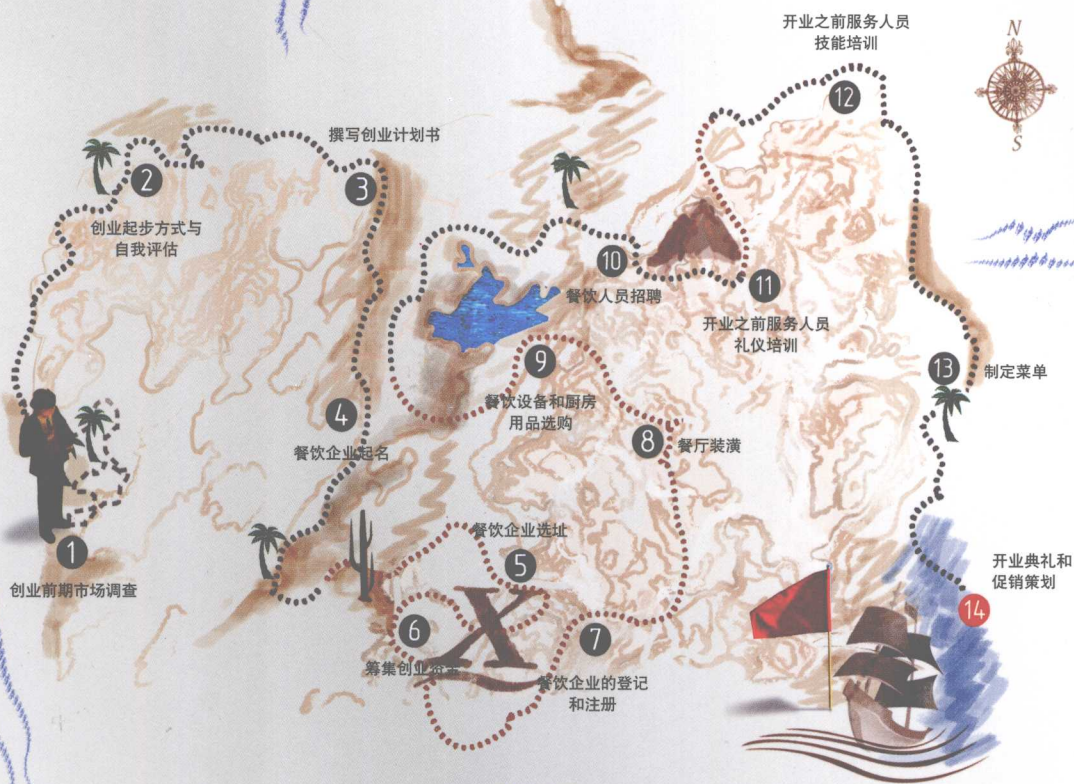


草根创业

餐饮业创业路线图

主编□于富荣 陈海涛□编著

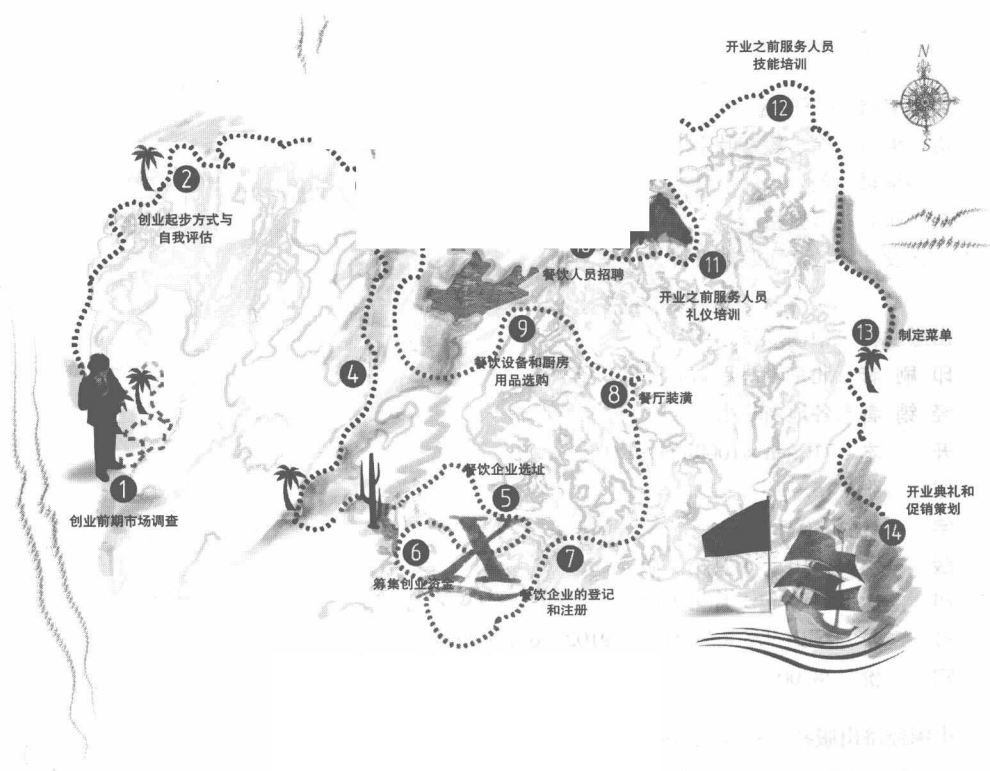


中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

草根创业

餐饮业创业路线图

主编□于富荣 陈海涛□编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

草根创业: 餐饮业创业路线图/陈海涛编著

(草根创业丛书/于富荣主编)

北京: 中国经济出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9102 - 6

I. 草… II. 陈… III. 饮食业—商业经营 IV. F719. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 029022 号

策划编辑 徐子毅

责任编辑 徐子毅 叶亲忠

文字编辑 姜子

责任印制 石星岳

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市昌平新兴胶印厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15.75

字 数 240 千字

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9102 - 6/F · 8074

定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

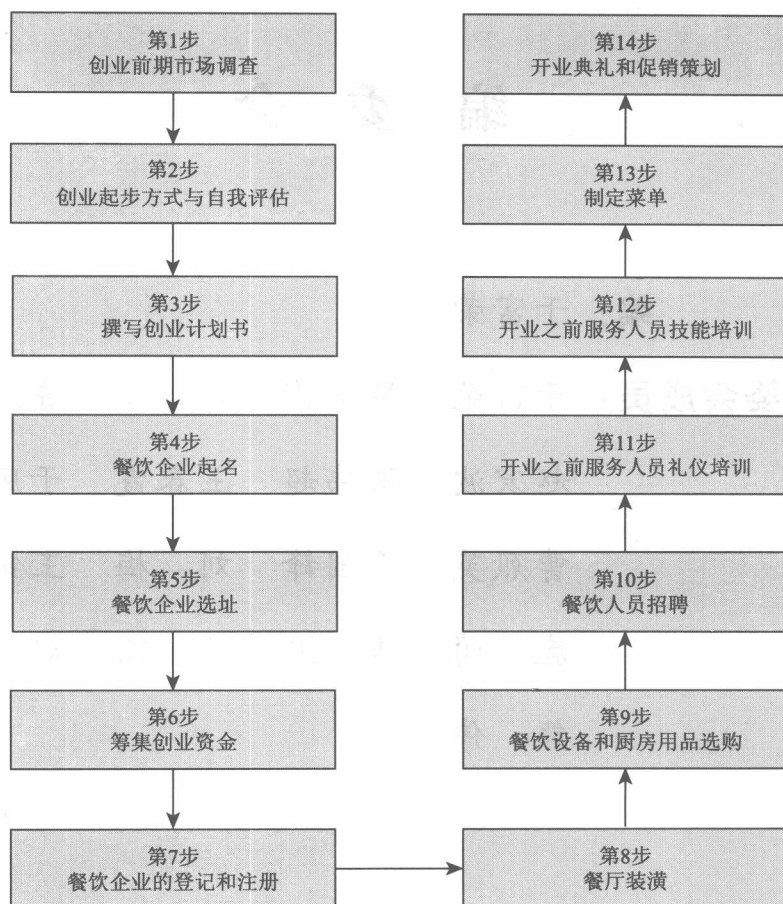
国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

编 委 会

主 编：于富荣

编委会成员：于富荣 吴玉梅 赵 彦 陈海涛
赵宏波 张伟超 王春霞 于凤莲
曹烈英 于国锋 刘 梅 王银锁
鹿 萌 傅卫卫 晏 丽 周 婷
熊 伟



餐饮业创业路线示意图

序 言

1

“创业”是一个令人振奋却又令人惶恐的字眼。

对一个有开拓精神的人来说，创业是“梦想”的代名词。我们中有很多人，就带着这样的梦想不断攀登人生的高峰，最终站到了自己向往的高度上；而我们中有更多的人，还在通往梦想的道路上艰难跋涉。

前者，人称“精英”；后者，人称“草根”。

“草根”之中，注定有人会成功，有人会失败。成功者一跃成为“精英”，失败者则继续埋头做“草根”。

本书写给那些不愿一辈子做“草根”的人们。

2

“餐饮”，是一个我们非常熟悉却又陌生的行业。

说它熟悉，是因为生活中我们每个人都离不开它。出差、旅游时首先要找当地的特色小吃，逛美食城；在家不想做饭时要一份外卖；夏天时到街边大排档喝啤酒吃烧烤，冬天时吃火锅、涮羊肉；碰到重要的纪念日带着自己的亲密爱人去西餐厅……

说它陌生，是因为我们很少关心这样的问题：餐饮业的发展空间还有多大，为什么有越来越多的餐厅涌现……

我们一直都是消费者，从来不曾真正深入了解餐饮业。

本书写给那些希望在餐饮业做出一番事业的人们。

3

“创业”与“餐饮”的结合，会发生什么呢？

很久以前，这种结合帮助66岁的退伍军人Sanders缔造了肯德基帝国，

同样也让我们的同胞创造了丽华快餐、马兰拉面、眉州东坡酒楼、小天鹅火锅、大娘水饺等一大批成功的企业。

或许我们的目标还只是谋生，还只是想让生活变得更好一点，但我们同样应该坚信，不管我们的梦想是近是远，只要走上创业的道路，就无限放大了成功的可能性。

本书写给那些心怀目标和梦想的人们。

4

创业，为什么选择餐饮业？

你选择了就知道了，而且你会发现你的选择是对的。但经营餐饮业并不是一条成功的捷径，也不是一条康庄大道。它就像《世界上最伟大的推销员》一书中所描写的：

“我要走的道路上充满着机遇，也有辛酸与绝望，失败数不胜数，叠在一起，比山还高……”

带上一幅餐饮业创业路线图吧！它会引领你走上正确的道路，直达成功的终点。

本书写给那些了解创业艰辛而矢志不渝的人们。

序言 / 1

上篇 餐饮业创业路线图 / 1

第1步 创业前期市场调查 / 3

餐饮业现状和前景分析 / 3

餐饮业创业优势 / 5

第2步 创业起步方式与自我评估 / 9

个人独资创业 / 9

与人合伙创业 / 11

接手转让店 / 12

加盟连锁店 / 14

餐饮业创业者的必备条件 / 17

第3步 撰写创业计划书 / 20

如何撰写餐饮创业计划书 / 20

快餐公司创业计划书的主要内容 / 23

西餐厅创业计划书的主要内容 / 25

主题餐厅创业计划书的主要内容 / 27

第4步 餐饮企业起名 / 30

餐厅取名包含的基本要素 / 30

餐厅取名的基本方法 / 32

各种餐厅的命名策略 / 35

第5步 餐饮企业选址 / 37

一般餐厅选址的制约因素 / 37

中档餐厅如何选址 / 39

大众餐厅如何选址 / 42

餐厅选址的注意事项 / 43

第6步 筹集创业资金 / 45

评估创业所需资金 / 45

餐饮业创业资金筹集的渠道 / 48

筹集资金的要点 / 50

系统规划投资方案 / 51

第7步 餐饮企业的登记和注册 / 54

餐饮企业工商注册登记流程 / 54

注册资本的出资方式及缴纳 / 57

个体经营所需的手续 / 60

合伙经营所需的手续 / 61

第8步 餐厅装潢 / 63

餐厅装潢设计的基本原则与基本要求 / 63

装潢设计要突出餐厅的特色 / 65

餐厅外观设计 / 67

做好餐厅的布置 / 70

吧台的设计 / 72

大厅的设计与装修 / 74

包间的设计与装修 / 76

第9步 餐饮设备和厨房用品选购 / 79

餐饮设备的购买与安装 / 79

餐厅设备的维护 / 81

第10步 餐饮人员招聘 / 83

餐饮人员招聘的途径 / 83

餐饮人员的岗位设置 / 85

餐饮人员招聘流程和面试技巧 / 87

员工试用和正式聘用合同书 / 90

第 11 步 开业之前服务人员礼仪培训 / 92

餐饮服务人员的基本素质要求 / 92

服务人员的仪容仪表要求 / 94

服务人员的礼貌用语及服务忌语 / 96

微笑服务规范 / 98

电话服务礼仪 / 99

第 12 步 开业之前服务人员技能培训 / 102

托盘 / 102

餐巾折花 / 104

迎宾与带位 / 106

摆台 / 108

斟酒 / 111

点菜 / 112

上菜 / 114

分菜 / 116

结账与送客 / 118

第 13 步 制定菜单 / 121

菜单的种类 / 121

菜单的主要内容 / 124

如何设计菜单 / 125

如何制作一份好菜单 / 127

菜单的定价策略 / 130

第 14 步 开业典礼和促销策划 / 132

筹划开业典礼 / 132

餐厅开业可用的促销方案 / 134

中篇 餐饮项目创业要点 / 137

快餐店 / 139

快餐店产品定位 / 139

快餐店的选址策略 / 141

快餐店的原料采购 / 142

快餐店的经营法则 / 144

主题餐厅 / 147

主题餐厅的优势与劣势 / 147

主题餐厅经营的王牌 / 149

主题餐厅经营误区 / 151

主题餐厅的定价 / 153

主题餐厅的装修 / 156

根据主题起菜名 / 158

加盟连锁店 / 160

连锁加盟的费用支出 / 160

如何选择餐饮连锁特许商 / 161

餐饮连锁加盟步骤 / 164

避开餐饮连锁加盟的误区 / 167

西餐厅 / 170

西餐厅的市场定位及定价 / 170

西餐厅的投资策略 / 172

西餐厅的选址特点 / 174

西餐厅的设计原则 / 175

西餐厅的菜单设计步骤 / 176

西餐服务要点 / 178

下篇 餐饮业创业期的日常管理 / 181

财务管理 / 183

现金管理 / 183

费用支出管理 / 185

财务报表分析管理 / 187

餐饮行业常用财务管理表格 / 189

税务管理 / 192

餐饮业税收的种类 / 192

餐饮业如何进行税务登记 / 194

个体工商户如何交税 / 195

私营企业如何交税 / 197

餐饮业的税务筹划 / 199

厨房管理 / 201

餐饮原材料的采购控制 / 201

原料采购的要点和技巧 / 204

加强对原料供货商的选择与管理 / 208

控制菜品的成菜质量 / 211

餐饮原材料的管理 / 212

加强前厅与后厨的沟通与协调 / 214

厨房的卫生管理 / 216

厨房的安全管理 / 218

厨房管理表格 / 221

编制各种标准化文件 / 224

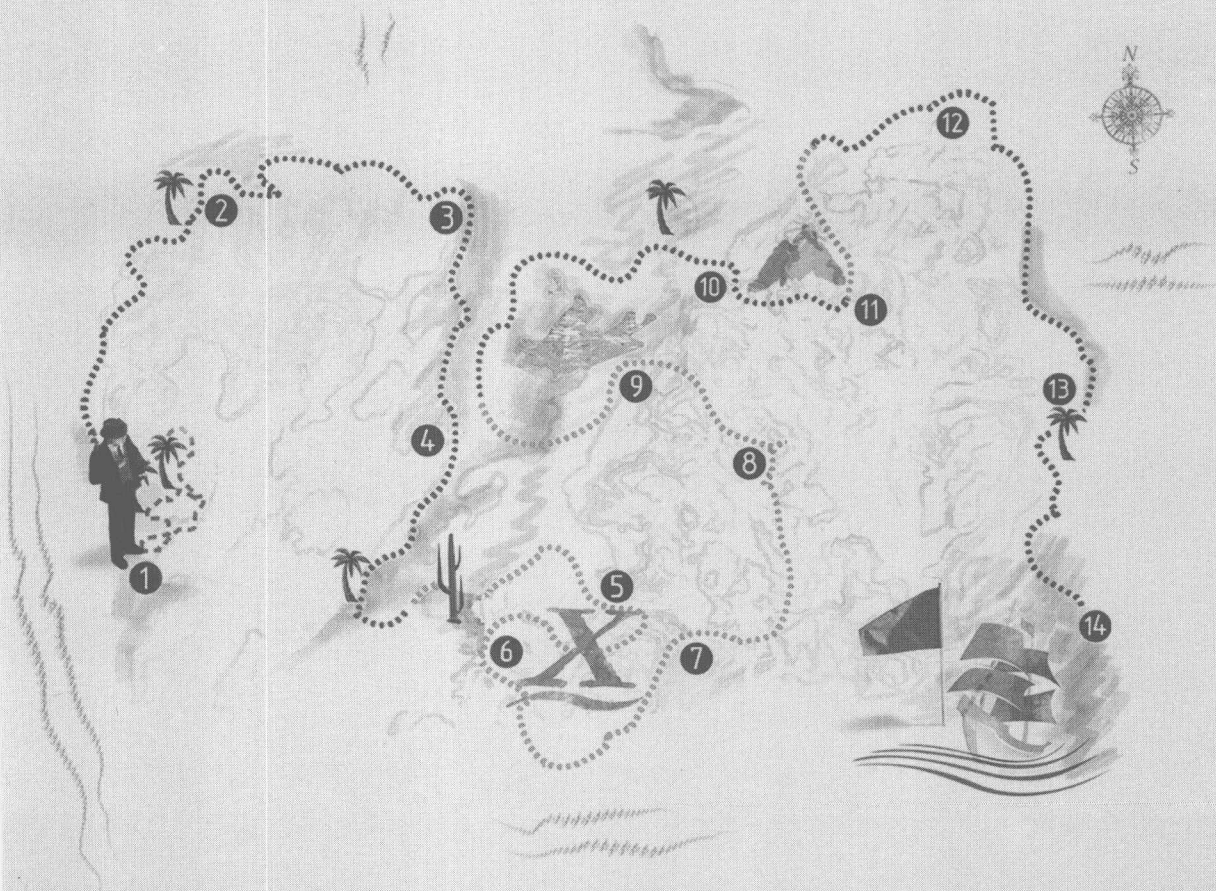
总员工手册 / 224

厨房员工手册 / 226

楼面员工手册 / 227

餐饮业所需表单 / 229

上
篇 餐饮业创业路线图





第1步 创业前期市场调查

“凡事预则立，不预则废”，餐饮创业项目切不可盲目上马，创业前期的市场调查是一个必不可少的论证。

肯德基在进入中国前，曾派了一位执行董事来做市场调查。这位董事在北京部分街道上用秒表测出行人流量，然后请 500 位不同年龄、不同职业的人品尝样品，并详细询问他们对炸鸡的味道、价格等方面的意见。不仅如此，他还对北京的鸡源、油、面、盐、菜等行业进行了详细的调查，经过总体分析得出如下结论：肯德基应马上打入北京市场。北京的第一家肯德基店开张不到 300 天，其赢利就高达 250 多万元。

餐饮业现状和前景分析

经过十几年的高速发展，我国餐饮市场的规模可以说已相当庞大，伴随着这种局面的必然是巨大的商机与激烈的竞争。随着 21 世纪的到来，餐饮市场上出现了许多全新的发展态势，能否对餐饮业的现状进行到位的分析，以及能否敏锐地把握这些新动向，是决定创业者餐饮运作与管理水平能否提高的一个重要前提，也是创业者能否适时切入餐饮业并赢得主动权的一个关键制约因素。

✓ 1. 持续增长的餐饮市场

在我国第三产业中，餐饮业一直是一个高速发展的行业。据中国社会

科学院发布的2007年《财经蓝皮书》中的数据显示,自20世纪90年代初以来,我国餐饮业的营业收入开始逐年快速攀升,实现了长达15年的连续高速增长,其中2005年的增长幅度达到了17.7%;2006年我国餐饮业的营业总额更是首次突破万亿元大关,达到了惊人的10345.5亿元,从而开创了我国餐饮业发展的一个新时代。

✓ 2. 日渐成熟的消费群体

自20世纪90年代以来,我国消费者对餐饮的需求大体上经历了以下四个阶段。

餐饮业需求变化表

所处阶段	需求	特点
第一阶段	求新	什么新颖吃什么,什么稀有吃什么
第二阶段	求廉	什么经济实惠吃什么
第三阶段	求优	重视菜品的氛围特色
第四阶段	求绿	追求食品健康

总起来讲,消费者变得越来越成熟,越来越理智了,对于餐饮服务的要求也相应提高了。在这种新的消费形势下,只有那些能够更好地去满足顾客需求的餐饮业者,才能得到顾客的青睐。

✓ 3. 日趋激烈的市场竞争

近20年来,我国餐饮业的营业网点在急剧膨胀。据统计,在1982年,全国约有29.8万个餐饮营业单位,平均约3000人一个;1992年为174万个,平均约600人一个;1996年为258.8万个;2000年为300万个;2001年则增至350万个,而现在的数量则多得惊人。其增长速度之快,令人叹为观止。伴随餐饮业迅速发展而来的,是激烈的市场竞争。

此外,国内餐饮市场还存在着来自国外的巨大挑战和危机。由于国外大型餐饮企业本身具备品牌、资本等众多优势,已经给中国餐饮业带来了巨大冲击。

✓ 4. 日趋明显的品牌化发展趋势

随着消费者的不断成熟与餐饮业竞争的加剧,这个行业的发展与竞争

开始在更高层面上展开。主要体现在文化内涵与品牌等综合实力方面。普通的餐饮店必须不断创新经营观念，菜品、服务方式也要同时不断创新，以满足现代人的不同口味。在这种趋势下，餐饮业也在呼唤品牌化战略，即通过实施品牌战略提高市场的知名度与占有率，提高自身经营档次与水平，并带动行业整体水平的提升。

✓ 5. 从单店到产业化、连锁化经营

随着我国餐饮业规模的不断扩大和餐饮社会化的不断深入，开拓经营、延伸经营、连锁配送、烹饪工业化等发展趋势日益明显，其中餐饮产业一体化、标准化、连锁化的推进，是餐饮业发展的重要趋势。

随着市场经济的日益完善及理性消费时代的来临，未来餐饮业竞争将更多地表现为品牌的竞争，连锁化经营无疑在这方面更具优势。事实上，跨区域连锁开店、资本运作已成为目前餐饮企业扩张的重要方式。

✓ 6. 餐饮“精耕细作”时代的来临

在餐饮行业竞争越来越激烈、同质化越来越严重的今天，创业者要想在众多的竞争者中脱颖而出，一个最好的办法，就是彻底做精做细，以质取胜，以口味取胜，以高人一筹的差异化服务取胜。

据了解，麦当劳规定从原料供应到产品售出，任何行为都必须遵循严格统一的标准、规程、时间和方法。如店内柜台高度为92厘米，认为这个高度绝大多数顾客付账取物时感觉最方便；汉堡包从制作到出炉时间严格控制为5分钟；面包的直径均为17厘米，因为这个尺寸入口最佳；与汉堡包一起卖出的可口可乐的温度必须是4℃，因为这个温度的饮料口感最好；汉堡包出炉后超过10分钟，薯条炸好后超过7分钟，一律不准再卖给顾客……

餐饮业的管理如果能够做到像麦当劳那样，成功已指日可待。

餐饮业创业优势

如果选择在餐饮行业进行创业，更是具备一些不可多得独特创业优