

曾瑞雪 / 编著

投资餐饮，轻松赚钱。
一册在手，开店不愁。

全面挖掘开店赚钱策略，赚取属于你的“一桶金”。
有人的地方就有食客，有食客的地方就有餐饮市场。

BAISHOUQIJIA
YONGYOUZIJIDE CANYINDIAN

白手起家

白手起家创业经营诀窍：

拒绝平庸，激发欲望；选准项目，充满激情；
确定目标，一心一意；顺时而谋，果断行动；
诚信为本，满足需求；与众不同，出奇制胜；
不断积累，增强实力；享受生活，拥抱成功。

拥有自己的 餐饮店



白手起家



拥有自己的
餐饮店

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

白手起家：拥有自己的餐饮店 / 曾瑞雪编著. —北京：企业管理出版社，2010. 8

ISBN 978 - 7 - 80255 - 641 - 6

I. ①白… II. ①曾… III. ①饮食业 - 商业经营

IV. ①F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 162643 号

书 名：白手起家：拥有自己的餐饮店

作 者：曾瑞雪

责任编辑：阎书会

书 号：ISBN 978 - 7 - 80255 - 641 - 6

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：出版部 68701719 发行部 68467871 编辑部 68414643

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：北京市业和印务有限公司

经 销：新华书店

规 格：170 毫米 × 240 毫米 16 开本 16 印张 235 千字

版 次：2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

定 价：32.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

当你捧着精心准备的简历为找一个用人单位而四处奔走；当你提出绝妙的想法却不被重视；当你的付出得不到应有的回报，这个时候，为什么不换一种思维：为什么要为别人打工？为什么不自己当老板？

美国著名新闻机构 CNN 报道说，在 21 世纪，人类会处于一个无固定化职业的社会。未来学家预测，再过 20 年，人类现有的绝大多数职业将会永远消失，这意味着失业将会成为司空见惯的事情。于是，创业成为了现代人生存的第一需要。现在，越来越多的人已经不再满足于拥有一份稳定的工作，而是喜欢上了自主投资创业当老板，诚然，有这种想法是好的，但是，创业不是纸上谈兵，更不是儿戏。怎样白手起家创业呢？

创业，在很多人心目中就是“艰难”的代名词。美国有一句谚语：当一个人知道自己想要什么时，整个世界也将为之让路。

创业，选对项目是关键。人们常说“民以食为天”，又说“生意做遍，不如卖饭”。

随着我国国民经济的发展，居民的消费结构发生变化，餐饮消费需求也日益旺盛。近年来，我国的餐饮业发展非常迅速，据有关方面的统计，我国餐饮业每年以 18% 左右的速度增长，餐饮业的增长率要比其他行业高出很多。可以说我



国正迎来一个餐饮业发展的最佳时期，市场潜力巨大，前景非常广阔。但从另一个方面来看，餐饮需求又是复杂多变的，其消费口味和消费心理，都可能随着社会环境的变化而变化。餐饮企业必须根据自身条件和环境条件，看清餐饮市场的发展趋势，选择适当的营销方法，才有可能在激烈的市场竞争中获得成功。

本书从餐饮店前期申请注册、选择店址、布局装修、营销技巧、运营管理等多个方面精细阐述了如何开创一家属于自己的特色餐饮店，手把手教你开创自己的事业，体验自己当老板的艰辛与成就。

物竞天择，适者生存，只有把握住社会发展大趋势并适应这种趋势的人才能成就自己的事业。人生难得几回搏，此时不搏何时搏？与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别人成就事业享受生活，不如自己付出努力开创一番属于自己的事业。

编 者

目 录

第一章 投资餐饮,你准备好了吗



- 第一节 白手起家,我们需要什么 / 3
- 第二节 第一桶金,选择餐饮的三大理由 / 8
- 第三节 前期准备,不打无准备的仗 / 13
- 第四节 关于申请及注册的手续 / 17

第二章 基础篇——精心策划,赢在起跑线

- 第一节 明确定位,迈出成功的第一步 / 27
- 第二节 制定计划书,做到心中有数 / 37
- 第三节 选择店址,把握盈亏的首要因素 / 47
- 第四节 拥有一个“响当当”的店名 / 56
- 第五节 布局装修,科学合理又独具风格 / 63
- 第六节 菜单设计有学问 / 75





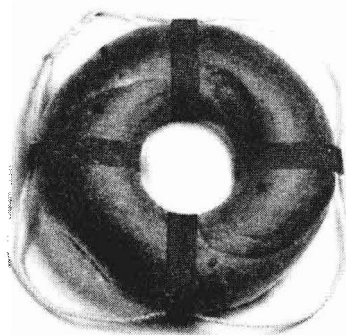
第三章 管理篇——态度决定一切

- 第一节 饭店服务质量的“黄金标准” / 85
- 第二节 总揽大局,做一个合格的领导者 / 87
- 第三节 如何培养优秀的员工 / 94
- 第四节 严格把关,做好采购及库存管理 / 110

第四章 策略篇——有效的营销技巧

- 第一节 用广告吸引顾客的眼球 / 117
- 第二节 教你几手高明的促销手段 / 122
- 第三节 打造招牌菜,留住回头客 / 138





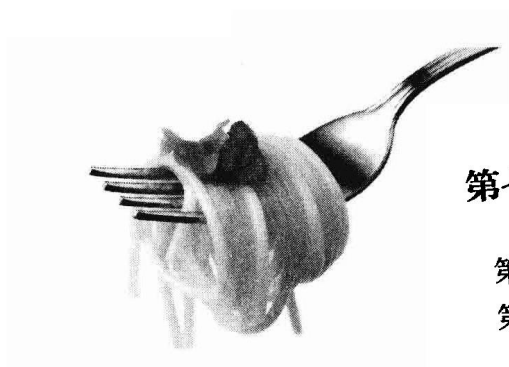
第五章 安全篇——确保卫生与餐饮安全

- 第一节 饮食卫生及安全管理 / 149
- 第二节 培养忧患意识,防患于未然 / 154
- 第三节 积极应对突发事件 / 158
- 第四节 分析成本利润,降低投资风险 / 167

第六章 市场篇——打造属于自己的流行元素

- 第一节 餐饮业的发展趋势 / 177
- 第二节 创新思维,打造主题餐厅 / 182
- 第三节 绿色营养,绿色未来 / 188
- 第四节 彰显文化底蕴 / 201





第七章 补充篇——了解中西方的饮食文化

第一节 中国饮食文化 / 211

第二节 西餐 / 242

第一章

投资餐饮,你准备好了吗



- ▶ 第一节 白手起家,我们需要什么
- ▶ 第二节 第一桶金,选择餐饮的三大理由
- ▶ 第三节 前期准备,不打无准备的仗
- ▶ 第四节 关于申请及注册的手续



第一节 白手起家，我们需要什么

所谓白手起家，是指创业者运用自己有限的资源，自发性地利用市场机遇，为自己赢取利润。

改革开放后，中国用 20 多年的时间，走完了西方国家用 50 年甚至 100 年所经历的工业化进程。快速发展的经济为许多人创造了大量的创业机会。一些人抓住市场机遇，从无到有，通过自身努力开创了自己的企业领地。

一、如何做成功的创业者

企业成功发展的第一大前提是市场拥有企业发展的充足机遇，所以，成功的第一步就是要对市场机遇进行客观评估和准确判断。世人艳羡的成功企业家，实际上大都备尝艰辛。他们的创业经历有着一定的共性，其经验教训对即将创业的人们有着很大的指导意义。

要白手起家，创造一份能够持续成功的常青基业，需要以下基本要素：

- （一）创业者要有产业理想、激情和领导才华，通过团队运作，创造出比独立个体之和更高价值的能力；
- （二）创业者要为企业设立一个具有挑战性但又可行的远景目标；
- （三）他必须能凝聚和激励出一支杰出的、能承担主要责任的团队；
- （四）他要给予团队成员足够的空间去发挥才能；





(五) 企业所提供的产品和服务必须满足市场和社会的特定需求，并成功地在客户心目中形成物超所值的印象；

(六) 企业与员工之间相互协同，必须使产品和服务明显地优于客户可以选择的其他产品和服务。

从以上几点可以看出，创造一家成功而卓越的企业绝对是一项复杂而艰辛的系统工程，需要付出很多心血和汗水。

二、避开意识误区

目前，许多人对于创业的理解存在着一定的误区，这些误区可能会影响人们的创业发展志向。理性认识创业，才能在创业中获得收益，同时也收获正确的价值观。

误区一：创业的目标是“一夜致富”

当下，“一夜发家致富”的故事不断地流传，书店中也充斥着成功企业家如何一朝抓住机会成功致富的案例，以及教人如何在最短时间里致富的书。但许多人却不了解成功人士在没有成功以前经历了多少艰辛和波折，更不知道影响他们成功的关键点是什么。事实上，因为存在很大的风险，创业并不是所有人都适合选择的道路。据统计，美国每年有大约 200 万家新创企业，其中 70 万成功地完成注册，获得可能有成长的机会，但成功注册的公司八年后生存的却只有 50%。

创业是一个艰辛的历程，初创阶段所面对的困难往往令创业者个人和家庭生活都受到影响。财政上承受着巨大压力，万一创业失败还要承担失败所带来的一系列后果。白手起家创业者必须经历的一场“硬碰硬”的战争。这场硬仗打赢了固然可以带来财富，但创业者在实施的过程中还伴随着很多东西，如强大的心理压力、焦虑、挫折、无助、痛苦等。酸、甜、苦、辣是每个创业人都要品尝的。



误区二：创业家是喜欢“赌一把”的人

创业家的风险意识比任何人都强。他们虽然愿意冒险，但冒的应该是经过严谨计算并可以有效控制的风险。毕竟创业一旦失败，会令他们付出沉重的代价，所以，创业者需要收集和筛选足够的数据和事实，通过严谨的风险计算来支持他们理性的决定。当然，勇气对于白手起家的人很重要，不下海就不可能真正知道下海的滋味，也无法证实自己真正的能力。

误区三：资本是创业唯一的资源

对于某些行业而言，资金并非是唯一需要，甚至不是最重要的资源。市场上充斥着寻找出路的资金，所缺的是懂得有效运用它们的公司和企业领导人。白手起家的人往往缺乏资源的支持，资金只是这种资源的组成部分，还应该包括以下一系列资源：客户基础、供应商支持、有能力的员工和团队支撑、品牌和商誉、技术和生产工艺流程以及服务支持系统等。

误区四：钱是创业者的最终目标

白手起家的人是拥有某种类型价值观的人，首先他们都具有企业家的价值观，他们既是理想主义者又是现实主义者，是一群不甘于平凡、愿意为追求理想而付出代价的人。这个理想并不是钱本身，但由于创业者所从事的是商业活动，钱无疑是最能证明他们实力的成绩单。钱不是企业存在的最终目标，单纯追求利润，尤其是短期利润的企业是难以长久的。

误区五：追求短期成功的“快钱”

成功需要天时、地利、人和。不要小看了运气，如果时运不佳，再出色的企业家也得在困境中挣扎。创业之路就像走一条漆黑的隧道，在看到光亮前都将会是一片黑暗。看到光明前的心理承受能力和实现理想的执着，是决定成败的重要因素。真正的创业都不是一帆风顺的，你必须在创业前积累足够的资源，令你能撑到成功的那一天。创业是很早就应该考虑的一项人生目标，其他的决策都要与之相配，也可以说它是一项系统工程。





三、若干创业关键点

在美国，创业是企业管理中的一个分支，可以拿学士和硕士学位，这说明白手起家是一门科学，是可以通过有效的规划和训练提高成功率的。以下是一些白手起家的成功企业家所总结的创业要略，或许能对初步创业者有所启发。

（一）敏锐的洞察力

敏锐的洞察力虽有天生的因素，但更多是需要后天培养的。真正伟大的领导者大都拥有敏锐的眼光。在企业没有成功前，周围人甚至企业员工都不理解，最主要的原因往往是因为其他人未能或者不愿意投入同样的时间和付出同样的代价，去领悟别人无法看到的事物和真理。创业是一种牺牲，创业者必须舍弃一些东西才能换取远景目标的实现。

大约 20 多年前，斯蒂芬·乔布斯（Steven Jobs，苹果电脑现任总裁）的嗅觉让他意识到：在车房中组装个人电脑会改变世界。他放弃大学学业去追求自己的梦想，从而造就了全球个人电脑行业和曾经是全球第二大的电脑公司。苹果电脑成功后，由于在公司发展远景方面与董事会发生冲突，乔布斯被迫出售股份离开苹果公司，但他没有放弃自己的远景目标，凭着自己的力量苦苦支撑了十年，几乎耗光了自己的积蓄，终于创造了一系列新的电脑技术平台和商业模式，并在十年后成功挽救濒临破产的苹果电脑。乔布斯虽然不是最成功的企业家，但却是全球最有洞察力的企业家。

（二）公仆意识

企业管理中有“利益关联者”的概念，指的是企业如果要长期生存和发展，就必须充分照顾和考虑包括客户、员工、供货商、股东等各种利益关联者的利益需求，这就是社会的组成部分。支撑他们的力量是一种强烈的责任感和使命感，杰出的领导人往往具有远见卓识，在很早的时候就能预见到市场和事物发展的趋



势,并很早就做准备。

(三) 关键时刻抓住机遇

抓住机遇很重要,任何人的成功都离不开机遇,所以,在机遇没有来临时应及早做好准备。英国首相丘吉尔曾经说过:“每个人一生中都会有一次或多次他梦寐以求的机遇来临,但可悲的是,这一机会来临的时候,你发现自己没有能力抓住他。”这就像赛场上的运动员,人们只看到他们在成功夺冠时的荣耀和光环,却忽视了赛场下无数的艰苦训练。

白手起家最难的是赚取“第一桶金”,即资本原始的积累。企业要是能完成原始资本积累,就说明企业的业务模式和运营系统已经经过市场检验,开始迈向成熟了。在缺乏充足资本支撑的情况下,企业的发展要困难得多,因为这要求企业在各个方面都必须做得非常优秀。事实上许多白手起家的创业成功者都曾或多或少地依赖婚姻、家族所带来的一些特殊资源的协助。善用身边资源使之成为你事业的助力是快速成功的捷径。

创业者在未来的规划中需要更加细致的部署。不仅要敢想敢干,把握机遇,还需要更深厚的知识和能力、更高的道德标准、以及更充分多元的准备和资源支撑。选择白手起家,选择一个适合自己的创业项目,并有决心为此付出努力,必将为未来的人生道路奠定坚实的基础。





第二节 第一桶金，选择餐饮的三大理由

当今的中国社会处于市场经济快速发展的阶段。在这样的大环境中，面对市场上的各色商机，要找到既适合自己又可以赚钱的创业项目，的确需要下一番功夫。选择餐饮业作为自己的“第一桶金”，就要有充分的理由证明这一行业所带来的利润和效益。接下来，结合当今市场现状，我们从多角度来探讨“为何选择餐饮业作为自己的创业项目？”

理由一：丰富的饮食文化

“民以食为天”，中国的饮食文化源远流长，在世界享誉盛名。中国人历来讲究“吃”，更会吃。中国美食与世界各国烹饪相比，独具特色。

（一）丰富多样

中国地域广阔，民族众多，饮食传统各具特色。受地理环境、气候物产以及风土民俗等的影响，中国美食很早就形成鲁菜、川菜、粤菜、闽菜、苏菜、浙菜、湘菜、徽菜等颇具风味的菜系，加上京菜和鄂菜，并称为“十大菜系”。除了公认的这十大菜系外，更有无数的传统菜点、民间小吃让人流连忘返，回味无穷。