

<<餐馆投资百问百答>>

图书基本信息

书名：<<餐馆投资百问百答>>

13位ISBN编号：9787534448195

10位ISBN编号：7534448190

出版时间：2012-8

出版时间：江苏美术出版社

作者：曾郁娟

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<餐馆投资百问百答>>

内容概要

餐饮市场投资状况、现代顾客消费行为和规律进行了探索和分析，并因此提出了相应的投资策略与处理方法。

希望能对当今投资餐饮业的有志之士，在对餐饮业实行决策投资时，能起到实质性的指导作用。

本书兼顾理论性和实用性，有案例分析，有问题解答，一问一答，百问百答。

<<餐馆投资百问百答>>

作者简介

王盛华 北京惟高餐饮文化发展公司

张敏杰 广州南海渔村总经理

温俊伟 广州作家协会会员

徐梅山 中国易经研究会会长

伍福生 娱乐餐饮业资深记者

于保政 全国政协秘书处处长

曾郁娟 广州金轮餐饮公司党委书记

何少波 广州国际大酒店行政总厨

黄伟迪 广州万事成餐饮管理公司

何少波 广州国际大酒店行政总厨

<<餐馆投资百问百答>>

书籍目录

第一章 餐馆投资的必备条件

1. 投资餐馆要具备什么条件？
2. 如何确定投资餐馆的规模？
3. 怎样判断投资餐馆的费用？
4. 独立投资的条件何为成熟？
5. 投资西餐馆应注意哪些问题？
6. 投资餐饮连锁店有哪些优势？
7. 如何成功投资一家小餐馆？
8. 如何成功投资一家甜品店？
9. 投资小区餐饮店应注意些什么？
10. 如何避免餐饮投资的风险？
11. 投资餐饮业应怎样进行策划？
12. 投资餐馆需专业人士支持吗？
13. 如何选择好的餐饮策划公司？
14. 如何做好开店前的投资调查？
15. 如何进行餐饮市场供给调查？
16. 如何进行餐饮消费调查？
17. 如何进行餐饮环境调查？
18. 如何进行餐饮营销调查？
19. 如何锁定餐饮目标市场？
20. 如何与调查公司打交道？
21. 如何与餐饮调查公司协同工作？

第二章 投资餐馆的开业准备

22. 如何做好开业前的资金预算？

<<餐馆投资百问百答>>

23. 投资餐饮店应如何选择商圈？
24. 投资连锁店应如何选择商圈？
25. 如何按地段投资经营餐饮店？
26. 如何做好开业前的招聘工作？
27. 如何选择经营餐馆的经理人？
28. 如何招聘与雇佣餐馆临时工？
29. 如何设计好一个理想的店名？
30. 餐馆开业前需购置哪些物品？
31. 如何合理选择餐饮加盟店店址？
32. 投资餐饮为何要做市场定位？
33. 市场定位有哪些成功要诀？
34. 餐饮市场定位有哪些策略？
35. 餐饮市场定位有哪些步骤？
36. 何为市场定位的成功关键？
37. 如何策划开业的餐馆价位？

第三章 投资餐馆的基本要领

38. 投资餐馆有哪些资本组合形式？
39. 如何选择你的投资方股东？
40. 如何判断投资方股东的素质？
41. 投资加盟店是否一定赚钱？
42. 如何理解投资餐馆的生命周期？
43. 住宅楼房能否开餐馆？
44. 哪些地段适宜投资餐饮店？
45. 加盟连锁店有哪些合作方式？

<<餐馆投资百问百答>>

46. 租买店铺须注意哪些问题？

第四章 投资预测与经营分析

47. 如何预算投资餐馆的费用？

48. 如何制作餐饮企业财务报表？

49. 何为餐馆投资的成本结构？

50. 何为餐馆投资的间接成本？

51. 如何控制餐馆投资的成本？

52. 如何做好投入资金的管理？

53. 如何压缩投资成本，提高利润？

54. 如何控制餐馆采购成本？

55. 何为厨房成本控制标准？

56. 如何运用餐厅消费数据？

第五章 投资餐馆的布局和设计

57. 如何对投资餐厅进行设计？

58. 如何进行投资创业设计？

59. 怎样设计装修中小餐馆？

60. 怎样投资经营大众化餐馆？

61. 怎样实现餐饮业创新经营？

62. 如何实现餐饮品牌战略？

63. 如何设计食品安全体系？

64. 如何设计中式餐饮连锁店？

65. 如何掌握好配菜的技术？

66. 如何运用和选择菜点盛器？

67. 如何巧做餐馆广告？

<<餐馆投资百问百答>>

- 68. 如何应对餐饮市场竞争？
- 69. 如何让信息管理增加效益？
- 70. 如何设计餐馆计划管理？
- 71. 如何设计厨房质量管理？
- 72. 如何设计厨房设备和设施？
- 73. 如何进行餐馆营销设计？
- 74. 餐饮营销的要点是什么？
- 75. 如何做好餐饮店的采与供？

第六章 投资餐馆的服务设计

- 76. 投资餐馆如何才能增效益？
- 77. 如何提高餐馆服务质量？
- 78. 何为餐馆从业人员的素质？
- 79. 投资餐馆需要怎样的厨师？
- 80. 如何培养员工的好习惯？
- 81. 如何引导员工善待顾客？
- 82. 如何制订员工工作手册？
- 83. 如何控制餐馆服务质量？
- 84. 如何做好菜品销售服务？
- 85. 如何处理员工“闹事”？
- 86. 如何避免餐馆服务的误区？
- 87. 如何加强对员工的管理？

第七章 投资餐馆的文化设计

- 88. 如何实施餐馆文化设计？
- 89. 如何进行饮食文化定位？
- 90. 为何企业形象也是财富？

<<餐馆投资百问百答>>

91. 如何营造良好的餐饮企业氛围？

92. 如何营造良好的饮食文化氛围？

93. 如何增加餐饮企业的无形资产？

94. 何为餐饮企业的用人对策？

95. 餐饮业用人的误区有哪些？

96. 如何提高餐饮企业的竞争力？

后记

<<餐馆投资百问百答>>

章节摘录

第一章 餐馆投资的必备条件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，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，最易造成共败。

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。

(1) 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，而热爱本职工作，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。

(2) 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50万元或100万元，都可以依此推算。

(3) 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，只凭着自己一知半解的或完全无知的感觉去作市场调查，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，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理念，盲目跟风。

结果，总不乏随波逐流者。

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。

(4) 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，因为餐饮业是服务行业，经营者的个性可以反映在店内的气氛上。

<<餐馆投资百问百答>>

经营者引导餐馆的经营，如其个性不开朗，店内的气氛就会变得较沉闷，消费者就难以乐于上门光顾。

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，抱着要谋生或受人所托等无奈的心态走进这个行业，此时，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”，能够乐意为顾客服务，能够兢兢业业地做餐饮事业，也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。

(5) 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公司，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等。

如未了解清楚投资方股东情况就合作，往后就可能麻烦事多多，甚至会掉进投资的陷阱。

(6) 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。

三是确认该店是否具有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。

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

<<餐馆投资百问百答>>

究分析。

这样才能胸有成竹地上马，不打无把握之仗。

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、合理性和前瞻性，所造成的损失是无法计算的。

如在投资者当中，不乏“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、四层为中餐餐厅。

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，发现的问题首先是厨房布局不合理。

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。

其次是没有储气间，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。

再次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。

若房租预算能在你投资预算范围之内，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=总面积×营业面积所占的比例÷每一个座位平均所占的面积=120×60%÷0.6=120（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=10×2+（120×60%

%-10×2）÷0.6=107（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

<<餐馆投资百问百答>>

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：全年毛利润=504000×40%=201600元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、消费水平和毛利润水平，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·（1）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。

（2）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30%~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。

（3）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，在海珠区开了一家超过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、数千万元，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。

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：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。

通过请有经验的餐饮咨询策划管理公司参与策划，争取获得一些优惠政策，加强投资信息的沟通与

<<餐馆投资百问百答>>

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。

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20万~30万元作为后续投资。

4. 独立投资的条件何为成熟·如果有足够的资金, 更有利于创业和投资, 但投资餐馆更重要的是要有科学的策划和正确的市场定位。

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制定一个总体创业计划。

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。

(1) 资金条件。

开餐馆最重要的是资金, 它可分为独资资金、合资资金和借助他人的资金。

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, 若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。

(2) 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, 营业额测算, 财务预算, 菜系定位, 综合性开业的可行性方案。

(3) 拟好营业计划。

开餐馆是需要科学的决策和不断地学习, 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, 制定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谨慎的考虑之后, 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, 作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。

(4) 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是否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, 可先拟定一年方案、三年方案、五年方案、十年方案等, 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为重要了。

(5) 市场信息吸收。

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, 应不断地注意和掌握这些信息, 及时调整经营策略。

5. 投资西餐馆应注意哪些问题·投资西餐馆应首先制订出首期投资预算, 主要可分为以下几个方面: (1) 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

<<餐馆投资百问百答>>

一次付清半年的房租。

(2) 装修。

西餐馆的装修取决于所要装修的档次和风格以及所用的原材料，等等，应注意在这部分预算里餐厅的桌椅也应算在其中。

(3) 人工。

西餐馆的员工开支费用取决于餐厅的规模和人员分配等情况。

(4) 设备。

这个方面包括厨房所需的设备和前台餐厅所需的相关设备（例如厨房的炉头、风扇，等等；前台的餐具、咖啡机、钢琴，等等）、原材料储备等。

一般来说，第一个月的预算要多算里一点，因为全部所需的材料都要在这个月内购买，以后的每个月就会略少一点，缺什么货就补什么。

原材料储备预算这方面要根据你所定的菜谱来推算。

(5) 固定开支预算。

这当中包括水、电、煤气、电话等费用，相关的管理费用，例如卫生管理费、地税，等等。

(6) 不可预见开支预算。

这个部分可以根据不同地区的情况而定。

(7) 相关手续费。

这方面的预算包括申办营业执照、卫生执照等等。

注意在这部分的预算里，你最好要预算出前三个月的预算，因为你的前期投资约算不一定全部发生在第一个星期，而是会逐个地发生在前三个月的，而且还要做最坏的打算就是前三个月没有收入。

这种情况是很平常的，因为你不可能开张就盈利，所以要保证你前三个月开支费用，这样才可以保证你的正常运行。

以下列出一个案例，可作为借鉴：房租：半年合计125000元。

装修：中档西餐馆200000元。

人工：厨房六个人，一名大厨，一名二厨，四名打杂，每个月共计8000元；前台八人，经理一名，七名服务员，每月共计7000元；会计一名，每月600元，单月人工开销共计15600元，三个月共计46800元。

设备：厨房60000元，前台50000元。

固定开支：每周500元，三个月共计6000元。

原材料：第一个月10000元，接下来的每个月各4500元，前三个月共计19000元。

未知开销：300元每周，三个月共计3600元。

相关手续费：4000元。

共计支出：514400元人民币。

6. 投资餐饮连锁店有哪些优势·餐饮市场的竞争，在很大程度上是实力的竞争。

走集团化、连锁化的道路，是近年来不少餐饮企业所走的发展之路。

所以，一些实力相当的投资者可以选择这种发展模式。

餐饮连锁企业具有以下六大优势：(1) 资金优势。

餐饮连锁企业不仅自身直接拥有雄厚的资本，而且可以通过加盟和特许等形式，借助他人的资本进行低成本扩张。

他们还可以创造条件发行股票，利用社会资金壮大自己实力。

如北京西贝餐饮管理公司经营管理的企业，最初是一家风味小吃店，发展成为目前拥有数十家酒楼、餐厅、饭店的集团性餐饮企业。

(2) 人才优势。

餐饮连锁企业可以吸纳大批多方面的人才，尤其是智能型人才，进行高新技术项目的研究开发。

因为一个企业拥有各种各样人才，才能满足不同的需求；才有助于形成经营思想，提供必需的资源以取得成功。

如中森饮食集团前期的发展离不开“开国功臣”的积极奉献，但是人才在同一个位置做久

<<餐馆投资百问百答>>

了，其阻碍企业发展的因素就会表现出来，自身也难以进一步发展。

因此，中森饮食集团的做法是：利用企业扩张留住人才，既用拥有丰富经验的“开国功臣”去组建新的餐厅，又对外招聘新人才，使新老人才结合在一起，使营养和新血液相融合，促使企业不断发展。

这个扩张解决人才流动的方法既保证了企业的人才流动，又发挥了老功臣的最大优势，最终达到双赢。

(3) 信息优势。

餐饮连锁企业店多面广，形成网络，便于运用现代技术及时掌握信息，为企业在瞬息万变的市场竞争中抢占先机，捷足先登。

(4) 管理优势。

餐饮连锁企业便于建立适应市场竞争和企业发展的管理模式和管理机制，并拥有一批高素质的管理人才，使企业在科学管理方面走在前列。

餐饮连锁企业的管理优势主要是可以解决发展过程中的根本问题。

具体表现在：有专业化的管理公司与单店之间可以建立起长久的利益共享、风险共担的合作管理关系；有利于提高餐饮连锁企业的经营管理服务水平；有利于提高连锁企业的知名度；促进连锁企业的整合和发展；进一步完善管理技术、人才培养、品牌建设等基础工作；拓展社会资本投资的领域。

(5) 成本优势。

集团和连锁企业可以集中进行采购、加工和广告营销，便于取得规模效应，降低成本，提高竞争力。企业通过集中采购，可以在同等条件下做到销售价格比其他餐馆低，销量比其他餐馆大；或者是价格差不多，但毛利比其他餐馆高，由此使企业的竞争力大大提高。

(6) 市场优势。

餐饮连锁企业在具备上述优势后，可以集中力量整合运作，因而可以在市场上获得更高的占有率。如广州东江海鲜酒家在短短十一年间发展成集饮食、娱乐、商贸于一体的集团公司，员工从30多名发展到近5000名员工，从家族企业到全面实行股份公司，从1间小店到10多间分店，从广州到上海，一间比一间更显特色、更具规模。

正是由于自身的不断发展，促使企业形成了一定的竞争优势。

诚然，投资和发展餐饮连锁企业要量力而行，稳扎稳打，要有规范，保证信誉。

连锁企业还要对加盟店有严格的监控，要能够“锁住标准”“锁住管理”“锁住质量”。

切忌降低质量，无序运作，自砸牌子；切忌超越可能，盲目扩张，形成泡沫经济，昙花一现。

要认真研究社会上发展集团与连锁企业的经验与教训，对成功经验要学习，对失误的教训更要记取，避免重蹈覆辙。

餐饮连锁企业要求得进一步的发展，应该走产业化之路，使自己成为多功能的“联合舰队”。

这样，才能增强抵御风险的能力，在餐饮市场竞争中占领上风。

7.如何成功投资一家小餐馆·要成功投资一家小餐馆，必须要准确定位，还要有自己的特色经营，才能投资有道。

(1) 小餐馆特色。

据了解，目前广州市餐饮市场上的小餐馆大多以经营各种“煲仔饭”、蒸饭、面食、包子、沙锅菜和炒菜等为主。

若投资策划得当，这些经营单一食品的特色店同样顾客盈门。

如广州一家主营“煲仔饭”和“蒸饭”的餐馆老板认为：“投资餐饮店必须要有自己的招牌菜，我的特色就是“荷叶蒸饭”，因为味道独特，所以生意一直很火。

” (2) 锁定消费群。

一般小餐饮店的规模都不算大，如果定位准确，基本没有什么风险。

如位于广州白云区的一家经营面积不足30平方米的小餐馆，定位的目标消费群体就是周边几所大学的学生。

<<餐馆投资百问百答>>

该店陈老板的投资理念是：方便学生消费群。

他认为，学生在学校是不可能自己做饭的，所以在大学周围开饭馆基本不用发愁客源，只要快餐、小吃的品种多一些，学生一放学就会前来光顾。

陈老板还颇有体会地说：“每天的吃饭时间，我恨不得店面再大上几十平方米，顾客排队吃饭是常有的事。

倒不是因为我的饭菜特别好吃，主要是比较符合学生的口味和消费水平，而且还可以在几个炒菜中任意选择，分量也足。

”陈老板的投资成本主要有：店铺每月房租4000元。

人员工资和各项支出，每月约5000元。

开业至今已有5年，日平均营业额800元左右，纯利润大概在200元。

每月的利润基本在6000元左右。

投资小餐饮店是小本生意，老板靠的就是精打细算。

采购、收银都是自己一个人忙活，还有很多琐碎的事情也得自己操心，所以生意一直不错。

在陈老板的小餐馆附近也有不少小餐馆，经营品种大多是包子、饺子、馄饨面等方便快捷的食品，这非常符合周边学生和上班一族的饮食需求。

一家馄饨面店的老板透露：“来这儿吃饭的基本都是学生和附近上班的人，客源比较稳定。

”业内人士认为，在学生区和购物广场、火车站等繁华路段开设小餐馆，菜品的特色和口味尤为重要。

此外，还应在服务、环境等方面多下工夫，想办法把相对流动的顾客变成固定消费者。

（3）注重选址和市场定位。

投资开小餐馆前要首先考虑选址，这与市场定位息息相关。

选址和市场定位完成以后应该考虑餐馆的装修。

品种和价位同等的情况下，卫生、环境相对突出的餐馆，就餐的人数肯定会多一些。

需要注意的是，环境好并不代表装修成本高，关键在于独具匠心的设计、装饰，如果设计得当，也可以用较少的钱达到最好的效果。

在完成硬件设施的投入后，菜品的质量和特色就成为决定餐馆“生死存亡”的大事，对于投资小型餐饮店而言，这是生意红火或关门倒闭的关键因素。

8.如何成功投资一家甜品店·甜品店提供的品种，都是一些制作简便的甜热食或冷冻食品，如绿豆糖水、红豆糖水、芝麻糊、西米羹（露）等。

要开一间成功的甜品店，应从以下几个方面进行策划。

（1）目标顾客定位。

有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误，事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。

不少年轻女子为了保持苗条身段（或为了减肥），往往视甜食为洪水猛兽，所以开甜品店的朋友不能将宝押在年轻女性身上，要做大众生意。

（2）选址定位。

只要人多的地点即可。

最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

客运站、码头和大酒楼附近则不宜，因这些地段店租高，且人们来去匆匆、腹中不饥，无意光顾甜食店。

（3）店面设计。

最基本的要做到清洁光亮，窗明几净。

用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。

只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。

甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品位，值得再次捧场。

<<餐馆投资百问百答>>

店里应摆设可以容纳15人的桌椅，面积约在10平方米以上。

(4) 价格品种。

开甜品店要有恒心，不可能“一口吃成胖子”。

价格方面，最好是适应大众化的价位；品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。

如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。

如果有帮工三四人，那么品种应在二十种以上。

……

<<餐馆投资百问百答>>

编辑推荐

海报：

<<餐馆投资百问百答>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>