食米家 拌饭小食堂



好好吃饭，就选食米家。

招商手册 加盟合作

EVERYDAY DINING

以拌饭为核心的休闲快餐品牌

从一份特色拌饭出发，
让丰富的滋味融入日常。

40+

品牌门店

截至 2026 年 9 月

湖南 | 长沙 · 株洲 · 常德 · 娄底等
湖北 | 武汉 · 襄阳 · 荆州
黄石 · 荆门等



门店实拍

拌饭 · 热锅 · 小食

一人吃得满足，同行也有选择。
把一餐的丰富，带到身边。

A TABLE OF FLAVOURS

一餐吃满足，好吃不止一面



01 / 拌饭

一餐的主角

主食与配料相遇，

一拌，就是熟悉的满足。



02 / 热锅

热气里的分享

围坐一桌，让鲜香滋味

与相聚的时刻一起升温。



03 / 小食

多一点好滋味

在主餐之外，

添一份喜欢的小食。

餐品供应及规格以门店当期菜单为准。

SIGNATURE BOWLS

一碗热拌，一口浓香



招牌石锅拌饭

缤纷配料铺在米饭上，

拌出一口层次丰富的滋味。



芝士玉米泡菜饭

芝士的浓郁、玉米的香甜，

与泡菜风味在一餐里相遇。

餐品供应及规格以门店当期菜单为准。

HOT & HEARTY

把热气腾腾，端上桌



经典部队年糕火锅

丰富食材在热锅里相聚，

与主食、小食搭配，共享一餐好味。



马苏里芝士火辣鸡



辣鱿鱼芝士泡菜锅

MORE TO ENJOY

从一份主餐，到一口小食



丰富搭配

香茅草鸡排能量饭

鸡排与蔬菜相伴，色彩和口感都更丰富。



小食时刻

番茄肉酱薯条

把酱香与薯条搭在一起，多一份分享的乐趣。

餐品供应及规格以门店当期菜单为准。

OUR MENU, ALWAYS EVOLVING

以招牌拌饭为核心，让菜单随需求更新

围绕“一餐吃满足”，保留招牌产品的辨识度。结合时令季节、商场竞争、客流与消费者口味，及时调整菜品、套餐和推荐重点。



01 / 菜单示例 丰富日常选择

招牌拌饭搭配热锅、下饭菜与小食，
照顾单人、双人及儿童用餐需求。



02 / 菜单示例 突出套餐搭配

强化招牌拌饭与双人热锅套餐，
配合热菜、小食与能量饭，丰富搭配。



03 / 菜单示例 拓展产品组合

以牛排铁板饭、意面、咖喱饭及能量碗，
探索主食与小食的新组合（设计提案）。

四个维度，推动菜单持续优化

结合所在商圈与单店需求，调整菜单内容和展示重点

01 随时令季节调整

结合气温、时令食材和季节性口味需求，调整菜品选择与主推组合。

02 随商场竞争适配

观察周边餐饮品类、价格带与套餐供给，优化口味差异、产品搭配和价格层次。

03 随客流结构变化

结合客流量、客群构成与用餐时段，调整单人餐、双人餐、儿童餐及推荐重点。

04 随消费者喜好迭代

参考顾客口味反馈与点单表现，优化味型、分量和搭配，及时更替受欢迎度变化的产品。

产品优化逻辑 | 招牌核心保留 → 观察需求与反馈 → 优化口味、菜品及套餐 → 更新当期菜单

三版菜单并列展示组合方向，不代表所有门店同时供应。第三版含设计提案、拟定价格与待确认规格；具体菜品、套餐及价格以门店当期菜单为准。

菜单素材由品牌提供。产品组合随时令、商圈、客流和消费偏好持续调整。

LIFE AT SHIMIJIA

热闹的一餐，
日常的温暖。

一个人认真吃饭，
两个人分享滋味，
一家人围坐一桌。

每一次落座，
都是食米家的日常。

食米家
拌饭小食堂

门店营业实拍



REAL STORES, REAL LIFE

门店里的食米家



门头醒目，餐区明亮

从走近门店，到坐下来用餐，

让每一餐都有亲切、直接的体验。



一餐饭，连接身边的日常

一份拌饭，一张餐桌，

把熟悉的滋味带到身边。

A WARM NEW LOOK

温暖鲜明，一眼食米家



设计效果图

陶土橙 · 识别

鲜明而温暖的门头色彩。

米白 · 明亮

清爽、舒展的空间底色。

木色 · 亲切

把日常的温度带进餐区。

ROOM TO ENJOY

坐下来，好好吃一顿饭



设计效果图



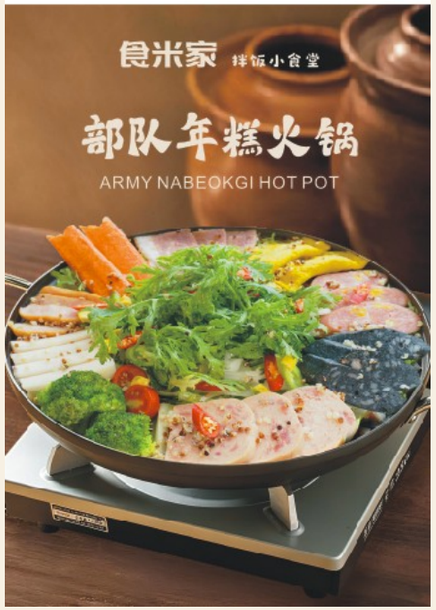
从灯光，到一张餐桌

木色桌椅、浅色墙面、暖色照明，
与清晰的产品展示相互呼应。

让空间服务于一件简单的事：
坐下来，好好吃饭。

TASTE IN EVERY DETAIL

让品牌细节，也有食欲













产品海报 × 灯箱画面

从看到，到想吃

从一张产品海报，到一幅灯箱画面，
以暖色、餐品与清晰的品牌标识，
呈现食米家的日常滋味。

A MEAL, MANY OCCASIONS

以拌饭为核心，兼顾不同用餐场景



01 / 产品组合

拌饭 + 热锅 + 小食

主餐、分享餐与小食相互搭配，
为不同口味提供选择。

02 / 用餐场景

堂食 · 外带 · 外卖

围绕门店位置与周边客群，
安排餐区、出餐和取餐动线。

03 / 日常经营

把一餐做好，把日常做稳

关注出品、服务、卫生与库存，
把每一天的经营落到细节。

门店实拍。不同经营渠道的开通与配置，结合门店条件确定。

SUPPORT FOR THE EVERYDAY

六个支持模块，衔接开店与经营

01

选址评估

结合商圈、客群与物业条件，
梳理门店选址要点。

02

空间与形象

围绕品牌视觉、布局与动线，
对接门店设计及物料。

03

产品与培训

产品操作、岗位流程与服务规范，
帮助团队熟悉开店工作。

04

食材与供配

对接订货、验收、储存及补货要求，
衔接门店日常经营。

05

开业准备

围绕人员、设备、出品与物料，
逐项检查开业准备。

06

营运与营销

围绕日常营运及线上线下展示，
提供相应指导与支持。

支持模块、实施方式、服务次数及相关费用，在合作前确认并列入合同或服务清单。

具体合作内容与服务范围以双方签署的合同及附件为准。

PREPARE TO RUN YOUR STORE

开店准备，从人和标准开始



产品操作

熟悉备料、制作、
出品与清洁流程。

前厅服务

熟悉点单、取餐、
顾客沟通与服务。

日常管理

关注排班、库存、
卫生与交接记录。

总部支持

把标准交到门店

按约定提供培训、品牌规范与运营指导；具体安排在开店前沟通确认。

加盟商投入

亲自关注日常经营

落实人员组织、门店管理与顾客服务，执行品牌要求并持续跟进经营情况。

总部支持与加盟商执行共同作用，
本手册不构成托管经营承诺。

空间设计效果图。培训范围与安排以合同及开店计划为准。

FRANCHISE FEES

三档加盟费用，清楚了解每一项

县级 / 高校

县域市场 · 校园商圈

加盟费

¥ 39,800

保证金	¥5,000
管理费	2%

三线城市

地级市 · 区域中心

加盟费

¥ 45,800

保证金	¥8,000
管理费	2.5%

一二线城市

省会 · 直辖市 · 新一线

加盟费

¥ 59,800

保证金	¥10,000
管理费	3%

三档加盟费均已包含设计费和培训费。

以上加盟费不等于整店开业总投入；保证金另计，管理费为持续计收项目。
管理费计费基数、结算周期，以及保证金退还条件与方式，按合同约定执行。

适用城市档位、授权范围与合作期限，以书面确认及签署合同为准。

PLAN THE FULL INVESTMENT

开一家店，要把完整投入算清楚



先明确铺位，再形成门店预算

面积、物业交付条件和租赁条款，
都会影响实际开店投入。

品牌相关	加盟费、保证金及合同约定的其他项目。
场地相关	租金、押金、物业及商场相关费用。
装修与设备	设计施工、门头、厨房设备、桌椅与系统。
开业筹备	首批食材、包材、人员及开业物料。
经营周转	结合租金、工资、采购与平台结算安排资金。

门店预算逐项列明金额、支付对象和支付节点；
避免将加盟费误认为全部开店成本。

空间设计效果图。本册不承诺固定营业额、利润或回本周期。

INVESTMENT PLANNING

投资预算，按两种店型逐项核算

投资回报 · 01 / 投入测算 街边店与商场店，按合作、装修、设备、物料及租金逐项核算。金额单位：元。

测算项目	街边店	商场店	口径说明
参考面积	60—110㎡	80—150㎡	按单店面积与布局确定
加盟费	39,800	39,800	已包含设计费和培训费
品牌保证金	5,000	5,000	加盟费及保证金按县级 / 高校档示例
标准毛坯装修	1,250元 / ㎡	1,250元 / ㎡	装修费用 = 实际面积 × 1,250元 / ㎡
利旧门店装修	按现场条件报价	按现场条件报价	根据门头、厨房、消防、吊顶、地面可利用程度核价
设备及营业用具	约90,000	约90,000	约9万元，按实际配置核定
首批物料	约20,000	约20,000	约2万元，按实际备货清单核定
租金押付资金	约35,000	约60,000	押一付三；具体以租赁合同为准
表内投资合计	**189,800 + 装修费**	**214,800 + 装修费**	**毛坯与利旧装修二选一，不重复计入**

毛坯装修示例：按上表面积与1,250元 / ㎡计算，街边店表内投资约26.48—32.73万元，商场店约31.48—40.23万元。利旧门店以现场报价替换装修费，最终成本随可利用程度变化。

两种店型均以县级 / 高校费用演算；三线城市在本表基础上加9,000元，一二线加25,000元，管理费按对应档位调整。表内合计仅含列示项目，转让费、物业及其他单店增项另行核定；设计费和培训费已含加盟费，不重复计费。

STAFFING, UTILITIES & PROFIT

人工随配置调整，能耗随经营变化

投资回报 · 02 / 动态成本测算 按单店岗位、营业时长与峰值单量安排人员，再结合营业额测算。下表为可调整的配置示例。

月经营结余 = 营业额 × 综合贡献率 − 租金 − 人工 − 能耗

不同营业额，匹配不同人员与能耗预算

金额：元 / 月；负数为经营缺口，正数尚需扣除其他费用

店型 / 月租	月营业额	全职示例	兼职 / 加班	人工合计	能耗预算	月经营结余区间
街边店 月租 8,750元	8万元	3人	0	18,000	3,900	6,310 至 11,590
	12万元	4人	1,000	25,000	5,100	16,590 至 24,510
	16万元	5人	2,000	32,000	6,300	26,870 至 37,430
	20万元	6人	3,000	39,000	7,500	37,150 至 50,350
商场店 月租 15,000元	8万元	4人	0	24,000	5,200	−7,240 至 −1,960
	12万元	5人	1,000	31,000	6,800	2,640 至 10,560
	16万元	6人	2,000	38,000	8,400	12,520 至 23,080
	20万元	7人	3,000	45,000	10,000	22,400 至 35,600

人工按岗位与排班计算

各岗位人数 × 综合用工成本 + 兼职 / 加班预算。
本表简化按人均6,000元；兼职按工时 × 单价。

能耗分为基础消耗与营业量消耗

街边示例：1,500元 + 营业额 × 3%。
商场示例：2,000元 + 营业额 × 4%。

配置不是定额：人数含店主岗位，工资含用工附加；须按营业时长、休息替班及高峰工作量排班。工资不会因营收下降自动减少，未调整的团队仍按实际成本计入。能耗系数仅为预算近似，按季节、设备及实际账单替换，商场代收同项不重复计费。

贡献率假设：堂食占40%–60%，堂食扣食材后毛利68%，外卖扣食材、包材、平台及活动后贡献35%，再扣2%管理费，综合为46.2%–52.8%；均未扣人工、能耗和租金。未列物业、维修、独立营销、折旧、利息及税费等，须补入后判断净利润；月租按押一付三÷4演算。

人数、工资、能耗系数与利润区间均为条件演算，实际按单店配置和账单测算。

PROFIT, CASH & PAYBACK

先核清实际利润，再估算资金回收

投资回报 · 03 / 利润与回收 先核实人员、能耗和全部费用，再用持续可支配的月度资金结余估算回收时间。

静态资金回收参考 = 实际投入 ÷ 可持续月度资金结余

下表采用第18页毛坯装修的表内投入；利旧门店按实际装修报价替换。

不同资金结余，对应不同回收时间

下列档位与第19页营业额不一一对应

可持续月度资金结余	街边店投入示例	商场店投入示例	测算前提
≤ 0元	无法据此估算	无法据此估算	没有持续正结余，不套用固定回收期
1万元 / 月	26.5 至 32.7个月	31.5 至 40.2个月	仅为计算档位，须由实际可支配资金支持
2万元 / 月	13.2 至 16.4个月	15.7 至 20.1个月	仅为计算档位，须由实际可支配资金支持
3万元 / 月	8.8 至 10.9个月	10.5 至 13.4个月	仅为计算档位，须由实际可支配资金支持
4万元 / 月	6.6 至 8.2个月	7.9 至 10.1个月	仅为计算档位，须由实际可支配资金支持

街边店投入：26.48–32.73万元

对应60–110㎡、毛坯装修1,250元 / ㎡

商场店投入：31.48–40.23万元

对应80–150㎡、毛坯装修1,250元 / ㎡

经营结余 → 净利润：第19页结余再扣未列的物业、维修、独立营销等费用，以及折旧、摊销、利息和税费。已计入贡献率或人工、能耗的成本不重复扣除；新增岗位或工资变动，要重新计算全部结果。

净利润 → 可支配资金：加回折旧等非现金费用，再结合收付款时点、库存占款及设备更新等现金支出调整。表内投入包含保证金和租金押付，计算未模拟返还及抵扣时点；筹建、爬坡亏损及表外增项须补入实际投入。真实回收看累计净现金流，不能直接用第19页结余倒推。

营业额、人员、费用和实际投入均需单店核实，不承诺统一利润或回收周期。

FIND THE RIGHT LOCATION

从客群、铺位到工程，逐项看清楚



结合当地商圈与经营计划评估，

具体选址及工程要求按单店方案确认。

01 / 看客群与商圈

周边用餐人群、餐饮氛围、

客流时段与进出便利性。

02 / 看铺位与动线

门头展示、可用面积、餐区布局、

出餐与取餐路径。

03 / 看工程与租约

用电、给排水、排烟及消防条件；

租金、免租期和交付约定。

门店实拍。实拍门店仅展示品牌场景，不代表新店经营结果。

SITE & ENGINEERING REQUIREMENTS

工程条件，签约前逐项核实

工程条件 · 签约前核查 先确认铺位能满足餐饮经营与机电条件，再落实租赁与装修预算。

核查项目	参考工程条件	到场复核要点
面积 / 商圈	街边店参考60–110㎡，商场店参考80–150㎡。	结合商圈、客群、可用面积及门店布局确认。
租赁 / 交付	参考租期1年以上；明确免租期、交付状态及施工时段。	租赁期限应结合投入与经营计划评估；费用及责任写入租约。
供配电	参考用电容量不低于60 kW，三相五线制。	按设备清单复核容量、线缆与保护装置；明确增容条件及费用。
空调	参考制冷量大于320 W/㎡，可结合物业条件自装。	复核热负荷、室外机位、冷凝水排放及物业限制。
排烟 / 补风	参考预留600 × 600 mm接口，排风量6,000 m^3/h。	须有可用排烟路径；净化、补风、噪声及检修空间按方案复核。
给排水	接口到设计指定位置；给水参考DN32、排水参考DN110。	复核水压、管径、排水坡度、地漏及隔油条件。
弱电 / 网络	光纤到户，预留收银、外卖设备及监控网络条件。	点位、网线、电源及网络覆盖结合平面布置确认。
消防 / 物业	装修、消防及餐饮经营条件在签约前核实。	施工审批、消防改造、验收及相关费用按项目确认。

签约前形成三份清单：物业交付清单、工程改造及报价清单、设备负荷与点位清单。把“谁提供、谁施工、谁付费、何时交付”逐项确认。

参数参考所附工程条件图，作为初步选址核查值；管径按DN规格表达。电力、制冷、排烟及给排水须结合菜单、设备、面积和现场复核，以物业确认及专业设计图纸为准，本表不替代施工图或验收文件。

FROM FIRST VISIT TO OPENING

从了解品牌，到把门店开起来

STEP 01

了解品牌

沟通意向城市、经营经验、
预算与投入时间。

STEP 02

到店体验

了解产品、服务与门店场景，
提出需要进一步了解的问题。

STEP 03

评估方案

结合铺位条件，沟通选址、
开店投入与人员安排。

STEP 04

披露与签约

依法完成签约前信息披露，
核对费用、权责与合同条款。

STEP 05

筹建与培训

按约定推进装修、设备、
人员培训与开业准备。

STEP 06

开业与经营

落实出品、服务与日常管理，
按约定衔接后续运营支持。

依法在订立特许经营合同至少30日前，书面提供规定信息及合同文本。
流程与筹备周期结合门店实际情况安排。

签约前信息披露依据：《商业特许经营管理条例》第二十一条。

QUESTIONS BEFORE YOU DECIDE

把关心的问题，提前问清楚

加盟费包含全部开店费用吗?

不包含。保证金、租赁、装修设备、首批物料和周转资金等，应在单店预算中分别列明。

没有餐饮经验，可以先了解吗?

可以先沟通。需评估个人投入、资金准备与门店管理安排；培训及运营支持范围按合同确认。

管理费怎么计收?

三档费率为2%、2.5%、3%；适用档位、计费基数和结算周期需在合同中明确。

保证金怎么退还?

退还条件、扣除情形、办理流程和退款时间，均应在签约前核对并写入合同。

门店收益与回本如何判断?

结合当地租金、人工、产品成本及经营假设进行单店测算。本册不作保收益或固定回本承诺。

LET'S TALK ABOUT YOUR STORE

从一份好拌饭，开始了解食米家



设计效果图

加盟咨询

400-858-4678

先聊城市，再约到店

提供意向城市、预计预算、
是否已有铺位与计划开店时间，
便于沟通更具体的门店方案。

湖南省食米家餐饮管理有限公司

长沙市雨花区天下一家V中心
营销中心1401

到访前请通过热线确认接待安排。