

农家丛书 生财有道

小老板系列

重庆市新闻出版局策划

如何开办饭馆

RUHE KAIBAN FANGUAN 主编 余德平



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

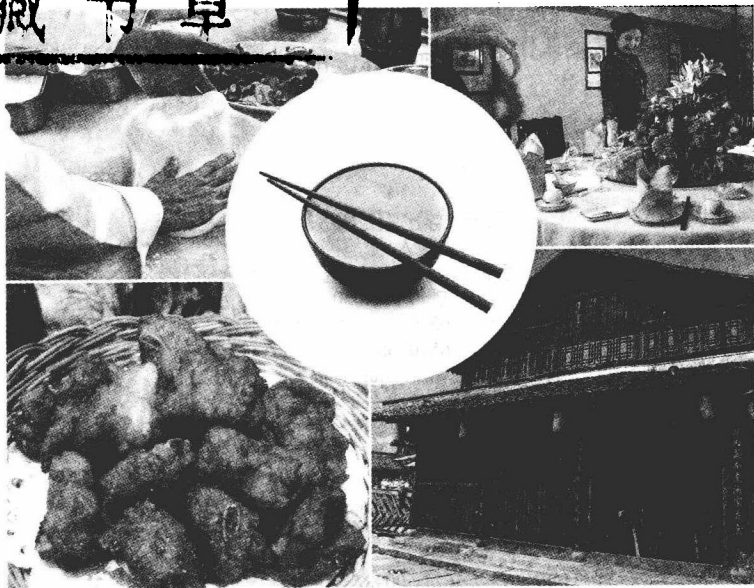
农家丛书 生财有道

小老板系列

重庆市新闻出版局策划

如何开办饭馆

藏书章 SUHE KAJIAN FANGUAN 主编 余德平



重庆大学出版社

内 容 提 要

本书共6章,内容包括对餐馆创业前景的展望、6种成功创业的典型事例、面馆、小吃、中式快餐、夜市烧烤、家常炒菜。本书内容浅显易懂、简明扼要,配备一些图片,对想通过开办饭馆创业的人士,有一定的帮助,能让创业者在短期内顺利走上致富路。

本书是饭馆创业者的有益读物。

图书在版编目(CIP)数据

如何开办饭馆/余德平主编. —重庆:重庆大学出版社,
2009.12

(农家丛书.小老板系列)

ISBN 978-7-5624-5009-2

I. 如… II. 余… 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171506号

如何开办饭馆

主 编 余德平

副主编 肖 益 雷雪峰 江泉毅

责任编辑:李竹君 版式设计:李竹君

责任校对:夏 宇 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆升光电力印务有限公司印刷

*

开本:787×1092 1/32 印张:4.125 字数:93千

2009年12月第1版 2009年12月第1次印刷

印数:1—5 000

ISBN 978-7-5624-5009-2 定价:7.50元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

前 言

在当前,由于经济发展,人们手中有了一些富余的钱,想寻找适合自己创业的项目,却苦于没有创业经验。该书则是以“投资少、见效快的饭馆创业”为主题的书籍,书中介绍了六大创业成功的典型事例、餐馆创业种类的相关步骤及注意事项。

编写内容相对简单,分类清晰,通俗易懂,无论农村剩余劳动力、城镇待业青年、下岗职工以及有创业愿望的人士,都能看得懂,学得会,用得上。

编写本书是为了让读者尽快掌握相关知识,顺利创业走上致富路。本书在编写过程中得到了重庆市旅游学校毛勇、聂海英、王兵、刘吉平、孔焱、杨小霞、黄文俊、杜鹃及烹饪专业部全体教师的大力支持,在此,表示衷心感谢。由于编写时间仓促,缺乏经验,不足之处在所难免,恳切希望各位读者和专业人士提出宝贵意见,便于我们修订更正。

编 者

2009年7月



目 录

一 开办饭馆的优势和前景	1
(一) 开办饭馆的优势和前景	1
(二) 餐饮成功创业事例	3
二 怎样开办面馆	15
(一) 如何进行面馆的市场考察和选址	15
(二) 面馆的定位与装修	20
(三) 如何办理面馆的相关手续	22
(四) 面馆的经营和管理	24
(五) 面馆经营的品种介绍	27
三 如何开办小吃店	40
(一) 小吃店选址和定位要注意的问题	40
(二) 小吃店在经营中要注意的问题	43
(三) 常见小吃品种介绍	45



四 如何创业开办快餐店	58
(一) 概论	58
(二) 如何开好快餐店赚钱	60
(三) 快餐业未来发展的趋势及对策	81
五 怎样开办烧烤店	85
六 如何开办炒菜馆	90
参考文献	125



一 开办饭馆的优势和前景

(一) 开办饭馆的优势和前景

“走过路过不要错过，吃过喝过不要放过”这是人群聚居地的饭馆传出的吆喝声。寻声望去，街边各种饭馆应有尽有：羊肉馆、牛肉馆、烧鸡公、豆花饭、乌江鱼、西木兔、肥肠面、绝味鸭脖、棒棒鸡、盐水鸭、九园包子、牛肉面、串串香、麻辣烫，等等。各种吃的丰富至极，让人垂涎欲滴。不过，这只是你看到的一面，一到傍晚，各种吃的又是另一番热闹景象：在闪烁的霓虹灯下，小海鲜大排档炒得热火朝天，热气腾腾；寻着孜燃香气弥漫的烟气闻去，便知是羊肉串；随着喧闹的划拳声望去，是10多桌人正在吃串串香……好一派繁荣的景象！

创业对个体而言，是安身之命、致富之本；对地区而言，是发展之策、振兴之道。“生意做遍不如开店！”餐饮业号称“百业之首”，作为创业之初的投资者，开一家饭馆是十分理想的选择。如：特色面馆（临江面、壁山面、阳春面、牛肉面、肥肠面、高汤鸡丝面、葱油拌面、炸酱面、鸡汁面、大肉面、担担面、燃面、红烧牛肉面、大排面、鸡蛋面、青菜面、榨菜面、鸡腿面、红



烧鸡块面、炒面……);风味小吃店(龙抄手、钟水饺、羊肉泡馍、酸汤水饺、肉夹馍、西安凉皮、大肠包小肠、车轮饼、手抓饼、糯米团、烧麦、炸胡萝卜、地瓜饼、炸春卷、炸麻球、锅贴、芋泥饼、米冻皮、芋饺、豆腐汤、豆腐块、牛肉面、排骨面、肥肠面、酸辣面、洋芋擦擦、乾州豆腐脑、合阳踅面、扯面、梆梆面、荞面活络、甑糕、八宝甜饭、渭南时辰包子、乾州锅盔、西安千层油酥饼、石子饼、西安蜂蜜凉粽子……);麻辣烫,根据口味大小可分微辣、辣、特辣,根据煮食特点又可分为串串香、小火锅等;快餐店,按经营方式、工业化程度的种类可分为传统快餐、现代快餐,按菜品风味的种类可分为中式快餐、西式快餐、中西合璧式快餐、其他快餐,按品种形式的种类可分为单一品种快餐、组合品种快餐。

“民以食为天”,中华民族一向以美食闻名天下,这与国内餐饮业向来门户洞开,从业者众多,竞争激烈,大家都立足于创新,不创新则无以生存的行业特点分不开。自古以来,餐饮业就是中国人创业和投资的首选,中国人到海外,为了解决生存问题,首先想到的肯定是开一家饭馆。因为投资少,见效快。具有巨大的市场潜力。比如电视连续剧《北京人在纽约》中,王起明在纽约一落地,第一件事就是找一家中餐馆打工,后来与他并肩奋斗的阿春也是开中餐馆的,可见餐饮业为中国人海外打江山立下了汗马功劳。据统计,餐饮业是国内唯一连续14年以两位数增长的行业,2004年全国餐饮业营业额达7 000亿元人民币,2005年达8 800亿元人民币,2006年超过10 000亿元人民币。餐饮业可称为投资领域的“常青树”和“不倒翁”。



(二) 餐饮成功创业事例

为什么这么多人选择餐饮业？因为投资少，见效快。只要你把食客当成你的家人，真心对待，做到货真价实，菜品新鲜，当天购进，当天售出，利润看薄一点，不要一口想吃一个胖娃娃，这样，你的资金回笼也快，也不担心会积压资金，你就有做不完的生意。闲话少说，也来写写我身边的餐饮创业故事吧。

事例 1：成功创业经验——打工“皇帝”我不做，开个饭馆也不错

跟很多打工族一样，唐二以前是北京一餐饮连锁机构的行政总厨，月薪在 3 万元以上，也算是一个高级白领，应该是过得相当不错的了。但在与他的每次谈话中，他都流露出很累的样子。我好奇地问：“听说你整天不是在各厨房巡视一下，就是坐在餐厅品菜，要么和老板坐着聊天，要么乘飞机到重庆、成都、湖南、广州、上海去考察、去品菜。这么好的日子，会有什么烦恼呢？”可唐二只是淡淡一笑：“你看到的只是表面现象，如何提高菜品点击率，如何推出创新、特色菜，如何控制厨房的成本，思考这些是相当伤神的……，有时你的付出还不一定能得到真正的理解和回报，等钱筹足，我就自己开餐饮店。”就因为这不安分的心，为了证明自己的能力，唐二选择了餐饮创业这条路。

不久，唐二便离开了北京这家餐饮连锁机构，给自己选了两条路，一条做凉菜经营，一条开火锅馆，最终细思之后，选择了开火锅馆。

首先，选址。这一点上也有两条路，一是在重庆开，一是到



成都开。自己很想在重庆开,因为至少有一点人脉(客源);因为父母希望他回重庆开,态度也很坚决,刚好在成都也没找到什么合适的铺面,感觉一头雾水,索性回重庆看看,在同学的陪同下,天天在重庆转悠着,一无所获,加上重庆饭馆真的多得惊人,大的小的,而且很多店口碑都已经非常好了,要想开辟一个自己的市场真不容易,唐二跟父母分析利害关系后,也只好同意让他继续到成都寻觅。到成都后在以前同事租的房子里借住了两天,然后自己寄住亲戚家。那段日子真是不堪回首。每天一个人住在亲戚家,除了上网、买报、看报、吃饭、睡觉,没什么别的事,偶尔到周边逛逛。每天的心里都悬着一块大石头,因为自己要做的事没有一点着落。接着计划做的第一件事就是看哪里有出租的铺面,偶尔也留意一下别人正在经营,却更适合做餐饮火锅的铺面。

很快,唐二找到了一家杂货店,200平方米左右,在居民小区的入口处,也是居民回家的必经之路。仔细观察,该小区有300多户人家,就算有十五分之一的住户来消费,都是相当可观的,于是就大胆地租下这间铺子,经过简单的装修,购置了相应的灶具、餐具,很快,糊涂火锅就开张了。由于该店把食客当成家人,真心对待,做到货真价实,菜品新鲜,当天购进,当天售出,利润看得较薄,很快,就形成了排队等待吃火锅的场面。唐二高兴地说,我准备年底开第一家分店。

事例2:成功创业经验——读书不是唯一出路,开个饭馆也致富

初中毕业的小陈,家处近郊农村,由于成绩较差,上普高,成绩跟不上,上职高,又怕因自己身材矮胖,就不了业。整天在



家除了上网、吃饭、睡觉,没什么别的事,偶尔到周边逛逛。家长怕小孩瞥出病,托人介绍到城内某胖哥牛肉面店打工,挣点生活费。别看小陈其貌不扬,但他却相当肯干,不怕脏,不怕累,每天起早贪黑,师傅特别喜欢他,什么事都让他干,很快,小陈便掌握了整套技术。一年后,由于家里土地被开发,得到了一笔补偿。在家长的同意下,小陈在城内租了间 30 平方米的店面,开了个属于自己的店,购置了些漂亮的快餐桌,卖起了牛肉面、排骨面、肥肠面、酸辣面、担担面等,你可别小瞧了这家不起眼的面馆,每天从早上 7 点到晚上零点,都是顾客盈门。尤其是在早上 7 点至 10 点钟时,门口的食客要排队等候,桌子坐满了,还有不少人端着碗蹲在门边或墙脚,“呼噜呼噜”地吃着香喷喷、热辣辣的牛肉面。由于店内清洁卫生好,面的味道好,非常受欢迎,每天卖百拾碗可以赚几百元。小陈的经营以“方便快捷、物美价廉”为主要特点,以社会大众为主要服务对象,得到了广大消费者的青睐,在当地还小有名气。

事例 3: 成功创业经验——下岗不失志,创业闯新路

1994 年,周穆夫妇离开重庆郊区一食品公司外出打工,在深圳、北京打工几年后,1998 年回到大渡口九宫庙租下一间门面开起了火锅馆。凭着这间不足 60 平方米的火锅馆,周穆夫妇撑起了一家人的生活,并在 2008 年又在新城租下一间门面房,新开了 500 多个平方米的酒楼。一路走来,尽管走得很辛苦,但言谈之中,周穆夫妇仍流露着创业的喜悦。从 1998 年起家开火锅馆起,周穆夫妇就没停歇过,每天起早贪黑忙得不亦乐乎,除去一家三口的生活开支外,还略有结余。为了把生意做大、做强,为了不积压资金,夫妇俩决定租下门面,有了钱再



买下它,2008年建起“丰裕苑酒楼”。酒楼建起之初,夫妇俩并没有多大的喜悦,沉重的租金给了他们不小的压力,两年来,他们探索过多种经营方式,开始也想一步做到位,请师傅、招员工,但一年盘算下来,收益并不可观,因该区消费量的限制,除去人工成本,几乎没有赢利。现实逼迫他们不得不转变经营方式,他们放下当老板的架子,辞去师傅,辞去工人,一家人亲自动手,搞小规模经营。“做生意的目的是为了尽可能多地赚钱,但要取之有道,不该赚的钱绝不能赚。”周穆夫妇高兴地说。如今该酒楼生意尽管算不上很红火,但因为服务周到,诚信经营,老顾客还是不少,两年下来,夫妇俩已经积累了不少资金,谈及未来,周穆夫妇仍信心百倍,他说“我再干个几年,我就把该门面买下来,再好好装修一下,我一定能把生意做大。”周穆夫妇起点低、步子小,但他们凭着勤劳的双手和踏实肯干的精神,同样做得家兴业旺。创业之于普通百姓,也许真的不是很难。

事例4:成功创业经验——转业没有好去处,学厨技艺闯新路

王眸做餐饮这一行的理由很简单,就是想让一家人过上好日子。小时候,王眸的父母靠微薄的打工工资养活一家4口人。他最羡慕的就是邻家张军,18岁那年一同参军,可别人现在部队已是一个小小的干部,在家乡已是小有名气,光宗耀祖。而自己却没那么好运,两年后就转业回村了,当初的他,也想干一番事业,但家乡发展缓慢,部队所学的知识在家乡得不到更好发挥。后来,在城里打工的姐姐建议他到城里去学厨,经多方打听、比较,最后选定重庆市旅游学校就读烹饪专业。进入



学校时,老师告诉他:“没有人能只依靠天分成功。上帝给予了天分,勤奋将天分变为天才。厨师是比较吃香的职业,而且入行门槛不是很高。正因如此,竞争也非常激烈,要想在这行做出名堂,就必须比别人更能吃苦。我们看好的就是你是转业军人,具备吃苦耐劳的精神,相信你学后会有一个好的前景。”王眸坦诚地告诉老师他很清楚自己的处境,参军时没有为家里分到忧,家里一切都是靠姐姐打工在支撑,家里需要他能尽快学好技艺,挣到钱,分担父母的压力。

在校3年,每天上学,王眸来得比谁都早,走得比谁都晚。母亲则每天背着背篋,到菜场买回一大堆别人选剩的萝卜,足足有20多斤,供他练雕刻。

老师对他说雕刻的刀工如何,全靠平时多练、多吃苦。他就按老师说的办法,吃完晚饭就开始练功,一直练到凌晨一两点钟。“冬天一个‘大作品’雕下来,捏刀的手都冻得伸不直了。不过班上搞比赛时,别人半个小时才做得完的东西,我不到十分钟就能做完。”学校每年一度的校园技能节上,王眸连续3年都被评为最佳技术能手。他估算了一下,上学三年,他练刀功至少用掉了10 000多斤萝卜(平均一天5公斤)。

吃苦换来了他应得的收获,1994年毕业后,他被分配到让同学们羡慕的重庆饭店。

“进了好单位并不是一劳永逸了,这只是另一种奋斗的开始。”王眸为自己定下了下一个目标——一年内成为掌勺大厨。按厨师的惯例,从学徒做到大厨,一般都得做三五年打杂的。他的办法还是多吃苦,“只有多吃苦,才能学到比别人更多的手艺,才能跟到好师傅”。

王眸所在的川菜厨房,别人来上班时,他已经把450平方



米的厨房打扫得干干净净。晚上八点钟，厨房的人都走光了，他还要练上两个小时切菜、翻锅，临走还要带一包扔掉的萝卜头，回宿舍练雕刻。

因为勤快，师傅们都喜欢让他当下手。3个月后，他已经可以上炉台炒菜了。一年工夫，同来的同学们还在打杂时，他已经会做重庆饭店当时的招牌菜——回锅肉、水煮牛肉、糖醋脆皮鱼、香酥鸭、脆皮乳鸽。

2000年，学有所成的王眸跳槽金佛山饭店做厨师长。次年，又被“品香居大酒店”挖去做总厨，那年他30岁，是当时星级酒店里不多的少壮派总厨。

“学厨的人很多，但能走上管理岗位的，甚至自己创业的厨师就不多了。王眸说，因为‘菜做得好，顶多是个好厨师，为人踏实、正直才可能成为名厨大师’，这是川菜大师郑显芳传给我的厨德。”

刚到品香居大酒店，他就在厨房闹了一场“革命”，把人家一整套生产管理模式全部推翻，引入香港厨房管理模式。“品香居大酒店当时厨房的分工只有炉台、案台、碟盘3个组，这种分工最大的弊端就是耗时耗人、责任不清，在香港早就淘汰了。”他将厨房分成炉、案、腊、水、荷、蒸等八个流程和区域，形成菜品流水线式的生产。

但员工对新流程都不熟，王眸得利用一切时间培训他们，告诉他们新工种要做什么事，如何传接上下工序。“日常工作不能停呀，只能挤时间给大家培训。下了班，我尽量让大家在一起吃个饭，互相交流一下，插科打诨的也有。我的工作安排也就顺利执行了，这就是师傅说的‘厨子服德不服权’”。

王眸当上总厨后，亲戚朋友们陆续找上门来，希望给自己



人安排个工作。碍于面子,王眸接收了几个人。但有些熟人做事不出力,后来,有的人甚至偷拿厨房的菜、调料。王眸虽然开除了一些熟人,但他的威信降低了。

王眸解决不了这个餐饮界普遍存在的问题,“自己当老板或许能解决这个问题。”王眸看中了重庆市大渡口区春晖路上一间400多平方米的门面,“整条街上,高楼林立,新小区比较多,后面还有一个陶瓷市场和重钢公司,光做他们的生意,都是个不得了的市场。”

虽然已跟房东谈妥,但租金、装修费、买设备就得40多万元,而他只拿得出15万元。“其余的钱都是亲戚朋友们帮我凑的。”

初次开店,王眸并没有给自己的酒店定下做哪个菜系——虽然他精通川菜、粤菜、潮州菜。“这里就是居民多,吃大餐人家嫌我的店小。吃便饭,人家只关心价钱,即使打出个川菜、粤菜馆或潮州菜馆,也没多大吸引力,不如把便宜进行到底,做各派菜系里便宜的菜、流行的菜、江湖菜。”

2004年9月28日,他的“福禄园酒店”开张了。店名喜气加之时逢国庆,酒店刚开张生意非常火爆,42张台天天满客。福禄园酒店的居家小菜,帮他迅速打开了这片市场。而且,王眸爱交朋友,来这里吃个几回饭的人,没有他不认识的。

一年后这里又出现了3家酒店,竞争越来越激烈了,王眸决定把店扩建重装一次。再次投入数十万元后,他开始给酒店打造特色了。

他要厨房在每一道菜上贴上标签,标明是几号厨师做的。“客人吃完后,我会问吃得怎么样,哪道菜满意,哪道不满意。普遍反映不好的就换厨师做或撤掉不再做,反映好的,就固定



一个厨师做。这样让菜品质量、口味稳定下来,成为自己的特色菜。”

仅仅一年半时间,他就收回了全部投资。

2009年5月,王眸的姐姐在重庆杨家坪又开了一家福祿园火锅店。“这个店是试探,只有400平方米。从这几个月的经营效果来看,还不错,计划下个月再在那里开一家1800平方米的火锅店。”

“在今年内,我会再在重庆江北开一家福祿园酒店,等这家店开了,我就要申请商标注册了,我要把‘福祿园’打造成品牌店。”讲到这,王眸的声音显得有些激动。

“不过,在实施这些计划之前,我会抓紧时间充电,学学餐饮企业管理,让酒店规范化,不再出现以前那种问题。”

回首往事,王眸感慨地说:“没有部队给我的锻炼,我不会具备这吃苦耐劳的精神和坚强的毅力;没有重庆市旅游学校的培养,我不会有今天的成就。”

事例5:成功创业经验——中国烹饪魅力大,异国他乡来学厨

江雨锡(中文名)是众多韩国留学生中到重庆市旅游学校学烹饪中的一位,原来他在韩国首尔“世界职业教育博览会”上,看到该校的烹饪技艺展示后,产生了极其浓厚的兴趣,和家人商定到该校学习中国菜,学会中国菜后回国创业。于是,在韩国攻读了半年的中文便来到中国该校学烹饪。

刚来时,对这儿的学习生活有点不适应。首先,早上起床的时候,觉得很困难。因为在韩国大概在10点左右上课,所以起床的时间很晚。当看到我们上课的时间时他很惊讶,因为早



上 8:10 就上课了,开始几天都迟到。后来,老师告诉他,学好厨艺要做出名堂,就必须比别人更能吃苦,只有具备吃苦耐劳的精神,才能将技术掌握到手。从此以后,江雨锡克服了种种困难,改变了以前的生活习惯,准时到校上课,认真上好各种实训课,每一道菜品的制作都拍照、记笔记,课余时间加强技能练习,两年下来,学会了教学的各种菜肴。如:鱼香肉丝、火爆双脆、白粥、海鲜蛋炒饭、金菇焖伊面、海鲜烩饭、海鲜面、鸡汤馄饨、冰糖银耳炖雪梨、菜肉大馄饨、菜肉饺子、牛肉肠粉、叉烧包、叉烧酥、炒河粉、豉汁蒸凤爪、葱油饼、脆皮春卷、担担面、豆浆、豆沙包、翡翠烧卖、翡翠水饺、百合炒南瓜、白灼时蔬、炒芥兰、豉汁凉瓜皮、干煸苦瓜、红枣蒸南瓜、黄金玉米、火腿炒蚕豆、辣椒炆时蔬、红烧肉、东坡肉、川味小炒、东坡方肉、方竹笋炖肉、咕噜肉、回锅肉片、麻婆豆腐、辣椒炆时蔬等 200 多个品种。后来,在重庆市内一酒店经过半年的实习后,回到了韩国。

2008 年,韩国“仁川中国节”召开时,旅游校的校长和几名教师在韩国受到了特别的款待,江雨锡把他们请到了自己开办的中国饭馆中,用中国菜进行款待。推门进去一看,才知道是一家规模很小的中餐馆,仅放着 6 张桌子,总共有 30 多个座位。菜单种类不多,一共就八九种菜肴和 3 种主食。包括菜肉饺子、酱卤牛肉、红烩牛肉、糖醋里脊、蛋炒饭、炸酱面等。在韩国劳务打工的华人较多,中国菜是超受欢迎的,别看店面很小,有时不订位根本吃不到。江雨锡说,等多赚点钱后,开一家大点的,欢迎你们下次再来做客。