



中式餐馆解决方案

准动网络科技（厦门）有限公司出品

www.pospal.cn

1 对 1 咨询顾问：400-000-7749 / 0592-3135678



银豹课堂班长
微信添加
了解更多行业知识

俗话说“民以食为天”，中餐文化根植于中国人的生活习惯之中，种类丰富、口感和营养俱佳的中式餐饮在世界上也享有盛名。很多人都有这样的心愿，开一家中式餐馆，每天和吃打交道。表面上看起来，开餐馆就是找个店面支起炉灶，把菜做好端给客人。实际上，即使开一家很小的餐馆，都有很多环节、很多琐碎的事情需要考虑。原料如何采购最省钱省心？设备怎样配置最合理？餐馆需要开在哪里……有时候，一些环节是否做到位，直接影响着这个餐馆的成败。

想要开一家中餐馆，首先要对这一行业了如指掌，那我们就简单的讲一讲中餐馆

的类型及其定位吧！

依据业态的不同，中餐可以分为：正餐类和简餐、快餐两类。正餐的目的性和功能性较强，主要吸引区域内、甚至是区域外的餐饮消费人群，而简餐、快餐的主要作用是聚集和带动人流，延长人流逗留时间。中式正餐可以分成：1) 火锅类；2) 热炒类；3) 茶餐厅，而简餐、快餐主要包括：1) 各种类型的地方特色餐馆和 2) 各品牌的快餐店。正餐餐馆的功能性较强，餐馆可供（较多人数）用餐群体聚餐，提供较大面积的用餐和交流场所，配备有数量较多的专业服务员，完备的菜单和点餐用餐流程，而简餐、快餐类主打的是方便快捷的用餐特点，比较适合简单的用餐需求，常见于繁忙的工作一族等，主打人流量较大的中式餐饮服务，外带方便等。

了解了基本情况，想要开好一个中式餐饮店，店铺选址也是很重要的一个过程，

以下这些意见，希望可以给你一些帮助！

单店选址分三个步骤：第一步是选择市场；第二步是在选定的市场内选择商圈；第三步是在确定的商圈内落实具体店址。每一个选址步骤都非常重要，任何一个步骤犯错都会导致单店经营的不确定性乃至直接导致单店经营的失败。

一、市场选择

(一) 市场选择要

求

- 1、当地居民的饮食习惯，能否接受（能、不能）？喜爱度（30%、50%、60%、70%、80%、90%），喜爱程度越高开店成功的把握性就越大。
- 2、一个市场居民的消费水平及消费心理是否成熟决定了单店经营是否有前景。选址应该定在市场比较成熟，居民消费能力偏高的地区。

（二）市场考察要求

- 1、考察目标市场的人口数量、人均 GDP、市容市貌、交通状况、社会治安等。
- 2、考察餐饮（火锅、中餐、西餐及其他形式的餐饮）的整体经营状况。
- 3、具体考察当地特色餐饮的经营状况（开店的数量、档次、规模、经营状况、品牌餐饮店的数量）。
- 4、详细考察当地特色餐饮的经营状况（品尝口味、统计台位数量、评估其装修档次、菜品酒水价格、上座率、已开业时间）。
- 5、了解当地餐饮业的税收、消防、卫生防疫等政策，即投资外部环境及政府支持力度。

二、商圈选择

选择了一个合适的市场并不代表一定能成功，如果商圈选择错误，同样可能导致单店经营失败。商圈选择需要注意以下几点：

- 1、商业圈：一座城市是由若干个功能区有机组合而成，包括主要商业区、机关集中地、交通枢纽、高技术开发区、工业区、居民住宅区、新兴住宅区、医院、学校集中地、贫困居民居住区等。每一个功能区既独立存在又和别的功能区相互联系，相互依靠。
- 2、应该选择现已成型或成熟的商圈，开发中的商圈由于风险较大，养成期不可控，前期选址参考数据太少，建议不考虑。

三、选址要求

选址工作是非常细腻的工作，应遵循以下原则：1、良好的交通状况：这即是我们常说的易接近性，我们的单店选址应考虑客人来去的方便。2、可视性：必须有良好的可视性，规避任何对单店标记和其它可视物形成障碍的因素，保证行人和车辆能清楚看见招牌及店面。3、投资回报率：考虑的投资回报和预期利润，要考虑地价、租金、基础设施等因素。4、停车场地：店面经营必须有停车位，最好是店门前、旁边或地下停车场。5、店面：临街一层、一二层、一二三层、二楼、二三楼，有足够的营业面积，比较规整，层高最好是 3 米以上。

- 6、出入口：单店应有独立的出入口，最差也应有公用出入口。
- 7、外观：外观应有空调室外机位置和广告招牌位置，门面宽度在 8 米以上，高度在 3.5 米以上。
- 8、给排水、排烟、电力、消防、排污系统
- 9、店面的进深和开间：店面的进深一定大，进深建议在 6 米以上，开间 9 米以上。
- 10、室外广告位：位置要明显，城管对广告牌安装相关要求。
- 11、有无天然气供应：要确定是否有天然气的供应，有无气表，气压是否足够，如果没有，能否增加，能否改建，需要多少成本。
- 12、门面的租约在 5 年以上，店面是否属于拆迁范围，房屋是否通过验收，业主是否有产权证（原件），这些都是单店选址时必须注意的问题。
- 13、要考虑当地的特殊环境，如风俗习惯、日照走向等。

四、出现以下几个方面的店面不选择

- 1、三楼以上、地下、半地下。
- 2、道路：单行道、高架桥边、路面大修（3个月以上）。
- 3、无停车条件。
- 4、无独立广告位。
- 5、房产存在官司、欠租、抵押、产权手续不清、拆迁（腾退）、违章建筑。
- 6、房屋：结构不合理（利用率低）、简易临时房、危房、居民楼底商（北京）、无法办理营业许可的房屋、原是有毒化工生产或储存的房屋等。
- 7、店面正门口（3米内）：电线杆或变电器、大树、花圃、广告牌、公交车站台、报刊亭、公共厕所、地下停车出入口。

依照正餐类和简餐、快餐两种分类，中式餐馆的选址也有所不同。

建议正餐类餐馆选择繁华的商圈地带，配备有室外广告位、停车场的商场、购物中心等地，这里的人流量大，且符合聚餐交流等用餐目的，能够尽可能地吸引消费者，还能以人群聚集效应和口碑效应提高餐厅的知名度，创造更大的利润。简餐、快餐的选址则较为灵活机动，可以是靠近办公楼的主要街道，商业街，以及居民社区附近，本着方便取餐用餐的原则，这些地点能够吸引到更多的用餐人流。

为了能够给你一份更加详细的开店指导，我们还准备了一份非常具有参考价值的中式餐馆参考设

计以及 SKU 建议，让你在适合中国人口味的同时，又能保持店铺原有的特色。

为了使大家更加轻松，有条理的开店，我们为大家在门店面积需求、物业条件、施工提出了以下

详细的建议：

建议面积：

严格按照我国《餐厅服务食品安全操作规范》第六条执行，以免影响后续相关证照办理。

餐饮服务许可按餐饮服务经营者的业态和规模实施分类管理。	
类别	定义
(一) 餐馆	餐馆（含酒家、酒楼、酒店、饭庄等）：是指以饭菜（包括中餐、西餐、日餐、韩餐等）为主要经营项目的单位，包括火锅店、烧烤店等。
	1. 特大型餐馆 是指经营场所使用面积在 3000 m ² 以上（不含 3000 m ² ），或者就餐座位数在 1000 座以上（不含 1000 座）的餐馆。
	2. 大型餐馆 是指经营场所使用面积在 500~3000 m ² （不含 500 m ² ，含 3000 m ² ），或者就餐座位数在 250~1000 座（不含 250 座，含 1000 座）的餐馆。
	3. 中型餐馆 是指经营场所使用面积在 150~500 m ² （不含 150 m ² ，含 500 m ² ），或者就餐座位数在 75~250 座（不含 75 座，含 250 座）的餐馆。
	4. 小型餐馆 是指经营场所使用面积在 150 m ² 以下（含 150 m ² ），或者就餐座位数在 75 人以下（含 75 座）以下的餐馆。
如面积与就餐座位数分属两类的，餐馆类别以其中规模较大者计。	

食品处理区的面积比例

《餐饮服务提供者场所布局要求》指出，各类餐饮服务提供者食品处理区与就餐场所面积之比、切配烹饪场所面积应与就餐场所面积、最大供餐人数相适应，并能够满足食品安全的需要。

食品处理区直接关系到餐厅的卫生安全问题，所以药监总局对食品处理区的面积以及布局都有明确规定，在审批图纸时也是重要环节之一。

地区具体要求会有少许不同，在规划面积时，请参照当地先关政策法规执行。

☐	加工经营☐ 场所面积(m²)或人数☐	食品处理区与就餐场所面积之比☐ (推荐)☐	切配烹饪场所面积☐	凉菜间面积☐	食品处理区为☐ 独立隔间的场所☐
餐馆☐	≤150 m²☐	≥1:2.0☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐	加工烹饪、餐用具清洗消毒☐
	150~500 m²☐ (不含 150 m², 含 500 m²)	≥1:2.2☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐, 且 ≥5 m²☐	加工、烹饪、餐用具清洗消毒☐
	500~3000 m²☐ (不含 500 m², 含 3000 m²)☐	≥1:2.5☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐	粗加工、切配、烹饪、餐用具清洗消毒、清洁工具存放☐
	>3000 m²☐	≥1:3.0☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐	粗加工、切配、烹饪、餐用具清洗消毒、餐用具保洁、清洁工具存放☐
快餐店☐	/☐	/☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐, 且 ≥5 m²☐	加工、备餐☐
小吃店饮品店☐	/☐	/☐	≥食品处理区面积 50%☐	≥食品处理区面积 10%☐	加工、备餐☐

外卖辐射范围

正餐餐馆：现在外卖发展如火如荼，很多正餐餐馆为了提高营业额，也纷纷加入了外卖的行列。但是认真考虑，正餐其实是不适合做外卖的。

正餐的价格高于快餐，很大一部分附加价值体现在“体验”上。装修、环境、服务、器皿、摆盘等一系列方面，一旦打包外送，就不在得对得起这道菜的单价，尤其是火锅，还要涉及“还锅”这一无比麻烦的动作，所以，不推荐正餐做外卖。

快餐‘简餐：辐射周边 2 公里，建议不要超过 3 公里。

快餐、简餐店的密度极大，不亚于饮料店，而且对温度也有一定要求，所以顾客会首选距离近的，2 公里以内的距离是顾客比较容易接受的。其次，第三方配送也是需要时间的，送餐时间越短，顾客感受也越好。

● SKU 建议

菜单设计上，中分类结构为“核心产品+人气产品+其它中分类”但建议所有中分类加起来不要超过 6 种。

- ✓ 核心产品等同于品牌，好比咖啡对于星巴克，汉堡对于麦当劳，要让故可以想到这个商品，就联想到这个品牌。顾客慕名而来，为之倾倒。是品牌战略的关键基因，它的品类决定市场的大小，是盈利的关键所在
- ✓ 除了核心产品外，要围绕核心产品打造一系列人气产品，人气产品的数量建议不要超过 10 个，超过 10 个，顾客注意力会分散，不容易留下深刻印象，
- ✓ 核心产品+人气产品，销售占比必须达到 50%以上，才表示被市场所接受认可。

✓ 菜单设计相关内容可参考相关链接

● **相关证照及办理流程：**