

教你如何开店系列丛书

开一家

唯 高◎主编



赚钱

的

茶餐厅

*Kaiyijia Zhuangqian
De Chacanting*

- 谨以此书献给所有希望开店赚钱的人
- 生意做遍 不如开店
- 投资理财开店首选

中国物资出版社

中国城市经济出版社

第一家 赚钱的 茶餐厅

Kowloon Zhumoney
DE Chingching



教你如何开店系列丛书

开一家

唯 高◎主编



赚钱

的

茶餐厅

Kaiyijia Zhuangqian
Macanting

- 谨以此书献给所有希望开店赚钱的人
- 生意做遍 不如开店
- 投资理财开店首选

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的茶餐厅/唯高主编. —北京: 中国物资出版社, 2009. 7
ISBN 978-7-5047-3102-9

I. 开… II. 唯… 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 080881 号

策划编辑 黄 华

责任编辑 黄 华

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

三河鑫鑫科达彩色包装印刷有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 15 字数: 253 千字

2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3102-9/F · 1223

印数: 0001—4000 册

定价: 29.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

总序

乘改革开放的快车，经历了三十年的风风雨雨，现今的中国餐饮业已经成为市场化程度最高、竞争最激烈、发展速度最快的行业之一。它曾经吸引了成千上万投资者的目光，并给了其中许多人以丰厚的回报。只有经营过餐饮企业的人才会明白，日进万金其实不是神话，而是完全能够实现的事情。

但是，面对新开的餐馆越来越多、赔钱的餐馆也日渐增多的残酷现实，不少业内人士既感到惶恐不安，又感到困惑不已。为什么昨天还客似云来的海鲜城，今天却少有人问津？为什么仅一墙之隔的两家火锅店，一家烟雾腾腾，一家却锅冷人稀？为什么麦当劳、肯德基等洋餐馆能春夏秋冬没有淡季，而不少中餐馆却时冷时热，有时甚至该旺不旺？为什么有些昨天还几乎是一贫如洗的下岗职工，今天已经变成了腰缠万贯的餐馆老板；而有些昨天还是指指点点地吆喝着的老板，今天却又重新回到了打工仔的行列……

据我们调查得知，从投资者、老板到各级从业人员，都很想探究所有这些问题的奥秘，很想在餐饮业这一宝山中挖到金矿。但是，一个实际困难却摆在他们的面前，那就是在茫茫书海中，介绍健康食品、家庭菜式的不少，但介绍怎样开办、经营餐馆的书籍却不多，即便有也是零零碎碎，且不够通俗易懂，缺乏可操作性。现在，我们可以满怀信心地告诉读者，这个困难可以解决了！

我们在经过长期准备和酝酿之后，与中国物资出版社、广东烹饪协会、香港维高餐饮经营管理策划公司联合策划、出版了《唯高餐饮经典书库》系列丛书，填补了这方面的空白，以推动中国餐饮业的发展，帮助众多餐饮业老板和从业人员圆其创业梦与发财梦。



《唯高餐饮经典书库》系列丛书的作者们，既有资深的餐饮业老板、总经理、高层主管和培训人员，也有专家、教授、作家、记者和编辑，他们都以强烈的责任心，深入餐饮业基层，对老板、员工反复采访，收集了大量的第一手资料，并认真研究餐饮业的理论知识。本系列丛书，是他们对餐饮业创造的宝贵财富。

本系列丛书涵盖的范围广，涉及餐馆运作的方方面面，包括经营技巧、经营理念、管理方法、服务技能和员工培训等许多细节，内容极其丰富，知识面极其广阔，因而具有全面性和实用性。

本系列丛书既有深入浅出的理论阐述，也有生动有趣的实例，可操作性强，可读性也强。

本系列丛书还力求在创作理念上与时代同步，有一定的超前性，蕴涵着一定的指导意义。

我们深信，《唯高餐饮经典书库》系列丛书一定会成为广大读者的良师益友，一定会为他们带来美好的“钱景”。

唯 高
2009 年 2 月

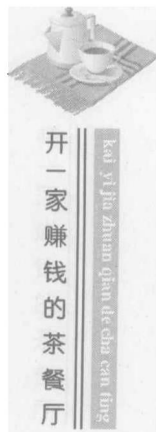
前 言

茶餐厅可以赚大钱。这一点，我们可以从广州颇有名气的“不见不散”茶餐厅、周记茶餐厅、永盈茶餐厅以及北京和上海一些新一代茶餐厅的成功经验中得到印证。

号称“广州第一家”的永盈茶餐厅几年间已发展成8家连锁店的规模，店数之多，在广州的茶餐厅中首屈一指。周记茶餐厅如今也有4家连锁店。但不同的是，“周记”在茶餐厅发家致富之后，独树一帜，同时在茶餐厅中派生出茶市、食街、菜馆和大排档，实行多种经营，扩大规模。而“不见不散”茶餐厅是在大快活快餐店败退的地方建立起来的，是广州较高“卡士”的茶餐厅，每天食客盈门。这说明，经营茶餐厅是大有可为、有利可图的。

现在的年轻人大都喜欢吃杂粮，这除了受洋化风气影响之外，主要还是由于副食品的种类繁多。在餐饮市场中我们可以随便找出许多种类的杂粮，各种各样的味道都有；而且由于配料多样化，也就更增加了杂粮的美味。因为杂粮多是制成一些传统小吃，而且又能做正餐，所以生意一般都很好。尤其是人们对健康的日益重视，吃得丰富、吃得营养、吃得舒适已经成为时下讲究饮食的都市人的共同要求。这样，就让以品种丰富、环境舒适、价钱合理和服务周到为特点的茶餐厅“有机可乘”，迅速满足了不少生活质量高的都市人的需求。可以说，茶餐厅只要经营得法，赢利赚钱还是相当可观的。

茶餐厅这个概念最初是由香港传入的。茶餐厅采取了快餐业的经营方式，融中西餐点、冷热饮品于一体，兼备中餐厅、小食店、西餐厅、大排档和快餐店的优势，具有出品快捷、品种丰富、价格便宜等特点。食客通常只要几分钟就能吃到新鲜食品。品种既有粥、面类、油条、煎饺、粽



子、烧腊、糕点等中式餐点，也有三明治、西多士、扒类、薯条、炸鸡、珍珠奶茶等西式食品；价格一般在3~18元，经济实惠。永盈茶餐厅的品种多到近300种，应有尽有；而不见不散茶餐厅光早餐就有60多个品种。品种齐全的茶餐厅可以照顾不同层次的食客“萝卜青菜各有所爱”，从而扩大了消费层面。茶餐厅食客上至八十岁老翁，下至三岁孩童，可以说是老少咸宜。

茶餐厅除经营传统快餐类食品外，还可兼营炖品、甜品和粥品，形成自己的经营特色。炖品滋补强身，甜品清润可口，粥品鲜味诱人；辅之以粉面、油条、餐包、点心等风味小食，干湿兼容，口感特佳，令人食欲大增。茶餐厅菜品的口味、价钱和品种都较为大众化。为了在激烈的竞争中立于不败之地，茶餐厅还积极开展订餐送餐服务，做到随叫随送。

茶餐厅一般比小食店要大，装修简洁明亮，室内装有空调，多采用开放式厨房，让食客可以看到食品的全部制作过程。店内多使用一次性餐具，店员统一着装，环境显得干净卫生，使食客用餐时较为放心。

茶餐厅的店铺地点大多在闹市区，也适宜选在距离市场较远的居民区。近年来一些新建的住宅小区，由于距市区较远，不少食客都喜欢就近光顾茶餐厅。

茶餐厅着眼于大众消费，适应了都市快节奏生活，因而吸引了众多食客。如今，茶餐厅之风迅速向北蔓延。北京、上海、武汉、南京、杭州等地的茶餐厅开得红红火火。其中，北京的不见不散茶餐厅有两家店铺；而上海的雍记茶餐厅已有3家店铺，并在南京开有分店。成记茶餐厅是广州历史久、规模大、人气旺的茶餐厅，如今又在上海开了家新成记茶餐厅。这说明茶餐厅也像当年的粤菜一样，红遍大江南北，成为都市一道亮丽的风景线。

除了经济发展这一大环境因素影响和人们饮食水平逐步提高的原因外，新一代茶餐厅本身也具备了其他食肆无法比拟的优势和突破。随着茶餐厅不断地推陈出新，逐渐形成专业店、精品店和特色店的灵活特色，显示出强盛的生命力。茶餐厅的崛起，说明人们的生活节奏不断加快，大众在日常生活、工作和学习中对餐饮要求是一快、二好、三卫生。虽然蓬勃兴起的洋快餐占据着重要的地位，但毕竟人们的饮食观念和饮食习惯，还是较为传统的。茶餐厅既有中餐厅的环境，也有西餐厅的氛围；既有大排

档的口味，又有快餐店的便捷，可谓众口可调，因而食客乐于光顾。因此，发展有中国特色的中西餐相结合的茶餐厅，就有了牢固的根基。

时尚导向，不少有识之士正想借经营茶餐厅发家致富。维高公司自从推出全新的餐饮系列丛书后，引起了读者的广泛关注。来自北京的消息说有读者问：为何不出版一本关于茶餐厅的书？一言惊醒梦中人。于是，我们上下而求索，但可以参考利用的茶餐厅现成材料几乎为零。我们只好自己动手，以求“丰衣足食”了。为了掌握第一手材料，我们还“帮衬”（光临消费）了广州不少有代表性的茶餐厅。就这样，奋战月余，有了这本《开一家赚钱的茶餐厅》，但愿它能尽量满足业内人士的需要。

目前，茶餐厅有“开10家旺10家”之说，蕴涵着巨大的市场潜力。而对于茶餐厅的发展，不少经营者都信心十足。但有一些事实，我们还是应该正确地面对。位于广州盘福路的鸿运来茶餐厅和仓边路的金月亮茶餐厅早已是关门大吉，改换门庭了；而位于广州机场西小区的金大丰茶餐厅，由于经营不善，如今也易主改作主营炒菜了。尽管新一代茶餐厅的发展前景在今后一段时间内仍然十分乐观，但投资者必须审慎行事，切不可盲目跟风。

为了让茶餐厅的投资者和经营者减少不必要的失误，在本书中，我们从好时机、好伙伴、好地头、好店名、好价钱、好菜单、好食客、好财神等8个方面阐述了如何“开一家赚钱的茶餐厅”这个议题；尽量做到夹叙夹议，深入浅出。在附录部分，我们特意收录了香港主要茶餐厅名录、北京茶餐厅名录、上海茶餐厅名录、广州茶餐厅菜品平均价目等，力图把《开一家赚钱的茶餐厅》编成一本茶餐厅投资与经营的参考书。

在日新月异的新世纪，人们的生活节奏加快了，大家都不会忘记放松一下自己，到茶餐厅去享受一下精彩纷呈的茶餐厅文化，让自己在香满唇齿的美味之中得到满足。这是食家们钟情于茶餐厅的动机，相信也会成为你下定决心办一家赚钱的茶餐厅的力量源泉。

唯 高

2009年2月

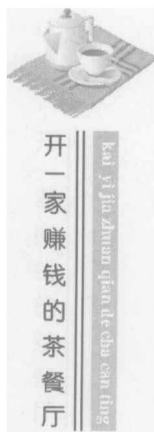
目 录

第一章 为你的茶餐厅找个好时机	1
第一节 餐饮市场门户大开	3
一、我国餐饮业的新发展	3
二、我国餐饮业的新特点	3
第二节 快餐市场的巨大商机	5
一、我国快餐行业商机无限	5
二、我国快餐行业的发展现状	5
三、发展快餐公司的商业机会	6
第三节 茶餐厅：美食、休闲正时尚	8
一、香港：茶餐厅创造饮食新文化	8
二、台湾：到家的感觉真好	10
三、内地：雨后春笋，层出不穷	12
第四节 投资茶餐厅大有可为	18
一、做好心理准备	18
二、做好目标市场的调查	20
第二章 为你的茶餐厅找个好拍档	21
第一节 如何寻找创业拍档	23
一、茶餐厅创业的基本原则	23
二、钱不是一个人赚得完的	26
三、怎样选择理想的好拍档	26
四、寻找合作伙伴的原则	29
五、与志同道合者合作	30
六、充分考虑利益的分配比例	32



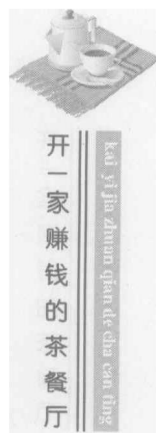
七、在经济上不过于苛求	32
八、不能轻率地与亲戚合伙	33
九、亲兄弟也要明算账	34
第二节 加盟连锁经营茶餐厅的捷径	35
一、连锁经营茶餐厅双方扮演的角色	35
二、茶餐厅连锁经营的优点和缺点	36
三、茶餐厅加盟者如何选择总店	38
四、连锁经营茶餐厅涉及的法律问题	40
五、连锁经营茶餐厅合作关系的人情化	41
第三节 做好资金筹措工作	46
一、自己积累资金	46
二、合作伙伴提供	47
三、依靠银行贷款	49
第三章 为你的茶餐厅选个好地头	53
第一节 茶餐厅科学选址的原则	55
一、选址与天时、地利、人和	55
二、选址的基本原则	55
三、选址的基本模式	56
四、选址的基本要求	58
五、选址的基本条件	59
第二节 茶餐厅科学选址的技巧	63
一、选址巧用环境	63
二、坡路开店不可取	64
三、多作调查研究	65
四、选址自有“炼金术”	66
五、租赁铺面要谨慎	67
第四章 为你的茶餐厅定个好架构	69
第一节 茶餐厅的可行性研究	71
一、商圈界定	71
二、竞争分析	72
三、市场分析	73

四、财务分析	76
第二节 茶餐厅的商业模型	77
一、茶餐厅模型	77
二、茶餐厅的选择定位	78
三、茶餐厅的市场策略	81
第三节 茶餐厅的内部装修和外部布置	82
一、内部装修和谐统一	82
二、内部装修实例	83
第四节 茶餐厅的器具配备和人员配备	84
一、器具配备	84
二、人员配备	84
第五节 茶餐厅的现场管理	85
一、现场管理的任务	85
二、现场管理的内容	86
第五章 为你的茶餐厅起个好店名	89
第一节 如何为茶餐厅命名	91
一、店名可以赚大钱	91
二、店名好坏影响食客的食欲	91
三、好店名容易创牌子	92
四、好店名是“第一推销员”	93
五、为茶餐厅命名的基本原则	93
六、以经营者本人的名字命名	95
七、以美好愿望命名	96
八、结合汉字原理命名	96
九、以地域文化命名	96
十、以典故、诗词和事物的名称命名	96
第二节 茶餐厅命名的忌讳	97
一、切忌用冷僻字和多义字	97
二、切忌用多音字和歧义谐音	98
三、切忌隐晦和不伦不类	98
四、切忌仿冒和任意多变	99

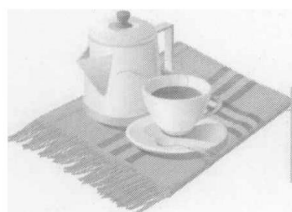


五、切忌违反法律·····	100
六、切忌使用熟悉品牌的名称·····	100
七、切忌使用缩略语·····	100
八、切忌品牌名称与产品属性太接近·····	101
第六章 为你的茶餐厅定个好价钱·····	103
第一节 赚钱也靠巧定价·····	105
一、随行就市定价法·····	105
二、系数定价法·····	105
三、毛利率定价法·····	105
四、主要成本率定价法·····	106
五、综合分析定价法·····	106
六、巧用数字定价法·····	107
七、大众化才是茶餐厅的消费方向·····	108
第二节 菜单定价的策略·····	109
一、菜单定价的主要部分·····	109
二、菜单定价要考虑食客的需求·····	110
三、为利润而定价·····	111
四、为销售而定价·····	111
五、为生存而定价·····	112
六、公开牌价与灵活措施·····	112
七、新开张的定价原则·····	114
八、打折原理·····	116
第三节 菜单是生财的第一环节·····	117
一、菜单的基本内容·····	118
二、选择菜单形式·····	118
三、菜单的规格选择·····	119
四、菜单设计的主要依据·····	120
五、制定不同种类的菜单·····	121
六、菜单制作要体现自我特色·····	123
七、菜单制作要确立目标市场·····	124
八、菜单制作要迎合食客爱好·····	124

九、菜单制作应做到善变和翻新·····	125
十、菜单制作要讲究美感·····	126
第七章 为你的茶餐厅找个好食客·····	129
第一节 情感留人客回头·····	132
一、感情攻势·····	132
二、真诚待人·····	133
三、为客着想·····	135
四、记住食客·····	136
五、善始善终·····	138
第二节 得人心者得食客·····	139
一、先得客心·····	140
二、建立信誉·····	140
三、细致入微·····	142
四、意外服务·····	144
五、环境优雅·····	145
第三节 良言一句暖三冬·····	146
一、多用敬语·····	146
二、介绍得当·····	149
三、百问不厌·····	150
四、态度和蔼·····	151
五、以和为贵·····	151
第四节 讲究信用最关键·····	153
一、人缘是最宝贵的财富·····	153
二、信用是赚钱的基础·····	154
三、不能违背人情义理·····	155
四、不做有损形象的生意·····	155
五、形象与信用是无形资产·····	156
六、宰客之术使不得·····	157
第八章 为你的茶餐厅请个好财神·····	159
第一节 当家需要理财·····	161
一、发财有道·····	161



二、理财法则.....	163
三、财务制度.....	164
四、评估市场潜力.....	169
五、估算损益平衡点.....	169
六、控制存货量.....	171
七、详记分类账.....	171
八、节税之道需慎重.....	172
九、聘请好会计和财务专家.....	173
第二节 掌握餐饮成本的控制方法.....	174
一、掌握毛利率计算法.....	174
二、估算成本费用.....	176
三、原材料成本的控制.....	177
四、人人都要有成本观念.....	178
附录一 香港主要茶餐厅名录.....	180
附录二 北京茶餐厅名录.....	186
附录三 上海茶餐厅名录.....	189
附录四 广州茶餐厅菜品平均价目.....	197
后 记.....	216



第一章 为你的茶餐厅找个好时机

有些人把茶餐厅误认为是“喝茶的餐厅”。据说，曾有几个外地人推门进入一家茶餐厅，没坐下就问：“这里有什么茶卖？”这可以说是对茶餐厅这个新名词最典型的曲解。

