

# 韩国林内远红外线无烟电烧烤炉

产品名称	韩国林内远红外线无烟电烧烤炉
公司名称	惠州市惠城区朴一韩日烧烤设备经营部
价格	1880.00/台
规格参数	规格:524*391*163 品牌:韩国林内 型号:RHG-1500R
公司地址	惠州市惠城区东平金沙俊园A1栋064号
联系电话	86-07525313677 18575202585

## 产品详情

规格	524*391*163	品牌	韩国林内
型号	RHG-1500R	主件工艺	不锈钢
重量	8.5	规格(长*宽*高)	595*455*260
烤架/盘规格	310*310		

烤肉店最好的选择--rhg-1500r

同类产品中的佼佼者~"rhg-1500r"

品牌	林内	规格	520*390*170
型号	rhg-1500r	主件工艺	不锈钢
电压	220v / 110v	功率/ 频率	1500w/ 60hz
净重	8.5kg	外箱尺寸	595*455*260
烤盘规格	310*310	开洞尺寸	495*360

《《国内唯一双电压产品》》

<<rhg-1500r可以提供国内220v电压和国外110v电压-无烟电烧烤炉>>

本产品具有6大优势,以下我一一说明:

第一,美味健康: bio以天然健康的远红外线和等离子来释放热量,具有抗菌,降低脂肪的作用,更使食物从里到外的自然烤熟,倍加滑嫩可口.

第二,节约成本: 比旧式的碳烤炉和煤气炉,每年回省掉进万元的燃料费,不用烧炭工,不用服务员照看等等,一年可为老板节约“十二万”余元。

第三,洁净卫生: 特有无公害环保能源,确保电源不会污染空气和发生微小碳尘,可保持室内空气的洁净.

第四,使用方便: 比旧式的碳烤炉和煤气炉,便于服务员的管理,高低调温器的设计减少了烤盘的更换率.

第五,信誉保证: 产品获取了ul,ce,q等相关专利技术的23个认证,产品销往世界各地.

第六,性能优势: 装置有"最佳美味温度提示器,"能够减少相关的服务人员,适用与ac220v 900v,比同类其他产品有效减少45%的电力消耗.

单价: 1880元/台; 3台起订; 两天内发火, 一周内到货;

bio远红外线电烧烤炉、燃气烧烤炉、碳烧烤炉

日常费用及环境性比较

\*以投资小型烧烤店:25台桌子和25台烧烤炉来计算, 前期在烧烤设施和投资情况分析项表

	远红外线电烤炉	燃气	碳火
能源费用	1元/kw	6.6元/kg	2元/kg
能源/小时(台)	0.9kw/小时	0.32kg/小时	1.2kg/小时
费用/小时	0.9元/小时	2.112元/小时	2.4元/小时
费用/日(25台, 每台用4小时)	90元/日	211.2元/日	240/日
费用/年	32850元/年	77088元/年	87600元/年
服务人员(25桌)	5人	12人	12人
人工费/月(750/人)	3750	9000	9000
人工费/年	45000	108000	108000
安全性	最高	较好	较差
室内空气状态	最好	较差	最差
噪音	无	有排气声	有排气声
对室内装饰影响	无	有	较严重
合计/年	77850	185088	195600

开个韩国烧烤店！！！！

投资者对于热门项目的把握，除了“热门”二字本身之外，还应具备极强的分析项目的综合能力。开一家店，犹如制造一台机器，一是要熟悉构成机器的各种配件，二是要掌握将配件组合在一起的方法，三是要尽可能让机器发挥最大功效，并且知道如何维护机器——开店，是一个系统，系统里任何一个零件出了问题，将导致整个项目崩盘。

市场综述：

韩国烧烤是近几年新兴的一种时尚餐饮项目，随着韩国料理在中国大中型城市的普及，韩国烧烤也迅速进入了消费者的视线。调查显示，中式烧烤和韩式烧烤两大消费者的口味差异，前者偏爱香、麻、辣，后者偏爱香、甜、辣，且大多钟情于韩式烧烤的消费者最初都是被甜辣蘸酱所吸引，这种颠覆中国人传统餐饮口味的饮食具有广阔的市场前景。

传统的韩式烧烤店进入门槛较高，为了让小本创业者找到切入点，将深度剖析韩国烧烤的细分市场——自助韩国烧烤。由于该项目投资小、回报率高，且对于顾客而言，有着菜品多、休闲时尚、适合各种阶层小众聚餐等特色，自助韩国烧烤店必将掀起国内餐饮业一阵旋风。

投资回报分析：

### 1. 金额预算

小型自助韩国烧烤店的投资总额一般在5~8万元左右：其中店面租金1.5~2万元；装修及各种设备配置，排风扇、空调、桌椅、锅灶、冷藏柜、餐具等2.5~3.5万元；人力成本1万元。如果投资者资金充裕，可在此投资基础之上，考虑增大店铺面积或加强店内装修特色。另外，投资者须准备2~3万元流动资金，以应付开业后的后续投入或突发状况。

### 2. 收益评估

烧烤店按20张桌子、每张桌子坐4个人、人均消费30元来计算，每天中午1波顾客，晚上1~2波顾客，日平均营业额则可达6000元左右，按20%的纯利润率计算，日盈利近1200元，月盈利3万多元，投资者可于三个月内收回成本，年盈利可达20万元以上。

选址要点分析：

自助韩国烧烤与上规模的韩国烧烤店不同，它的客户群在消费时往往并不特别看重店内环境或档次，而更看重“自助”的实在，因此投资者在选址应着重考虑以下三个方面：

### 1. 餐饮一条街

自助韩国烧烤可选择在餐饮一条街上经营，其好处在于经营前期可获得部分其他餐馆的顾客分流，但需要注意的是，与周边餐饮店的经营内容最好不重复，并且消费规格在同一价位上，可略偏低。

### 2. 店铺不宜过大

店铺面积最好在40~60平方米以内，不需太大。一是可以控制成本，二是由于店铺不大，只要有几桌人在消费，就能给过路者形成生意颇好的感觉；店铺太大，若前期宣传不到位，反而容易陷入“生意冷清”的恶性循环。

### 3. 交通方便

首先，附近要有停车位；其次，最好临近公交车站或的士站。都市人生活节奏快，如果让顾客因交通不便花费大量时间，任何餐馆都可能面临被排斥的风险。jbg百姓创业网

虽然选址需要注意以上三方面，但一切还须以租金相对便宜为前提。

#### 装修提醒：

由于店面较小，装修时既要考虑尽量多地安放桌椅，又要避免顾客之间发生碰撞。

#### 1. 餐桌设计

成功案例 湖北邓氏韩国烧烤店约50平方米大小，进门沿主过道左边有7张长桌，每张长桌可供4个人用餐；右边面积较宽，采取两张长桌连接在一起，相当于一张大长桌，两个灶，可供8个人用餐，共6排。整个店内共19张长桌，每张长桌配两条长木凳，比单凳更节约成本和空间。

#### 2. 店内装潢

由于烧烤油烟重，长期经营，墙面、地面容易形成难以清洗的油迹，因此店内应采用防滑地砖，墙面不宜刷漆，最好选用深黄色系的仿古墙砖。

#### 3. 通风设备

成功案例 广州韩吉烧烤店内，每张桌子正上方都连接着一个简单的抽烟机，用餐过程中几乎闻不到油烟味。据店主介绍，虽然筒式抽烟机价格并不贵，由于每一台机器都要安装到固定的位置，烟道、外部包装和人力成本算下来，大大增加了开店成本，建议普通小店谨慎选择通风设备。

因此，普通自助烧烤店可安装8~10个排风扇，整齐并排在店内主过道两边墙壁的上端。

#### 菜品设置

菜品设置主要根据自助价格而定，以30元/位为参照，店内菜品除应以牛肉为主荤菜之外，还须配备猪肉、鸡肉、鱼肉等；应以生菜、莲藕、土豆、西红柿、芋头等多种素菜为辅；同时，还应配备8~10种水果、糕点；另外，为了提升小店的菜品阵容，可增加如鱼皮、鸡皮、牛排、生鱼片和小海鲜。

特色菜品：黑椒牛肉。将牛肉切成薄片，用清水反复冲洗直至没有血水，用手挤干水，用料酒和干淀粉腌制至少30分钟，加入酱油、蚝油、白糖和黑胡椒，混匀即可。

#### 经营特点

1. 自助韩国烧烤有两个有力的卖点，一是自助，二是韩国烧烤，如此便锁定了该项目的目标客户群为学生、白领等年轻消费者。在宣传策略上，传单是必备；也可在店门外摆放锅灶，现场烧烤，免费试吃赚吆喝；还可在大众点评网、各大餐饮网站发帖。

2. 由于自助价格是固定的，如果打折，很可能给顾客“便宜无好货”的感觉，因此，小店恕不打折，开业初期可尝试“每桌送20元酒水饮料”、“消费满120元送单次消费卷一张”等活动。

3. 消费者吃自助餐往往抱着把“本”吃回来的心态，所以通常在拿菜时经常出现“眼大肚皮小”的情况。一家菜品丰富且质量好的烧烤店，为了防范因为浪费导致的成本亏损，店主可规定“结账时剩余菜品不得超过100g”，否则顾客须按均价15元/kg购买。如此一来，既可控制消费者的浪费现象，又可保障

小店的利益。

4. 细节的力量不可忽视。当一个区域的同类项目越来越多之后，要想留住客户并开拓新客户，除了保持原有的品质之外，还要增强服务性，即把控细节。

成功案例林文娟在很多人眼里，不过是一个其貌不扬的普通职高生，2004年毕业的她先后做过美容美发、推拿按摩。两年前，家里托熟人给她安排了一个小公司办公室文员的工作，但不肯安于现状的林文娟，在去年与朋友吃过一次韩国烧烤之后，先斩后奏辞了职，回家找父母要钱说要开家自助韩国烧烤店。“我还记得当父亲听说我辞职后愤怒的神情，抡起巴掌就要打我……”

当时，林文娟的亲戚朋友都不赞成她开店，一个22岁涉世未深的女孩，不是拿父母的血汗钱开玩笑吗？但林文娟力排众议，在给父亲写下“借条”后，才勉强拿到了6万元创业启动资金。

结果，林文娟的自助韩国烧烤店生意异常火爆，60平方米大小的店内，24张桌子，每晚至少有2波顾客，周末起码有3~4波顾客，日营业额达六七千元，最多能达到1万元。所有人都对这一结果惊诧不已，林文娟在接受采访时却淡定自若：“我觉得这是必然的。”口气颇有些稚嫩，却也透露着一个成功者的霸气。

林文娟的烧烤店比其他店环境好？菜品好？说不上。仔细分析她成功的法宝，其实只有一样——细节。

或许跟她从事过几年服务行业的工作经历有关，林文娟观察力强、态度温和、善于与人沟通，创业者可以借鉴她的“十大服务条例”：

1. 无论店内生意好坏，林文娟每隔5分钟就会到店门口向路人简单介绍小店特色；
2. 当顾客坐下后，立刻会有一个店员在灶上放一张用特殊材料制成的纸，可防止食物被烤焦；
3. 开火前，有店员会送来围裙和袖套，防止顾客的衣服和皮肤被油溅到；
4. 开火后，有店员会在顾客的餐桌前用30秒钟简述完烧烤过程中的注意事项；
5. 考虑到顾客的健康，林文娟为每位顾客准备了两副筷子：一副烧烤，一副用餐；
6. 考虑到顾客不同的口味偏好，林文娟准备了韩国烧烤传统的甜辣酱，另外还配备了番茄酱、辣椒酱、辣椒粉、青椒酱等多种蘸酱，以供顾客选择；
7. 林文娟除了准备普通烧烤店配备的不带佐料的生牛肉、生鸡肉，还准备了生黑椒牛肉和生咖喱鸡肉；由于烧烤灶不大，林文娟对菜品的大小、形状、厚薄都有严格要求，力求让顾客在休闲中感觉到精致；
8. 普通自助烧烤店内的糕点、凉菜等一般都与其他菜品一样统一堆积摆放在一个盘内，但林文娟却事先将糕点、凉菜分装到数个小碟里，放置于一个大盘内，方便顾客取用；
9. 店内员工轮流观察食物供给情况，所有缺少的菜品，几乎不等顾客发现，已经迅速补齐；
10. 林文娟有一个记录本，专门用于记录顾客对小店服务方面和菜品方面的意见和建议。每天打烊后，林文娟都会仔细研究记录本上的内容，半个月会进行一次菜品调整。

经过细心的观察发现，林文娟的成功绝非偶然，她对整体经营的把控、对细节的把握能力让记者很难相信她只是一个22岁的小女孩。实际上，任何项目都有发展的空间，成败的关键往往在于投资者对该项目的用心程度。

