

第一章

餐馆投资的必备条件



专家提示：

投资餐饮业的门槛并不高，但竞争异常激烈和严酷，这就要求投资者要具备足够的条件，包括资金条件、经营素质及良好的心态。同时，还必须得对自己所投资的餐饮项目进行详细而科学的策划，进行有效的市场调查和分析。

1. 投资餐馆要具备什么条件？

有人说 餐饮业是永远的朝阳产业 是一个历经千年而魅力不减的投资金矿。于是，很多人都希望从这里掘得第一桶金。就是不少局外人也抱乐观的态度跃跃欲试。

然而 在我们这个偌大的城市里 每天都有新的店面开张 每天又都有经营不善的餐馆关门大吉。对于这些“闭关”的餐馆来说 自然有许多实际问题和原因 但千头万绪 首要的是条件问题。当你投资的条件尚未成熟就速速开店，其结果必然是问题不少，最易造成败。

因此 作为一个投资者 在投资餐饮之前 就必须慎重考虑，正确评估自身条件是否适合开餐饮店。

一、要了解清楚自己的兴趣与爱好是否是餐饮业

因为兴趣与爱好有助于工作的愉快和顺利开展，而热爱本职，也更有利于创业成功。当然，在考虑开餐馆的过程中，光凭兴趣与爱好是远远不够的，至少条件是不充分的，还必须考虑自己胜任投资餐馆的专业知识和能力等。如果你既是投资者，又是经营者，还应作好吃苦耐劳的准备（仅为投资者除外）。因为自古餐饮业被俗称“勤行”懒人往往是做不了的。

二、要清楚自身的资金是否足够

开餐馆要支付数额不等的接管费用或押金等，在经营过程中还要支付一定的管理费 此外还有新店装修、房租、设备、人员工资等。没有足够的资金准备，即使开业了也是难以为继。通常，开餐馆需支付的费用大致是：房屋租金：约占营业额的 10% 材料设备费 约占营业额的 35% ；人员工资 约占营业额的 20% ；税金和杂

费约占营业额的 10% 15% 水电燃料和消耗品费约占营业额的 8% 10% 设备折旧费约占营业额的 5%。无论你投资 50 万或 100 万，都可以如此类推折算。

三、投资餐饮必须进行市场调查

投资餐饮是一项系统工程 具有一定的风险性 所以一定要进行市场调查。市场调查的内容一般包括餐饮市场环境调查；餐饮市场需求调查；餐饮市场供给调查；餐饮市场定位调查；餐饮市场营销活动调查等。市场调查可以自己亲自去做，也可以委托餐饮管理公司去做。有些投资者为了省钱，只凭着自己的一知半解的或完全无知的感觉去做市场调查，往往导致决策失误。实际上，市场调查需讲求一定的科学性，即系统地计划和决策；同时，也要有一定的专业性 既要进行专业的搜集、记录、分析 还要懂得解释和利用调查材料，并利用这些材料支持投资者的决策投资。这个过程也是科学的运用，同时也体现出市场调查的重要作用。

以往开餐馆 不少投资者缺乏科学投资的知识 and 理念 盲目跟风。结果，总不乏随波逐浪者、头破血流者。现在，不少投资者也意识到了市场调查的重要性，但因为对市场调查理解太浅，往往简单化 就像买饮料、买洗衣机一样 问几个朋友 去市场看一看 就以为这就是市场调查了，结果决策失误，又反过来说市场调查没有用。因此，为着科学决策起见，还是花一点钱找有专业水平的餐饮管理公司作总体策划为好。

四、正确评估自己的经营能力

所谓经营能力 对于经营者来说 就要具备开餐馆的能力和特质。

一是个性要开朗 因为餐饮业既是服务行业 经营者的个性正好可以反映在店内的气质上。经营者站在员工面前，引导餐馆的经营，如其个性不开朗，店内的气氛就会变得较沉闷，消费者就难

以喜欢上门光顾。

二是正确评估自己是否“喜欢餐饮业”。如果你实质上并无兴趣开餐馆，只是基于种种原因，抱着或下岗后要谋生、或转业、或受人所托等的无奈的心态走进这个行业。于是，你就难以用好心情去接待客人；难以用好心态来策划和管理；所开的餐馆也难能成功。如果你真的有兴趣或喜欢，就有可能成为这方面的专家。因为“喜欢餐饮业的人”就乐意为顾客服务，就喜欢兢兢业业地做餐饮事业，就喜欢善于用人之道，就能积极经营和管理。

三是正确评估自己的经营管理能力。这是指餐饮经营管理者凭借自己的道德品质素质、个性心理素质、身体与年龄素质，把知识和经验有机结合起来具体运用于餐饮经营管理过程的能力。经营管理者的能力素质一般表现为：决策能力、组织能力、协调能力；创新能力、激励能力、用人能力、规划能力、判断能力、应变能力和社交能力等。只有当把这些素质具体运用于解决企业经营管理的实际问题时，才能转化为能力。比如说到创新能力，就是要求餐饮管理者在经营的过程中，能不断提出新设想、新方案，不断追求日新月异。因为现代市场经济是一种竞争性很强的经济，餐饮企业要想在竞争中处于有利的地位，就必须使餐饮经营活动独具特色，不断翻新，以增强餐饮企业的竞争力。这就需要餐饮经营管理者对新事物具有高度的敏感性，要有丰富的想象力和宽阔的视野，要有锐意进取的雄心和勇气，要有接受和采纳新观念、新方法、新技术的胆识与气魄。

四是正确评估自己的身体与年龄素质是否适宜开餐馆。开餐馆是一项十分艰苦的工作，既是较复杂的脑力劳动，又具有较强的体力性；既有较长的节奏感，又具有较长的连续性。尤其是投资经营小型餐饮，通常大小事务都要经营者亲历亲为。这些特点都表

明作为一名餐饮企业管理者必须具备较好的身体素质，使身体经常保持健康状态。否则，就难以维持正常的餐饮经营。一般来说，开餐饮的年龄适宜于青年和中年时期。因为这个时期的体力处于良好的状态，且智力水平也具有较强的优势。所以，体能条件这也是开餐饮的关键因素。

五、要清楚合资经营的条件是否成熟

如果你是股份投资者之一，就应了解清楚其他投资者的资金条件、个人背景和思想素质，如果对方是一个股份企业，那就要了解清楚对方股东的组合形式如何，投资方股东对餐馆的定位如何，投资方股东视开餐馆为主业还是副业及其托管公司等。如未了解清楚投资方股东资质情况就合作，往后就可能麻烦事多多，甚至于会掉进投资的陷阱。这方面有可能出现的问题，我们将在下面的“百问百答”中再逐一分析。

六、要掌握一些投资餐饮的知识

对于内行人来说，也许不成一个大问题，对于外行人来说，却是一个关键的问题。如当你接受餐饮转移项目时，你必须要注意以下问题：一是原店不再经营的原因是什么，并要分析这些原因是否会对自己的接手经营造成负面的影响。二是确认厨房设备及空调类等机件设备是否仍可继续使用。原物件转让的优点是厨房设备仍然可使用，但如果因出品种类不同，使厨具无法继续使用，其优点就不存在。另外也应该要事先确认，经过长期使用的厨房设备，其功能是否正常。一般的厨房设备使用超过 5 年其使用价值就自然降低。三是确认该店是否设置了排烟空调方面的条件。有些餐厅也许会因店面的限制或大楼结构上的问题，而无法装设必要的设备，或是装设费用大幅度超过预算等，这些都要注意和清楚。四是有关装修顶让的事宜是否合理。餐厅内部设备及机件等

均属内部装修顶让，这些都需要顶让金，但其顶让金额是否合理也必须仔细研究分析。这样才能胸有成竹地上马，不打无把握之仗。

时代已进入了理性投资和理性消费的年代，再进行盲目投资是很不理智的。也许有人认为，投资餐馆已用了一笔钱，再出资请管理公司合作更增大了投资成本。但是，我们更应该想到，如果投资缺乏科学性、合理性和瞻前性，所造成的损失却无法计算的。如在投资者当中，不乏有“外行人”先有“房产”才策划开餐馆，结果在策划投资餐馆的同时，才知道已选定的店址在通风、排水、排气、消防、安全等方面都很有问题，如果要解决这些问题，所投入的费用甚至还超过委托管理公司协作策划。如江西某市一投资商斥资近 500 万元，买下一栋四层楼的商品房用作开餐饮、健身房和美容院等。投资商计划在一、二层建造桑拿浴室、美容院，三、四层为中餐餐饮食肆。基本定案后，才去咨询餐饮管理公司。经餐饮管理公司“诊断”后，发现的问题一是厨房布局不合理。厨房间的洗菜池、洗碗池都很靠近煮食炉，换言之，日后厨师和洗菜、洗碗的杂工常常会发生“冲突”，影响了各就各位的正常的操作。并且由于大楼结构上的问题，排烟通风的条件非常差，无法装设排油烟设备。二是没有储气间，没有加压设备和通风口。按规定，餐饮店储存一个立方以上的液化气，应该设立专门的存放间，需要有通风、防爆等设施，输送液化气应该使用密封钢管，开餐馆没有这个基本设备，就等于埋下定时炸弹，随时都有发生爆炸的危险，而日后也会被消防部门查封。三是卫生间在建筑结构上没有外窗通风，既没有按规定安设通达屋面以上的排气管，也没有安装机械排风设备。如果要完全改观，所花费的资金大约要 20 万元。

那么，究竟委托负责任的管理公司做策划，有什么好处和优惠条件呢？这算不算也是投资餐馆的条件之一？我们将在下面的

“百问百答”中给予详细解答。

2. 如何确定投资餐馆的规模？

在选择餐馆正确的位置之前，投资者必须确定餐馆的规模。因为只有当餐馆规模确定之后，你才有可能去合适的地段寻找合适的店铺。

餐厅的面积从理论上讲可能是越大越好，因为营业面积越大，那么可容纳的客人也就越多，从而带来更高的销售额和获取更多的利润。但在实际中，过大的营业面积和餐馆规模可能会给你带来额外的负担，因为每一平方米店面你都要付房租和装修费。而且，如果餐馆过大而顾客稀少的话，可能会使潜在新顾客的光临产生负面影响。

第一，确定餐厅的面积首先取决于你的投资的能力。在你的投资预算中，有一大部分资金用于房租。即使你的餐馆有一个理想的面积标准，但是如果房租超过你的预算范围，你也只能放弃。若然房租预算能合乎你所投资范围之内标准，那么，餐厅的面积当然越大越好。

第二，计算店面的客容量，也就是确定所选的店面可以安排多少座位和有效经营时间。因为店面内要有厨房等操作面积以及库房和卫生间等辅助面积、通道。除去这些面积后才是可以用于经营的餐厅面积。根据经验，营业面积通常为总面积的 50% ~ 70%。

每一个座位所占面积因餐台形式不同而不同，如 4 人长方形餐桌每一座位约占 0.5 平方米；8 人和 10 人圆餐桌每座约占 0.7 平方米；12 人圆餐桌的每座约占 0.8 平方米；包间每座约占 1 ~ 2 平方米。我们可以利用上面的数据计算一下大概的座位数。例如，假定餐馆不设包间，餐厅营业面积占整个餐馆面积的 60%，每

一个座位平均占位 0.6 平方米 餐馆的总面积为 120 平方米。那么可以安排的座位数为：

座位数 $\frac{\text{总面积} \times \text{营业面积所占的比例}}{\text{每一个座位平均所占的面积}}$

$$= 120 \times 60\% \div 0.6$$

$$= 120 \text{ (个)}$$

如果在这个餐馆里面增加两外包间，每一个包间的面积为 10 平方米 各设 10 个座位，那么可以安排的座位数额为：

座位数：

$$= 10 \times 2 + (120 \times 60\% - 10 \times 2) \div 0.6$$

$$= 107 \text{ (个)}$$

这里需要注意的是，设置包间虽然减少了座位总数，但是包间的人均消费要高于大堂，所以总的收入应该上升而不是下降。

第三，按照人均消费额来估算餐馆每天预期的总销售额和全年的毛利润。人均消费额是指顾客每餐可能承受的消费金额，这是由顾客的收入水平决定的。人均消费额要通过市场调查来确定。不同的地区、同一城市不同的区域、同一区域不同的消费群体，由于收入水平的差异，其人均消费额都有所不同，因此有必要在投资前，先对你所确定的目标客户的人均消费额做到心中有数，使你的经营目标明确。假定通过市场调查，确定你所经营的餐厅的顾客人均消费额为 10 元，选取每餐每一座位只上一次客人为预期的一般经营状况 即一般应当实现的经营状况 则 120 个座位每天可接待 240 位顾客，每人平均消费 10 元，全天的预期销售额为 2400 元；全月的预期销售为 42000 元 全年预期的销售 504000 元左右。毛利润是指菜品价格扣除原、辅料等直接成本后利润所占比率。一般来讲，餐饮企业的毛利润率大概为 40% 左右。因此，上

述例子中的毛利润为：

$$\begin{aligned} & \text{全年毛利润：} \\ & = 504000 \times 40\% \\ & = 201600 \text{ 元} \end{aligned}$$

通过上面的例子讨论和计算，我们可以得出下面的结论：通过综合考虑餐馆的投资能力、房租价格、座位容量、消费水平和利润标准，并进行定量的计算后，才能确定合理的餐馆面积，以获取更多的利润。

3. 怎样判断投资餐馆的费用？

开餐馆必须有足够的费用或启动资金，当然，资金的多少或是否足够，完全取决于投资餐馆规模大小的需要。目前，由于市场经济的不断变化，餐馆业的竞争越来越大，许多餐馆难以维持经营，有的只好廉价出让 5 万元至 10 万元的小餐馆亦不少见。要是你投资新开一家餐饮店，则投资较大，具体要根据地段房租及装修的程度来定。

那么，应该怎样判断投资的资金是否足够呢？

一、要预测餐馆开张所需的资金是否能够满足营业开办和发展所需的必要投资和费用

通常，餐馆开张所需的费用有房屋租金、材料设备费、人员工资、管理杂费：水电燃料费用等。一般申请新领餐饮牌照、经营小型餐馆的营业开办资金约要 50 万元；若餐饮项目转移或餐饮店顶让的需用资金约 10 万 ~ 30 万元。

二、除了投资餐馆的必须资金外，所剩下的资金是否能够维持投资者个人的生活费用

由于投资餐馆具有一定的风险，所以，投资者在投资小餐馆

时，所投入的资金一般应是个人全部资金的三分之一或 50%。如投资开餐馆过十万元的，应取全部资金的 60%~70%；投资开餐馆过百万元的，可考虑取全部资金的 80%~90%；投资开餐馆过千万元的，可考虑取全部资金的 95% 以上。因为投资餐馆毕竟是利益与风险同在，在投资的同时就必须安排好自己的生活，能解除后顾之忧，创业才有保证。

三、能够合理安排餐馆所需的固定资产和流动资产的比例

一些小餐馆在资金运用上的普遍不足是固定资产和流动资产的比例失调，如把太多的钱投入难以变现的资产上，如过多地采用购买的形式投资房产、设备。实际上，对大多数新的小餐馆来说，租赁是一种更好的选择，租赁可减少最初现金的支出。如广州的陈先生下岗后，在海珠区开了一间超过 100 平方米的茶餐厅，每月租金为 2 万元。若以购买房地产的形式投资，首先就要拿出 40 万~50 万元的资金来购买房产。这对于小型投资者来说，无疑是一个相当沉重的压力。而以租赁的形式进行经营，就可以减轻最初的投入。

不管是准备投资数万元还是数十万、千万元，有经验的策划公司给出的最好建议是：不要拿不打算亏掉的钱来投资。广州唯高餐饮咨询策划管理公司则认为：如果你的确拥有富余的资金，决定科学而又合理地进入餐饮投资领域，不妨记住下面几点建议：

1. 投资你所熟悉地区的餐馆。这样不仅可以更好地评估投资对象的无形资产，也可以使自己少受风险。如投资的地点可考虑位于两小时车程以内，因为这个地方你一定会比较熟悉和关注。

2. 通过请有经验的餐饮咨询策划管理公司参与策划，从中获得一些优惠政策，加强投资信息的沟通与联络，利益共享。使你的企业在餐饮市场中占有成长最快的领域。

3. 如果你是股东之一，且投资的餐馆打算日后开连锁店，就应预留一些资金作为第二轮和第三轮投资；否则，你的股权将在后续融资中被稀释。如首期每投资 10 万元 应当预留 20 至 30 万元作为后续投资。

4. 独立投资的条件何为成熟？

投资餐馆需要科学的策划和正确的市场定位，不一定需要有雄厚的资金才能开餐馆。当然，如果有足够的资金，就更利于创业和投资。可以说，投资餐馆是一种创业的机会，也是一项主动性最强的事业。

投资餐馆和打工者最显著的不同在于，投资创业可以使个人一夜之间变成掌握决策大权的负责人，也给个人带来很大的社会责任。一旦决定了要开创自己的事业，就可以大胆假设并且小心求证的做一个总体创业计划。因此，如果你是一个独资经营者，你就必须具备投资餐馆的基本条件。

一、资金条件

开餐馆最重要的是资金，它可分为 a. 独资资金；b. 合资资金；c. 借助他人的资金来创业。能运用自有资金投资餐饮，谓之独资资金。如某投资者有 50 万元人民币，可作为开一家小吃店的开业资本，说明独资开店的条件成熟。与人合伙投资餐饮，谓之合资资金。如某投资者只有 15 万元人民币，想开一家快餐店又缺资金，能找到合适的合伙人一起投资开店，其投资的资金形式就是合资资金。如某投资者有 20 万元人民币，想独资开一家咖啡店又缺资金，希望向亲戚朋友或银行借贷获得足以开店的资金，谓之借助他人的资金来创业。另外，如果投资的餐馆打算日后开连锁店，就应预留一些资金作为第二轮和第三轮投资。如首期投资为 100 万

元应当预留约 200 万元作为后续投资。如能利用贷款来投资，经过仔细计算和长期经营，最后创业成功获得利润，以增进了个人的财富，这就是能有效运用金融杠杆原理。

二、市场调查和定位

做好餐馆开业前的市场预测 餐饮调查、定位 营业测算 财务预算 菜系定位 综合性开业的可行性方案。

三、拟好营业计划

开餐馆是需要科学的决策和不断的学习，必须拟好营业计划。如果独资经营的条件不足，在认清自己经济实力后，就要想办法筹募不足的资金 要想“借鸡生蛋”运用别人的钱去创业 就要让别人对你的决策和做法有信心，因此，做一个好的营业计划是最好的 一种有效说服别人的能力。

所谓营业计划，是在你做了一番周详审慎的考虑之后，把你的营业目标 餐饮产品计划、餐饮销售售价、市场定位方向、竞争对手预测、经营方针、人事安排、资金来源、开支、利润等列出来 做一个周全的策划和设计，这样不但可以使自己在开业经营时有成功的目标和方向，还可以提供给考虑贷款给你的人参考，使对方增强投资的信心。

四、掌握好时机

餐饮投资者须能预估在有限期内可达到的经济效益。如预算所投入的资金可在两年内收回或三年内收回等。也要预计餐饮材料、餐饮设施的购置、餐饮产品的销售、营业的时间的长短。而为了做出更正确的评估，可先拟定一年案、三年案、五年案、十年案等，尤其是经营特色的餐饮产品、时间的掌握和方向的正确就更密不可分。

五、市场信息吸收

这是关于环境的整体考虑、新市场信息和消费者变化信息的提供和吸收，会给你投资经营的餐馆提供不断变化的机会。因此，不断地注意和掌握，便会不断地促进餐饮企业的调整，并通过信息配合及科学运用策略和方法，使你的投资创业能从大方向远处着想而从小处着手发展餐饮的特色来达到投资创业的成果。

综上所述：投资餐饮首先要先了解自己，同时还要详细了解市场，并且要计划如何做好餐饮产品和服务特色，要了解独资餐馆的产品是否有竞争力，顾客是否容易接受等，还要测算出独资餐馆是否有利润。这些工作可以亲自或委托专业咨询顾问策划和测算。

其实，市场上也有不少的餐饮投资顾问公司，比较起来，广州唯高餐饮咨询策划管理公司的最大特点是专业化，已拥有一个“品牌专业书库”可以成为你创业的指南。同时该公司讲究目标的量化、细致化。比如他们会将选址、谈判、签约所需时间和费用预算一一列给客户，让彼此有一个明确的指引，便于执行和监督。

5. 投资中餐餐饮业有哪些商机？

美国著名未来学家奈思比曾经预言，在 21 世纪中旅游业将成为世界上最大的产业。旅游业和餐饮业历来就是共存共荣的，旅游业的高度发展，无疑会给餐饮业带来巨大的商机。而有关专家也预测，在 2008 年奥运期间，国内旅游者将达到 1.2 亿人次，分别比 2000 年同期增长 177% 和 178%。奥运将使中国成为一个巨大的潜在市场。不过，投资者是否能捕捉到商机，还要看所投资的餐饮业发展方向是否符合时代潮流。

那么，如何才能符合时代潮流？简而言之就是要做到：环保第一、“快”字当头、营养为先、力求创新。

一、环保第一的商机

目前 全球环境危机十分严重 保护环境、保护生态已经成为当前人类共同面临的头等大事。保护环境、保护生态的一个重要内容是保护野生动物 而国人在过去“食以稀为贵”的理念支配下，往往将稀有动物作为珍馐佳肴，于是乎驼蹄、驼峰、熊掌、象鼻、猩唇、鹿尾、山瑞、海龟、四脚蛇、虎斑蛙、穿山甲、娃娃鱼等等 统统上了饕餮之士的餐桌。这是与“环保第一”的商机背道而驰的。

最近据有关方面报载，目前，国内“美食家”嗜食的野味中，26.4% 是受保护的濒临绝种的稀有动物。同时，国人一向认为狗肉是补品兼有食疗功能，狗虽然不是稀有动物，但是，西方社会普遍以狗为宠物 认为狗是人类最好的朋友 因此 以狗肉作为美食，以西方人士角度来看，是一件不得人心的事。

日前 中国各有关协会几次发起倡议 收集中国职业厨师的签名，争取他们支持拯救稀有动物，保证不烹煮它们，这是一个很有意义的行动。

二、“快”字当头的商机

21 世纪的餐饮将突出一个“快”字。“麦当劳”之所以风行全球 主要是突出一个“快”字 而中华餐饮在这方面要差得多。中餐菜式有一个特点，就是愈名贵的菜式，烹制愈慢得出奇。中国首席名菜“佛跳墙”要 3 天前预订才能吃得上。另一道名菜“熊掌炖排翅”要先将熊掌用小火慢熬 6 个小时 再配上各种作料、中药 又蒸 8 个小时 排翅发好后 和熊掌混合再蒸 6 个小时 这道菜式要花 20 多个小时才能上席。这些慢得像老牛拉车的菜式，在“超音速”的时代里 迟早要被淘汰。

在中华餐饮词汇中 找不到“快餐”这个名词。美国各地都有专卖美国汉堡包、炸鸡的快餐店，而中国餐馆就没有一种食品可以

和上述这几种外国快餐抗衡。中餐的小笼包、炸春卷可以称为“快餐”几分钟后可以上桌,不过它们不是真正的“快餐”。“快餐”,不但要出手快、便于携带,而且要热吃、冷吃都可以。小笼包、炸春卷一旦冷了,吃起来风味就大打折扣。前几年,郑州“红高粱”快餐店推出“羊肉烩面”所谓的“快餐”,汤汤水水,98 的热汤,没有 20 分钟是吃不完的。这种餐点,根本就算不上快餐。

中国饮食文化有几千年历史,厨艺人才辈出,应该有能力推出一些具有中国风味和特色的真正快餐,进而打入国际市场,肯定是“钱”途无量。

三、重视营养的商机

中菜评鉴,历来以色香味为标准,1990 年修订为“色香味形质”五项,比以前稍有改进,不过和世界潮流相比仍然有差距。国外专家认为菜肴的评鉴标准应该是营养、美味、卫生,适度兼颜色和形。

1984 年 4 月,当时美国总统里根访问中国,国宴席上,有一道中国首席名菜“佛跳墙”。据美联社记者报道,10 人一份的一道“佛跳墙”,当时的价格是 3570 美元。“佛跳墙”的原料据福建菜谱记载是:鱼翅、鱼唇、净肥母鸡、金钱鲍、猪蹄筋、猪蹄尖、猪肚、净肥鸭、羊肘、鸭肫、净火腿腱肉、鸽蛋、净冬笋、花冬菇、猪肥膘肉、熟猪油等 20 多种。这次国宴上的“佛跳墙”除了上述传统原料外,还加上一项“鳖膜”。美联社记者没有报道里根品尝“佛跳墙”后的反应,如果里根知道“佛跳墙”的原料后,说不定还没有举筷的勇气。因为猪油、肥膘肉、肥鸡、肥鸭、猪肚等等,以现代标准衡量是不利于健康的。“佛跳墙”味道再好,用这种配方肯定是不合时代潮流的。

新鲜蔬菜经过高温烹调,往往损失一些养分,从营养角度出发,蔬菜生吃是最合理的吃法。西餐的“沙拉”是饮食文化中的一颗明珠,值得全球范围内推广。

西餐中的“沙拉”历史悠久。不过以前的“沙拉”内容单调多半是莴苣、西红柿、黄瓜之类。目前的“沙拉”种类繁多除了“蔬菜沙拉”外还有“水果、干果沙拉”、“海味沙拉”、“米、面、豆类沙拉”和“肉类沙拉”等等。有的西餐馆还推出“减肥沙拉”极受女士欢迎。中国餐饮为了赶上时代应当在“沙拉”上狠下功夫创造出具有中国特色的“沙拉”品种(主要在“沙拉”浇头上动脑筋同时保证菜蔬等原料的卫生标准合乎国际要求)投资开设“沙拉吧”满足国外旅游特别是欧美人士的需要，这可能是一极有前途的餐饮投资项目。

四、力求创新的商机

“麦当劳”在世界各地所向披靡的一个重要原因是不断地创新，经常推出新的菜式、新的花招。据说在美国墨西哥饭馆，上菜之前侍者会给你送来一碗“瓜果莫理”是用鳄梨、洋葱、西红柿等原料调制的餐前开胃菜，既好吃又营养。墨西哥菜式中还有用鳄梨调制的冷汤，叫做“各自喷醋”也是一道色香味和营养俱佳的菜肴。如果中国厨师能用鳄梨烹调成中餐风味的菜式，那才是一种新的尝试。

可能有人认为传统的中餐不能用鳄梨之类的“洋材料”，这种观点不对。传统的中餐早已使用了许许多多的“洋材料”。辣椒(福州方言叫番椒 四川方言叫海椒 说明来自番邦和海外 原产美洲，是哥伦布带到欧洲，再由葡萄牙人通过澳门传入中国。没有辣椒就没有麻辣的传统的四川菜式。西红柿、洋葱、马铃薯、红薯、玉米、胡瓜等等也都是“洋材料”但是早已“洋为中用”。因此只要有创新的理念就不存在什么“洋材料”问题。

中国大厨不但在菜式上要创新，在烹调手段上也要创新。曾有外电报道过，有一次中国派了 13 名北京饭店大厨到西德献艺，

带了重达 1 吨多的“行当”。各国记者起初以为是什么新式的大型“秘密武器”。打开大箱一看，原来是 10 来个大木墩，令记者们颇为不解。一位北京厨师向美国记者解释说，这是因为不习惯用西方现代化的厨具，每个厨师没有自己的砧板就切不好菜。

“北京饭店”大厨的手艺的确不凡，他们推出的“鲍鱼烧鱼肚”、“四川香酥鸭”等十几道菜式，令外国饮食专家也不禁人人叫绝。不过，大家久仰的“北京烤鸭”没有登场，令人失望。原因是“北京烤鸭”是挂在砖炉中烘烤的，烧的又是枣木，去国外一个城市表演一场，就要砌一个砖炉，太麻烦也太浪费，不如干脆免了。

如果中国大厨有创新的理念，西方有不少现代化而且效率很高的厨具，完全可以使用，不必千里迢迢每人自带一个大木墩。烤鸭烧枣木，来源不易，也不合保护生态的要求；用砖炉烤鸭也很费事，不妨试用自动旋转的电力“对流传热炉”，可能摸索出一种新的“北京烤鸭”方法。如果“北京烤鸭”坚持走老路，迟早要被抛出时代运转的轨迹。

时代潮流对餐饮业还要求重视餐饮和食品的卫生，美化餐厅内外环境和加强对顾客的服务，这几条也是国内投资者要在 21 世纪中生存和发展应当恪守的准则。

6. 投资西餐馆应注意哪些问题？

投资西餐馆应首先制定出首期投资预算，主要可分为以下几个方面：

一、房租

房租的价格取决于所在的地点，以及面积的大小，注意这个部分的预算最好是考虑到有些房主要求租户一次付清半年的房租。