，努力为事业打拼，全心全意为店付出。

个性：最后就是能具备坚定的信心、一定要有成功的决心，忍耐克服所有疑难问题，一一改进修正，还要有更好的毅力，再苦再累都坚持到最后，只要经过几个月的磨练，自然可以建立一套属于自己的工作流程，轻松又有规律的营业方式，再找寻新的机会和挑战，决心为自己和他人创造财富，喜欢迎接挑战，坚信一切都有可能，并具有远见和开创性，则一定会成功。

了解竞争对手——知己知彼 成功近一步

任何行业都有竞争，适者生存，强者为王，要想成功，各凭本事，不一定有钱一

定就能开店成功,也不一定地点好一定赚钱,要想开一家赚钱且成功的店,因素很多,条件也不少,当面对竞争时,根本之道还是在于自身的体制是否健全,品质、服务好不好、效率高不高。如果因为害怕竞争而裹足不前或怀忧丧志,那就缺乏接受挑战的勇气,自己的抗压能力不够。

通常,面对外在的竞争,当家数越多,同类型或相似的越多,在短时间内就会造成磁吸效应,本店的营业额会降低。若再遇到大型的泡沫红茶馆或综合性餐饮店的竞争,坦白地说,小型的店实在很难抗衡,无论就气派、格调、空间、宽敞、舒适、面子、感觉、气氛、交通方便性、地理位置、品牌知名度等,的确它们占尽优势,有可能造成大家都在比大间、比财力、比装修,那对没有资金的人来说好像很不公平。

但是,别担心这么多,只要您坚持品质,注重环境的清洁、温馨,时间能证明您的实力,小兵也能立大功,小店也能赚大钱,赚钱让别人看不出来。自己拥有专业且高超的技术,这绝不是有钱就容易学会的,对自己要有信心,勇敢地面对挑战,走出自己的一条康庄大道。

咖啡馆、泡沫红茶馆的种类

很多年轻人都喜欢泡沫红茶馆这种轻松自在的气氛,可以无拘束地消费、用餐、聊天、打牌,成为聚会休闲的场所。它的优点是消费属于中低价位、开放空间,以茶类产品为主,附带小菜、点心,许多小小的附加食品:珍珠粉圆、椰果、芦荟、卤味等,让餐饮更丰富、可口。大致上咖啡馆、泡沫红茶馆可分为以下几种:

1. **传统式:** 古色古香的木质装潢、木格窗台、原木桌椅、树根、竹编、传统乡村吊灯、石头等,还有山水造景、凉亭楼阁,营造出喝茶的气氛。昏黄的灯光、热闹的场景,可尽情舒展,坐得再久都没问题,加上茶点美味、卤味小吃,让人上瘾而常光临。
2. **新潮时髦型:** 明亮、崭新的空间设计,有不少金属的材质,前卫的装修突出“酷”的特色。设计感的桌椅、造型特殊的灯光、奇怪的店名,提供给消费者无限的想像空间和完全放松的环境,多以穿着流行打扮的年轻人为主要客源。
3. **个性化:** 呈现出业者在某方面的专长、嗜好及收藏,可以抓住特定族群的注目焦点,让前来消费的客人享受新鲜的感觉与独特的风情。例如:造型汽车、模型卡通玩具、铁轨火车头、老家具、古杂货店、非洲土著木刻、脸谱、南洋手工艺品等,烘托出店内的特色。
4. **豪华型:** 广大宽广的空间、流行的餐饮、高级的建材、进口桌椅、摆饰、装修等,追求气氛的环境,但价格中等、地点好,可吸引不同消费族群,满足客人对舒适的空间与享受高贵气氛的小小虚荣。
5. **其他:** 除了以上的类型外,还有一些以其他附加价值吸引客人的咖啡馆、泡沫红茶馆,例如:可使用计算机无限上网、歌迷球迷团体聚会、可以跳舞或是让客人上台表演歌舞才能,满足表演欲,或是靠辣妹帅哥等吸引,各有特色与优点。

选择加盟还是自营

这是许多人开始萌生开店的构想时，最常考虑的问题，然后到处去听说明会，找资料，看店面，试吃（喝）各家的产品，再来问价钱，观察各家的优缺点、生意好坏，其实这些可能是本末倒置的做法，因为大家都站在行销的角度在看待开店，而笔者认为应先从基础的技术层面开始，如果身为店家经营者都分不清楚各种产品口味的好坏和品质的优劣，怎么能开创长久成功的店。

加盟的好处就是将别人成功创业的经验，照搬照抄，节省学习的时间，品质、原料、技术、招牌、服装、配方、程序都一样，不用动脑筋，简单化、标准化、专业化、制度化，感觉实在方便，只要付钱就能得到该公司的服务，只要乖乖听话照着做就可以了，不要有太多意见，不能违背公司的政策与规定，最适合个性单纯、想法简单的人，更重要的是要有钱，不怕被拘束，可是能否成功赚钱呢？没有保证，还是要靠个人的努力与求新求变，经统计仍有相当高的失败率。

自营的好处是可以完全按照自己的想法计划去完成，可以自己决定颜色、形式、菜单、原料、配方等，不必支付诸如加盟费、权利金、设计费、教育训练费、器具材料的服务费等，想改就改，不用向总部报告同意否，适合具有个性化、独创性的人，可以自创品牌、独创技术与做法，缺点是知名度低，一切靠自己做决定与选择，好坏完全由自己承担，缺少别人帮忙、出主意，但可以节省很多额外的支出，是否成功赚钱也是要靠自己，请问您自己准备好了吗？

经过许多的比较分析，到底要选择哪一种开始，要靠您明智的决定，请试问自己比较合适哪一种，其实各有优缺点，到头来要想成功赚钱，还是要靠您自己有专业技术，个性随和有抗压性，管理得宜，再就是地点、品质、服务、效率等，缺一不可。

开店前的自我评估及资料收集都做了，接下来还有更多是大小事情需要您去考虑和决定，进入“开店中”的这个阶段，最重要的是要确定，您开的这家咖啡馆、泡沫红茶馆是什么样的一家店、在什么地点、吸引什么样的客人，这与所有“开店中”的过程环环相扣，包括销售的产品种类、价位、空间规划及设计，这也决定了未来的成功与失败，接下来将一步步介绍各种类型的相关开店重点，您一定要三思而行。

开店中

确定开店的种类

开店的形式可分为饭店、西餐厅、咖啡馆、泡沫红茶馆、冷饮店、路边摊、流动咖啡（茶）车等，它们的投资金额、开办费、格调等级、样式、客源、价位、用料等都有差异，咖啡馆、泡沫红茶馆被消

费者定位于中等消费，不是非常高级，也并非特别低廉的消费，所以生存之道就看选择的地点及设计的定位，品质还是最重要的基础，若能做到高品质的服务、中级的品质、普通的售价，一定能做得很出色。

一般而言,消费者对于泡沫红茶馆的要求不会非常高,但也不能太差,大型的连锁加盟式综合店,空间宽敞,是现代企业经营的典范,占尽各种优势,营运成绩大多是好的;中型的股东制泡沫红茶馆,有创意的设计风格,有包厢、够隐秘的独立空间,轻松自在的休闲环境,可以吸引大量的客源,经营的成果容易成功;小型的泡沫红茶馆,是属于社区与固定商圈的消费群,创业的风险大,需要个人的技术水平与品质去开创,若能求新求变、地点不差,加强服务和营销手段,依然能够做出好成绩、赚到钱。

咖啡馆、泡沫红茶馆永远是生活圈中必然存在的咖啡红茶馆,代表性的产品像珍珠奶茶、咖啡、卤味、点心等,也因为市场的竞争,走向更多元化,只要客人喜欢,什么都可以卖,只要品质佳、地点好,有个性有特色,一样可以卖到高价,反过来说,也可以低价促销。

不同地点、商圈,属性大不同:

(1)住宅区

要慎选住宅的住户职业、消费习惯、收入高低、货款多少等因素,且要有心理准备:其营业额高低起伏大,假日是消费高峰,客源固定,重人际关系及情感等,好与普通有明显差别。店要有特色,价位中级大众化,有长期性消费客群,服务及菜肴的变化要活泼,着重餐类,饮料品质也要够水准,住宅区客人较会比较,且有贪小便宜的心态。

(2)商业区

竞争激烈的战区,午餐保证常客满,要求动作快、周转快,座位要够,中级价位、餐饮品质中上,精选大众喜爱的餐类,市场战况复杂,必须有特色、经常求新求变,晚餐及假日客源明显减少。需要有亲切可爱的服务,薄利多销,高效的餐饮速度、物美价廉才是最好的生存之道。

(3)文教区

以学生客源为主,价格中低,要迎合特定消费族群的喜爱,开学期间生意好,节假日及寒暑假明显差,要有自我调整的准备,控制人力支出,设计出年

轻人喜爱的餐饮、服务方式、座椅种类。最好以低价餐送饮料为主,营造气氛可聊天看书,更能满足团体聚餐的空间设计及桌椅安排。

(4)百货公司

自然会有来自各地的消费人潮,各柜台间互相竞争,可朝向重点商品销售,设计具有吸引力的菜肴。着重美观的摆放,让路过者愿意来消费,但因主动权由百货公司掌控,限制条件多,一定要靠自己的实力和公司谈判,先取得好的位置及合理的分成,才能有生存的空间,并找出有特色的餐饮服务和简洁、明亮、高雅的开放式空间。

(5)商圈型摊位

要配合集体的宣传广告、大型表演活动,带动人流及知名度,讲究速度与外带,外观、形象、专业的感觉很重要,可朝专卖店形式设计,但产品可用综合多元化经营,经常搞活动搞噱头、做促销,调整策略,坚持品质才会业绩成长,有好口碑。

(6)观光游乐区

要靠广告宣传,也要靠专业的餐饮表现,且要够好吃,才能让宾主尽欢,愿意再次光临,能应付短时间及大量的人流,以快、好、精为服务原则,讲求本地化的产品特色,能满足顾客饱餐及解渴为原则,再兼顾高品质的餐饮内容。

产品内容设计

现在的泡沫红茶馆为适应市场的竞争与顾客的需要,在菜单的内容选择已向多样化的趋势发展,并不再局限于以种类为主的设计,只要市场有需要,任何产品都可以卖,作者也建议可以采用综合性、多样化的方法,更能满足消费者的多种喜爱,再经过一段时间的测试,找出比较畅销的产品,若是销售较少的品种就可以删除调整,但是最重要的条件还是品质与制作程序等,务必将推出的产品做到最好,让客人满意。

产品的种类很多,应根据各家店的属性、区域需求、个人能力等,量身定做

最好的产品内容与配方做法，才是正确的方向。

您也可以搭配其中的菜肴与饮料，成为一套商业快餐，搭配零食 / 点心与饮料，成为一组下午茶，选择快餐与下午茶组合的价格对消费者来说比单点划算，不同的组合也有更多的趣味；另一方面，对业者来说更可以提高每位客人的消费额，不失为一种好方法。

定价策略

定价的策略是一项挑战，必须考虑本店的餐饮成本、市场的竞争与毛利的设定率等，太高与太低绝对有不利的影响与发展，而且各种产品的价格，一般而言多有一定的行情与水平，可以伸缩的价差实在有限，到底该走高级高价位或中级低价位呢，每位经业者自有一套经营理念与判断，没有对错之分，只有靠市场验证来决定是否成功。

影响营业额的两大要素是平均消费单价与来客数，经由市场的反应结果发现，低价确实可以吸引比较大量的客人数，优点是可以提高知名度，创造高的营业额，但缺点是人力需求多、工作量大、座位数有限、材料成本增加，这种方法并不适用在所有类型的店，有时反而弄巧成拙，营业额的增加易和支出薪资与材料费用互相抵消，不但没有赚钱，还累了大家，便宜了客人，这

是常见的状况。若要使用此招，请考虑清楚，后来想要再调高价钱就很难了，若使用打折法，道理及结果也类似。

要定价时，还要考虑以下几个方面：

(1) 市场

是否能增加大量客源，或只是很局限的固定客人。

(2) 操作

内部工作人员的能力与体力是否够强，足够应付增加的工作。

(3) 技术

制作过程的繁简、材料成本、技术水平能达到的程度。

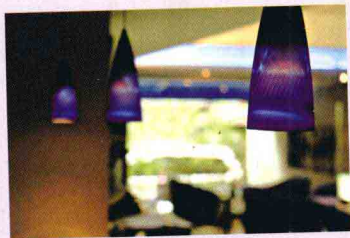
(4) 条件

装修、格调、等级能有多大的价值吸引客人上门。

(5) 理念

为了将本求利，或只为名气扩展，或为了业绩数字取向，或为了服务大众，或为了促销手法、整体菜单考虑等。

综合而言，定价位决定前途，买卖是很现实的抉择，若能多听取专家老师的建议，再加上自己的市场评估，衡量自己的技术水平，能卖出多少价值，如此较能找出一个平衡点，才能在市场上杀出一条生路，也才能赚到钱。



确定营业时间

决定营业时间的因素，包括地区的消费习惯、人力的调配、高峰（低谷）时间的长短、人流来客量及重点营业时间、营业额与时段的关系等，务必要做通盘的考虑，再经过一段时间的经营，寻找出最经济最有效的营业时间，才不会空耗人力，浪费工资、水电等，让完整的营业时间都能有生产力、有营业收入。

一般而言，大部分的店，营业时间都定在早上11点至晚上10点，前后弹性一个小时做准备及收拾的工作，如果您是开在住宅区或商业区，您可考虑提前营业，从早上7点开始，吸收一些吃早餐的客人，不论外带或直接食用皆可。如果您是开在休闲游乐区，则可延长营业到12点，甚至是凌晨2~3点，只要您自觉体力好、有钱赚，收支能达到理想目标，又能服务顾客等，就可以设定长的营业时间。

当您确定了营业时间，就要实在地遵守，开店及关门的时间要确定，不能让客人等待、白跑一趟、无法尽兴而归，或有被赶的感觉，务必在应该的时间内充分地服务顾客，并且根据所在地区和不同类型的店，适当地调整全店的营业时间，甚至24小时营业也可以，只要有客源、能赚钱、有能力、有人手，时间的安排可由您决定。

总资金分配比例

(1) 房租

最好在营业额的20%以下，否则房租太高，营业额又无法做大的情形下，房租势必就是一个沉重的负担，可能造成亏损。但是好的地点房租也必定高，只要评估正确，还是要大胆投资，因为人流就是钱流，较能成功。

(2) 员工薪水

一般这是每家店最大的投资与负担，也经常是最无法节省的开销，通常都占营业额的30%~50%，除非大部分的工作都靠自己或亲人帮忙，减少聘请员工或是营业额够大，才有可能降低，否则就是最重要的开支。

(3) 进货成本

每家店餐类与饮料类的比例有差异，当然餐类的成本较高，约占20%~30%，而饮料的成本低，约占5%~10%，这部分就需靠经营者用心，如何选购品质好、价格低的好产品。

(4) 税金

大约占5%。

(5) 杂费

包括增添新的器具材料、破损更新、报刊杂志、音乐带、餐饮耗材等，每日开销有多有少，大约在5%~10%。

(6) 水电费

会因夏季及秋冬季而有高低差，尤其是冷气用电为大开销，需靠经营者运用智能方法，选用高效能的机器及注意调温来节省，大约占5%~10%。

营业额多少才不会赔钱

综观以上的分析，可以想见要达到赚钱的目标，最重要的就是要增加营业额，想尽办法创造来客人数及每个人的消费额，最简单的算法就是达到房租的5倍为基本营业额就不会赔钱，并且有盈余，再除以30天，就能计算出每日最少需达到的营业额。

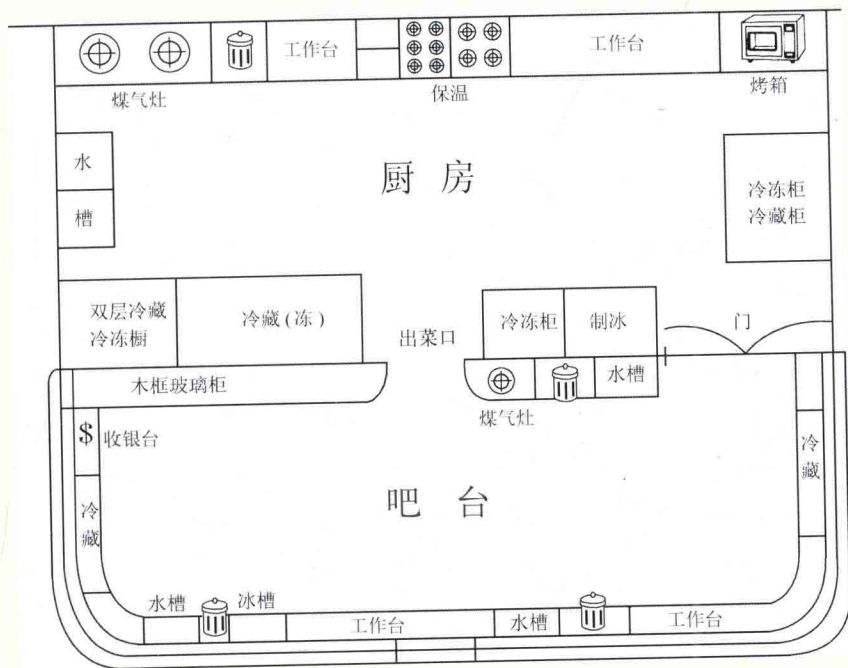
内部规划

吧台、厨房

吧台造型以L型最常见，要有弧度，注意锐角要修圆、修美。厨房是非常重要的生产中心，因为房子结构的关系需要特别注意排烟、排油、排污水等问题，所以抽油烟机最好用专业的、马力大的。出菜口、快速煤台、水槽、备餐台等位置及冷冻柜、调味台等都须靠有经验的师傅来规划，才能达到迅速、顺手、卫生安全、有效。

- 01 吧台高度：高115厘米，台面宽45~60厘米，根据经营者喜好与需求而定。
- 02 工作台高度：最好在85~90厘米，符合操作的弯腰度，最好用不锈钢台面。
- 03 吧台上方设置木架（柜），可吊放整组吊杯架（宽45厘米，长150~180厘米），也可悬吊杯架。

- 04 吊杯架的高度要够，下垂的果汁杯不能挡着吧台工作人员的眼睛。
- 05 吧台后上方设置木柜，玻璃隔板，3~4层每层可放酒瓶，上下调整，上面安装射灯照明并增加气氛。
- 06 前工作台的一边放置2个水槽、1个垃圾筒、1个储冰槽、快速置酒架。水槽深度不能太低，宽度要够，注意水龙头高度。
- 07 吧台后下面设置木柜，有抽屉、外拉开门、木板隔层，也可做成不设门开放式的。
- 08 吧台后下面设置1个小水槽、1个垃圾筒、1个下嵌式的煤气灶。
- 09 前工作台最好有4个二孔插座（含收银台），后木柜下有4个二孔插座。
- 10 设置纯净水机器，冷热水供应的水龙头、饮水机。
- 11 吧台内地板需防滑、防水，工作区域要宽敞，最好有100~120厘米，并预



吧台及厨房平面图

留休息坐椅。

- 12 吧台上方设冷气出风口或抽风机,保持通风良好。
- 13 工作区上面用日光灯,灯光要明亮。
- 14 吧台台面宽30~40厘米,须好擦洗、防滑、防水、耐热,最好可挖洞,设置放杯长沟槽。
- 15 吧台后置物柜上可放的机器有:松饼机、微波炉、烤面包机、果汁机、冰沙机、电饭锅。
- 16 工作台及收银台需有:打卡机、电磁炉、音响、无线电话、手机充电器、电风扇等。
- 17 电力负荷要足够,电线要够粗,可由分电箱独立拉两组线,以保安全。
- 18 若吧台内有设置煤气灶烹煮食物,则需加装抽油烟机。
- 19 吧台和厨房连在一起,可设置木门,留一个出菜及回收碗盘口。注意厨房隔音及油烟的预防处理。
- 20 进出吧台请留一个出入口,不要采用低头钻洞方式。
- 21 注意工作台冷藏柜,可选用不锈钢及玻璃门的,注意散热问题。制冰机选择比较顺手的位置,前后皆可,注意排水及散热。
- 22 煮咖啡单炉及煮茶双口炉:注意位置及安装高度,要顺手。

桌椅

必须考虑整家店的长宽距离,再来设计每张桌面的规格,或选择圆形的、可折式的,再考虑可合并性,每张桌子之间的距离,是否要有间隔,以及椅子的造型、舒适性,是否有软垫、扶手、价格等,都需慎重挑选。

天花板及地板

天花板最好能挑高,装修、灯光美化。地板注意颜色搭配,有防滑效果的任何材料皆可,且须耐用好保养。

发包装修的关键

装修是一项重要的硬件投资,开始决定动工就不能反悔,如果做好了不满意也不能打掉重做,否则损失重大,所以在决定发包之前,宁可多花时间讨论出本店要表现主题与特征,也就是抽象层面的问题,再来决定硬件部分的吧台、桌椅、门面、灯光、木工装潢等,那到底该由自己统筹而分开发包,还是委托专业的设计师负责,各有利弊得失,值得您深思。

装修工程技术包括拆除、泥瓦工、水电、木工、油漆、壁纸、窗帘、玻璃、磁砖、不锈钢台、铸铁、造型、防盗门锁等,这么多的行业能在时间与工期中互助配合,实在需要有经验、全程了解来掌控,这就是设计师需要承担的监督责任,若没有专业知识,很容易造成追加预算与错误施工,以及工程进度、进场秩序的混乱,到时候损失可就大了,不得不慎重考虑。

其实,室内设计是属于创意与技术整合的工作,两者孰轻孰重呢?虽然创意属于无形的智能,但它却能表现出作品的精神与风格,这才是真正的无价之宝。所以,设计与工程必须是相辅相成的,设计应该是头脑领导双手,思想领导行动,工程若没有周全的规划,就不会有好的结果,更包括合法性问题,及品味、美感、创意的表现等,其设计风格就是一种空间的特征,带给顾客舒适的环境享受,值得我们深思熟虑。

总而言之,发包装修是一项非常专业化的工程,需要靠各行业的高手才能组合成理想又实在的营业空间,诸如色彩呈现联想,灯光塑造气氛,玻璃反射明亮。在住宅区可表现出甜蜜、安详如家的感觉;在商业区则是亮丽、热情的需求;在住宅区则以稳重、温馨、和谐的情怀为主;在百货商圈则以明亮开放、接纳顾客的形象来表现。这里包含许多的学问与内涵,可以做得很简单,也可以设计得很有格调,就看经营者准备做到什么等级与要求,最重要的观念就是,先有好的经营环境,才会财源滚滚。