

# 怎样开餐厅才能真火？

## 郑重告诉你三招



随着“大众创业”热潮兴起，社会力量对快餐的投资力度也在加大。快餐作为大市场，成为众多创业者和投资者眼中的金矿，受到前所未有的关注。不过，各位营业也注意到一个问题，开餐厅还真不是那么简单。一个例子是，东方既白的失败。东方既白是百胜集团旗下唯一中式快餐品牌，刚亮相时非常高调，令百胜大跌眼镜的是东方既白上市以来就没有好过，持续的业绩下滑让很多门店不得不关门谢客。

2015年，东方既白关掉位于广州的最后一家门店，此前已撤离杭州等市场，目前只在上海、北京、南京等地有少数门店。东方既白曾经被认为是洋快餐探索中式快餐的先行者，其在中国的发展刚好到了第十个年头，但面临的消费者口味的问题依然无解，走势疲软。中饭协曾做过测算，即能源成本高占企业营业额的10%-15%、人力成本高占营业额的20%-30%、物业成本高占营业额的10%-25%、原材料成本高占营业额的40%-50%，利润率的平均水平已经不足5%。利润率低，早已经成为餐饮业的共识。更有业内人士指出，目前80%的餐饮已处于亏损境地。在这种情况下，如何开餐厅才能赢利呢？

济南有一家叫山东驴帮餐饮的公司，去年年底推出的驴帮驴肉鲜包快餐店，今年却逆市飞扬，火爆异常。从6月6日驴帮驴肉包潍坊店开业开始，莱阳店、烟台店、青岛店等陆续开业，而且是开

一家火一家。公司老板郑重在餐饮界并非专业人士，去年年底才开始做餐饮，之前算是小有名气的财经记者，用他自己的话说就是“没有半点餐饮运营经验”。“当然，驴帮还不算很成功。”郑重告诉记者，开业前6个月一直不温不火，只是开业半年后猛然爆发，原因很简单，厚积薄发。

山东驴帮开业不久，或许是因为品牌传播得好，前两个月一下子涌上来1300多家要加盟的合作伙伴，有的合作伙伴甚至不收他们订金就不走了。“当时山东驴帮没有放开加盟。”郑重说道，原因很简单，自营店还没摸索好赚钱的路子，加盟商亏了怎么办？当时很多朋友觉得郑重大傻，放开了，至少几千万的加盟费就到手了，加盟商亏赚与你有啥关系。在郑重看来，恰恰是这一点，山东驴帮不敢冒险，加盟商亏了，看上去与郑重和驴帮没有多大关系，实际上是最大的关系，加盟商亏了，驴帮的品牌也就没了。所以，山东驴帮的加盟一直到5月份才正式放开。

第一招：练好内功是根本。“我所说的内功，首先是产品。”郑重告诉记者，“说到家，做餐饮卖的就是好吃的美味，顾客不认可，你可能会火爆一时，但长久下去，只能是死路一条。”所以，开业的半年时间，山东驴帮大部分时间和精力用在了产品研发上。公司与中国肉类食品研究中心合作，聘请鲁菜大师出任技术顾问，包子、酱肉、驴肉

卷……试了一遍又一遍，直到真正让大部分顾客满意。除了产品，再就是管理与服务。山东驴帮利用半年的时间，充分发挥自营店的“试验”作用，摸索出了一整套餐厅管理与服务规范。

第二招，做好单品足矣。做餐厅，什么业态最好做？答案显而易见，单品。随着市场竞争日趋激烈，主打大众牌的快时尚餐饮异常火爆，其与单品店共同扩大自己的地盘。悠闲的环境、轻松的氛围、精致的简餐、人性化的服务、垂直的单品爆款，满足顾客的深层心理需求。个性化消费时代已经到来，行业趋势催生快餐企业需要不断创新与改变。“驴帮之所以成功，最重要的原因就是只做驴肉系列，绝不做其他。”郑重对记者说。据了解，除了餐饮，山东驴帮去年开始已经涉足上游，发力毛驴养殖产业，在内蒙古、辽宁建立了养驴基地，同时成立了商贸公司，开发系列驴肉制品。专注于毛驴产业链，也让山东驴帮得到了资本界的高度关注，公司估值半年时间暴增50倍以上。

第三招，品牌很关键。很多人关注的是，为何驴帮开业不到半年估值能够暴增数十倍？“抓了一个好产业，傍了一个好大款。”郑重告诉记者，驴帮刚起步，当然不会引起公众更多的关注。但是，开业之初，因为东阿阿胶与山东驴帮签署了战略合作协议，引起了媒体的高度关注，国内数十家媒体跟踪报道，这也使得驴帮迅速成为“公众公司”。



# 你不理财 财不理你

## 壹点理财，您身边的专业理财顾问



壹点理财是齐鲁晚报子公司日新传媒旗下的金融理财服务平台，即日起扫描左侧二维码关注壹点理财既有机会获得神秘大礼一份！

欢迎加入壹点理财俱乐部

QQ群467775754

咨询电话0531-85196807或85196728