

餐馆赚钱能力诊断报告

面总老祁 | 餐馆赚钱能力诊断系统 V4

测能力 | 辨误区 | 找漏洞

诊断对象基本信息

诊断对象：	某面馆	报告编号：	RPT-SAMPLE-00033
诊断月份：	2026年7月	身份编号：	MZ-MD-SAMPLE

我们的世界观和方法论

生意是看“趋势”和“概率”活下来的，
不是靠“希望”和“运气”撑下来的。

报告目录

- 第一章 | 诊断结果
- 第二章 | 与5-3及格线的差距
- 第三章 | 与5-5榜样线的差距
- 第四章 | 命 | 选择决定命运
- 第五章 | 寿 | 现金决定寿命
- 第六章 | 健 | 结构决定健康
- 第七章 | 质 | 利润决定质量
- 第八章 | 核心问题
- 第九章 | 结束语与复诊提示
- 第十章 | 附件
- 附件一 | 门店基本经营信息
- 附件二 | 报告说明
- 附件三 | 使用边界
- 附件四 | 术语解释

六级判断标准

- 5-5 | | 榜样 | 顶级素质，榜样形象
- 5-4 | | 优良 | 体态健康，进化扩张
- 5-3 | | 及格 | 健康及格，不上即下
- 5-2 | | 有恙 | 体感尚可，隐患时现
- 5-1 | | 虚弱 | 结构失衡，存活偶然
- 5-0 | | 危重 | 短板明显，危机重重

第一章 | 诊断结果

餐馆是个生命体，它有消耗，它更有自己的世界。本章集中呈现本次诊断的四项核心经营指标、赚钱能力判断、赚钱效率判断和最大风险指向。

一、赚钱能力判断

判断项目：赚钱能力判断
等级判定：5-4 | ● | 优良
老祁判语：手有余钱、进退从容

二、赚钱效率判断

判断项目：赚钱效率判断
等级判定：5-3 | ● | 及格
老祁判语：健康及格、不上即下

三、四项核心经营指标

诊断项目：静态投资回收期
等级判定：5-5 | ● | 榜样
老祁判语：天时地利、众人仰望
本期结果：6.0个月

诊断项目：税前利润率
等级判定：5-4 | ● | 优良
老祁判语：利润殷实、进化可期
本期结果：18.9%

诊断项目：实收投资比
等级判定：5-4 | ● | 优良
老祁判语：投有所值、眼光克制
本期结果：88.0%

诊断项目：月税前利润额
本期结果：25,000元

四、最大风险指向

诊断项目：食材成本率
本期结果：47.7%
等级判定：5-0 | ● | 危重
与5-3及格线差距：✖ 高于5-3及格线12.7个百分点
老祁判语：成本失控、奇迹无望
提示：最大风险指向不是全部问题，而是本次诊断最应该先看的问题。

第二章 | 与5-3及格线的差距

万物有道，餐饮同理。5-3及格线，是本系统判断一家餐馆是否守住基本经营底盘的参照线。本章集中回答：本店哪些指标已经达到5-3及格线，哪些指标仍未达到。

本章符号说明：

✅ 表示该项指标已经达到或优于5-3及格线；

❌ 表示该项指标尚未达到5-3及格线，需要列入经营关注范围。

一、投资回收类

诊断项目：静态投资回收期

本期结果：6.0个月

5-3及格线：≤18个月

5-3差距：✅ +12.0个月 | 比5-3及格线提前12.0个月

等级判定：5-5 | 🟡 | 榜样

老祁判语：天时地利、众人仰望

诊断项目：实收投资比

本期结果：88.0%

5-3及格线：≥50.0%

5-3差距：✅ +38.0个百分点 | 高于5-3及格线38.0个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

诊断项目：月销投资比

本期结果：94.7%

5-3及格线：≥50.0%

5-3差距：✅ +44.7个百分点 | 高于5-3及格线44.7个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

二、现金安全类

诊断项目：现金保守生存天数

本期结果：47.7天

5-3及格线：≥90天

5-3差距：❌ -42.3天 | 低于5-3及格线42.3天

等级判定：5-1 | 🔴 | 虚弱

老祁判语：现金吃紧、忐忑不安

判断项目：现金乐观生存天数/状态

本期结果：现金回流

5-3参照：现金不再继续消耗，或现金乐观生存天数≥90天

5-3比较差距：✅ 现金回流 | 当前经营现金已形成回流状态

状态判定：现金回流

老祁判语：现金回流、经营转暖

三、利润质量类

诊断项目：税前利润率

本期结果：18.9%

5-3及格线：≥11.12%

5-3差距：✅ +7.8个百分点 | 高于5-3及格线7.8个百分点

等级判定：5-4 |  | 优良
老祁判语：利润殷实、进化可期

四、成本结构类

诊断项目：房租成本率
本期结果：4.2%
5-3及格线：≤15.0%
5-3差距：  +10.8个百分点 | 优于5-3及格线10.8个百分点
等级判定：5-5 |  | 榜样
老祁判语：天人互旺、成功榜样

诊断项目：食材成本率
本期结果：47.7%
5-3及格线：≤35.0%
5-3差距：  -12.7个百分点 | 高于5-3及格线12.7个百分点
等级判定：5-0 |  | 危重
老祁判语：成本失控、奇迹无望

诊断项目：人工成本率
本期结果：24.2%
5-3及格线：≤20.0%
5-3差距：  -4.2个百分点 | 高于5-3及格线4.2个百分点
等级判定：5-2 |  | 有恙
老祁判语：人工偏重、挤占利润

诊断项目：平台及促销成本率
本期结果：7.6%
5-3及格线：≤10.0%
5-3差距：  +2.4个百分点 | 优于5-3及格线2.4个百分点
等级判定：5-3 |  | 及格
老祁判语：顺应时代、守住底线

诊断项目：水电杂项成本率
本期结果：4.9%
5-3及格线：≤8.0%
5-3差距：  +3.1个百分点 | 优于5-3及格线3.1个百分点
等级判定：5-4 |  | 优良
老祁判语：费用合理、精密管理

五、经营效率类

诊断项目：月坪效
本期结果：2,200元/m²
5-3及格线：≥3,000元/m²
5-3差距：  -800元/m² | 低于5-3及格线800元/m²
等级判定：5-2 |  | 有恙
老祁判语：动线客流、谁对谁错

诊断项目：当班日人效
本期结果：635元/人/日
5-3及格线：≥1,500元/人/日
5-3差距：  -865元/人/日 | 低于5-3及格线865元/人/日
等级判定：5-1 |  | 虚弱
老祁判语：人多活少、老板起早

第三章 | 与5-5榜样线的差距

看看榜样，才知道差距在哪里。5-5榜样线，是本系统用于观察高质量经营状态的一组高标准参照线。达到5-5榜样线，说明该项指标已经进入本系统当前版本设定的高质量经营区间。本章集中回答：本店距离高质量经营状态还有多远。

本章符号说明：

- ✔ 表示该项指标已经达到或优于5-5榜样线；
- 表示该项指标尚未达到5-5榜样线，但已经守住5-3及格线；
- ✖ 表示该项指标既未达到5-5榜样线，也未守住5-3及格线。

一、投资回收类

诊断项目：静态投资回收期

本期结果：6.0个月

5-5榜样线：≤9个月

5-5比较差距：✔ +3.0个月 | 比5-5榜样线提前3.0个月

等级判定：5-5 | ● | 榜样

老祁判语：天时地利、众人仰望

诊断项目：实收投资比

本期结果：88.0%

5-5榜样线：≥100.0%

5-5比较差距：○ -12.0个百分点 | 未达5-5榜样线，但已守住5-3及格线

等级判定：5-4 | ● | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

诊断项目：月销投资比

本期结果：94.7%

5-5榜样线：≥100.0%

5-5比较差距：○ -5.3个百分点 | 未达5-5榜样线，但已守住5-3及格线

等级判定：5-4 | ● | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

二、现金安全类

诊断项目：现金保守生存天数

本期结果：47.7天

5-5榜样线：≥180天

5-5比较差距：✖ -132.3天 | 低于5-5榜样线，且未守住5-3及格线

状态判定：5-1 | ● | 虚弱

老祁判语：现金吃紧、忐忑不安

状态判定：现金乐观生存天数/状态

本期结果：现金回流

5-5参照：现金持续回流，或现金乐观生存天数≥180天

5-5比较差距：✔ 现金回流 | 当前经营现金已形成回流状态

状态判定：现金回流

老祁判语：现金回流、经营转暖

三、利润质量类

诊断项目：税前利润率

本期结果：18.9%

5-5榜样线：≥20.0%

5-5比较差距:  -1.1个百分点 | 未达5-5榜样线, 但已守住5-3及格线
等级判定: 5-4 |  | 优良
老祁判语: 利润殷实、进化可期

四、成本结构类

诊断项目: 房租成本率

本期结果: 4.2%

5-5榜样线: $\leq 6.0\%$

5-5比较差距:  +1.8个百分点 | 优于5-5榜样线1.8个百分点

等级判定: 5-5 |  | 榜样

老祁判语: 天人互旺、成功榜样

诊断项目: 食材成本率

本期结果: 47.7%

5-5榜样线: $\leq 25.0\%$

5-5比较差距:  -22.7个百分点 | 高于5-5榜样线, 且未守住5-3及格线

等级判定: 5-0 |  | 危重

老祁判语: 成本失控、奇迹无望

诊断项目: 人工成本率

本期结果: 24.2%

5-5榜样线: $\leq 12.0\%$

5-5比较差距:  -12.2个百分点 | 高于5-5榜样线, 且未守住5-3及格线

等级判定: 5-2 |  | 有恙

老祁判语: 人工偏重、挤占利润

诊断项目: 平台及促销成本率

本期结果: 7.6%

5-5榜样线: $\leq 3.0\%$

5-5比较差距:  -4.6个百分点 | 未达5-5榜样线, 但已守住5-3及格线

等级判定: 5-3 |  | 及格

老祁判语: 顺应时代、守住底线

诊断项目: 水电杂项成本率

本期结果: 4.9%

5-5榜样线: $\leq 4.0\%$

5-5比较差距:  -0.9个百分点 | 未达5-5榜样线, 但已守住5-3及格线

等级判定: 5-4 |  | 优良

老祁判语: 费用合理、精密管理

五、经营效率类

诊断项目: 月坪效

本期结果: 2,200元/㎡

5-5榜样线: $\geq 6,000\text{元}/\text{m}^2$

5-5比较差距:  -3,800元/㎡ | 低于5-5榜样线, 且未守住5-3及格线

等级判定: 5-2 |  | 有恙

老祁判语: 动线客流、谁对谁错

诊断项目: 当班日人效

本期结果: 635元/人/日

5-5榜样线: $\geq 2,200\text{元}/\text{人}/\text{日}$

5-5比较差距:  -1,565元/人/日 | 低于5-5榜样线, 且未守住5-3及格线

等级判定: 5-1 |  | 虚弱

老祁判语: 人多活少、老板起早

第四章 | 命 | 选择决定命运

今日果源于过去心，未来果源自当下心。本章查看门店当前的投资产出和回本速度，判断开店投入与经营结果是否匹配。餐馆前期对投资规模、经营面积、品类、位置和经营模式作出的选择，会长期影响后续的现金、利润和投资回收。

一、投资回收类

诊断项目：静态投资回收期

本期结果：6.0个月

5-3及格线：≤18个月

5-3差距：✅ +12.0个月 | 比5-3及格线提前12.0个月

等级判定：5-5 | 🟡 | 榜样

老祁判语：天时地利、众人仰望

诊断项目：实收投资比

本期结果：88.0%

5-3及格线：≥50.0%

5-3差距：✅ +38.0个百分点 | 高于5-3及格线38.0个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

诊断项目：月销投资比

本期结果：94.7%

5-3及格线：≥50.0%

5-3差距：✅ +44.7个百分点 | 高于5-3及格线44.7个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：投有所值、眼光克制

二、选址与房租承压

诊断项目：房租成本率

本期结果：4.2%

5-3及格线：≤15.0%

5-3差距：✅ +10.8个百分点 | 优于5-3及格线10.8个百分点

等级判定：5-5 | 🟡 | 榜样

老祁判语：天人互旺、成功榜样

三、投资与回收辅助观察

本次诊断采用的累计总投资额为【150,000】元，月税前利润额为【25,000】元。

按当前月税前利润额估算，静态投资回收期约为【6.0】个月。利润虽然已经为正，但回本周期仍需结合5-3及格线和5-5榜样线继续观察。

房租成本率用于观察门店选址、面积和收入规模之间是否匹配。房租不是单纯的成本问题，也会长期影响一家店的投资回收和经营命运。

四、本章说明

本章围绕投资效率、回本速度和房租承压情况进行观察，不重新生成赚钱能力判断、赚钱效率判断或核心问题排序。

第五章 | 寿 | 现金决定寿命

手中有粮，心中不慌。本章查看门店当前的现金安全垫有多厚，判断在营业发生波动或收入暂时中断时，现有现金能够支撑门店经营多长时间。

利润决定现金能不能继续回流，现金储备决定门店能够承受多大波动。

一、现金安全关键指标

判断项目：现金保守生存天数

本期结果：47.7天

5-3及格线：≥90天

5-3比较差距： -42.3天 | 低于5-3及格线42.3天

状态判定：5-1 |  | 虚弱

老祁判语：现金吃紧、忐忑不安

判断项目：现金乐观生存天数/状态

本期结果：现金回流

5-3参照：现金不再继续消耗，或现金乐观生存天数≥90天

5-3比较差距： 现金回流 | 当前经营现金已形成回流状态

状态判定：现金回流

老祁判语：现金回流、经营转暖

二、现金压力辅助观察

本期月税前利润额为【25,000】元，现金保守生存天数为【47.7】天，现金乐观生存天数/状态为【现金回流】。

现金保守口径用于观察门店在固定现金支出压力下的安全垫；现金乐观口径用于观察门店在当前月度利润结果下，是现金继续消耗，还是已经形成现金回流。

现金乐观口径显示现金回流，说明本期利润已经为正，但不等于现金储备已经充足；现金安全仍需同时参考现金保守生存天数。

三、本章说明

本章只围绕现金压力和现金生存能力进行观察，不重新生成赚钱能力判断、赚钱效率判断或核心问题排序。

第六章 | 健 | 结构决定健康

万物皆结构、均衡冲云霄。本章查看门店的成本结构是否合理，判断房租、食材、人工、平台及促销、水电杂项是否共同挤压利润和现金。

餐馆的经营结构，不是只看某一项成本高不高，而是看各项成本放在一起以后，还能不能给老板留下合理的利润。

一、成本结构关键指标

诊断项目：房租成本率

本期结果：4.2%

5-3及格线：≤15.0%

5-3差距：✅ +10.8个百分点 | 优于5-3及格线10.8个百分点

等级判定：5-5 | 🟡 | 榜样

老祁判语：天人互旺、成功榜样

诊断项目：食材成本率

本期结果：47.7%

5-3及格线：≤35.0%

5-3差距：❌ -12.7个百分点 | 高于5-3及格线12.7个百分点

等级判定：5-0 | ⚫ | 危重

老祁判语：成本失控、奇迹无望

诊断项目：人工成本率

本期结果：24.2%

5-3及格线：≤20.0%

5-3差距：❌ -4.2个百分点 | 高于5-3及格线4.2个百分点

等级判定：5-2 | 🟠 | 有恙

老祁判语：人工偏重、挤占利润

诊断项目：平台及促销成本率

本期结果：7.6%

5-3及格线：≤10.0%

5-3差距：✅ +2.4个百分点 | 优于5-3及格线2.4个百分点

等级判定：5-3 | 🟡 | 及格

老祁判语：顺应时代、守住底线

诊断项目：水电杂项成本率

本期结果：4.9%

5-3及格线：≤8.0%

5-3差距：✅ +3.1个百分点 | 优于5-3及格线3.1个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：费用合理、精密管理

二、成本结构辅助观察

本期月税前利润额为【25,000】元，税前利润率为【18.9%】。

成本率看结构，利润额看结果。成本率偏高，会持续挤压老板最终能留下的钱，也会削弱门店后续抗风险能力。

三、本章说明

本章只围绕成本结构和利润挤压情况进行观察，不重新生成赚钱能力判断、赚钱效率判断或核心问题排序。

第七章 | 质 | 利润决定质量

勿匆忙忙，熙熙攘攘皆为利往。本章查看门店最终留下多少利润，判断现有面积、人员和客流是否形成了足够高的经营产出。营业额反映规模，实到账现金反映真实收入，利润才反映这门生意最终给老板留下了多少经营成果。

一、利润质量关键指标

诊断项目：月税前利润额

本期结果：25,000元

说明：本项只呈现本期实际利润额，不单独进行六级评级。

诊断项目：税前利润率

本期结果：18.9%

5-3及格线：≥11.12%

5-3差距：✅ +7.8个百分点 | 高于5-3及格线7.8个百分点

等级判定：5-4 | 🟢 | 优良

老祁判语：利润殷实、进化可期

二、面积与人效辅助观察

诊断项目：月坪效

本期结果：2,200元/m²

5-3及格线：≥3,000元/m²

5-3差距：❌ -800元/m² | 低于5-3及格线800元/m²

等级判定：5-2 | 🟡 | 有恙

老祁判语：动线客流、谁对谁错

诊断项目：当班日人效

本期结果：635元/人/日

5-3及格线：≥1,500元/人/日

5-3差距：❌ -865元/人/日 | 低于5-3及格线865元/人/日

等级判定：5-1 | 🔴 | 虚弱

老祁判语：人多活少、老板起早

三、利润质量补充说明

利润额看本期最终留下多少钱，利润率看赚钱质量。坪效和人效用于观察面积、人员和经营产出之间是否匹配。

四、本章说明

本章只围绕利润额、利润率、面积效率和人员效率进行观察，不重新生成赚钱能力判断、赚钱效率判断或核心问题排序。

第八章 | 核心问题

找准问题、是解决问题的关键。本章按照风险等级和固定商业优先级，列出本次诊断最需要关注的经营指标。

本章只回答：

本次诊断中，哪三个指标问题最重

本章不重新判断门店整体状态，不形成新的总体诊断判语，也不输出改善方法和具体整改动作。

一、核心问题清单

本次诊断共识别出有效风险指标【5】项。

核心问题一

诊断项目：食材成本率

本期结果：47.7%

等级判定：5-0 | ● | 危重

与5-3及格线差距：✗ 高于5-3及格线12.7个百分点

老祁判语：成本失控、奇迹无望

核心问题二

诊断项目：现金（保守）生存天数

本期结果：47.7天

等级判定：5-1 | ● | 虚弱

与5-3及格线差距：✗ 低于5-3及格线42.3天

老祁判语：现金吃紧、忐忑不安

核心问题三

诊断项目：当班日人效

本期结果：635元/人/日

等级判定：5-1 | ● | 虚弱

与5-3及格线差距：✗ 低于5-3及格线865元/人/日

老祁判语：人多活少、老板起早

二、本章说明

以上问题不是全部问题，而是本次诊断中当前最需要优先关注的经营指标。后续改善不应平均用力，应先围绕这些问题查原因、定动作、做复诊。

第九章 | 结束语与复诊提示

一、结束语

本报告不是为了替老板作决定，而是帮助老板看清门店当前的经营状态、赚钱能力、赚钱效率和主要风险入口。
餐馆经营不是靠感觉活下来的，而是靠数据、结构、现金、利润和持续复盘活下来的。
看清问题，不是为了否定老板，而是为了让老板少走弯路、少赔冤枉钱，把生意重新拉回到能赚钱、能持续、能改善的轨道上。
生意是看“趋势”和“概率”活下来的，不是靠“希望”和“运气”撑下来的。
直面商业概率，经营尊严生活。

二、复诊提示

建议在下一个完整经营月结束后进行复诊。
复诊不是只看某一个指标有没有上升或下降，而是观察门店整体经营状态是否发生了持续改善。

下次复诊建议重点观察：

1. 本次诊断中列出的核心问题是否改善；
2. 赚钱能力判断是否提升或保持稳定；
3. 赚钱效率判断是否提升或保持稳定；
4. 现金安全垫是否变厚；
5. 成本结构是否更健康；
6. 利润质量是否更稳；
7. 本期改善能否在下一个完整经营周期继续保持。

如果下次复诊结果显示核心问题继续恶化，说明门店需要尽快重新审视投资、现金、成本、效率和利润之间的关系。

第十章 | 附件

附件一 | 门店基本经营信息

一、门店身份信息

本次诊断对象为【某面馆】。门店品牌为【某面馆】，门店名称为【某面馆】，经营品类为【小吃/快餐】。门店地址为【某省某市某区（已脱敏）】。

二、诊断周期与经营时长

本次诊断月份为【2026年7月】。门店开业时间为【2026年6月3日】。截至本次诊断，门店已经营约【0年0个月】。

三、经营规模信息

门店实际使用面积为【60】m²，在岗人数为【8】人，客单金额约为【12】元。老板是否长期在一线经营：【每周3天以上在店】。

四、投资、收入与利润信息

本次诊断采用的累计总投资额为【150,000】元。本期月总营收为【142,000】元，月实收金额为【132,000】元。

本期成本支出合计为【107,000】元。月税前利润额为【25,000】元。

月税前利润额=月实收金额-成本支出合计。

五、本期成本支出信息

本次诊断记录的月房租支出为【5,500】元，月食材支出为【63,000】元，月人工支出为【32,000】元，月水电杂项支出为【6,500】元。

本期成本支出合计为【107,000】元。

以上成本项用于核对门店本期主要经营成本，不包含后台用于观察的平台扣费、促销折扣、优惠让利和营收转实收差额类项目。

六、现金与固定支出信息

本次诊断记录的当下现金储备为【70,000】元。月固定现金支出为【44,000】元，日固定现金支出约为【1,467】元。

附件二 | 报告说明

报告先讲清楚，老板才知道怎么用。本附件用于说明报告用途、报告依据、判断规则、数据口径和报告性质。

一、报告用途

本报告用于观察门店当前的赚钱能力、赚钱效率、现金安全、成本结构、利润质量和主要风险入口。本报告的目的，是帮助老板用一套相对统一的经营口径，看清门店当前处在什么状态，哪些地方已经比较健康，哪些地方需要重点关注。

二、报告依据

本报告依据门店本次填写和确认的经营数据生成，主要包括门店基础信息、月总营收、月实收金额、累计总投资额、当下现金储备、房租、食材、人工、水电杂项等基础成本支出，以及平台及促销实收差额、面积、人数、客单金额、开业时间和老板在店情况。

三、判断规则

本报告使用当前系统版本设定的5-3及格线、5-5榜样线和六级判断规则进行判断。不同指标存在“越高越好”和“越低越好”两种方向，具体判断以本系统当前版本规则为准。

四、报告口径

本报告优先使用月实收金额作为经营收入基础，用于观察基础成本率、利润率、坪效、人效等经营结果。月总营收主要用于观察营业规模和月销投资比。月总营收和月实收金额口径不同，不得混用。

本报告中的成本支出合计，指房租、食材、人工、水电杂项等客户可核对的基础经营成本合计，不包含后台用于观察的平台扣费、促销折扣、优惠让利和营收转实收差额类项目。

平台及促销实收差额用于观察月总营收转化为月实收金额过程中形成的现金差额。平台及促销成本率按“平台及促销实收差额÷月实收金额”计算，也就是（月总营收－月实收金额）÷月实收金额，用于观察平台扣费、促销折扣、优惠让利、渠道差额等因素对实际到账现金的挤压程度。该项是经营观察成本率，不作为客户基础成本支出合计的一部分，也不用于月税前利润额的直接扣减。

五、报告性质

本报告不是财务审计报告，不替代会计报表、税务申报、法律意见或投资决策意见。本报告只是一份经营诊断报告，用于帮助老板进行经营复盘、自查、沟通和后续复诊。

六、生成说明

本报告所有判断均基于本次诊断月份的数据和当前版本规则生成。如果门店填写的数据存在遗漏、估算、口径不一致或明显偏差，报告结果也会受到影响。

附件三 | 使用边界

工具有边界，判断才不跑偏。本附件用于说明本报告的适用范围、不适用范围、数据边界、判断边界、使用边界和保密版权边界。

一、适用范围

本报告适用于中小餐饮门店的经营复盘、自我诊断、问题识别、复诊跟踪和经营沟通。本报告适合帮助老板观察门店当前赚钱能力、现金安全、成本结构、利润质量和主要风险入口。

二、不适用范围

本报告不适合作为投资、加盟、转让、借款、诉讼、税务处理或重大经营决策的唯一依据。本报告不替代财务审计、会计核算、税务申报、法律意见、资产评估或商业尽调。

三、数据边界

本报告只依据本次诊断月份填写和确认的数据生成。如果门店填写的数据存在遗漏、估算、口径不一致或明显偏差，报告结果也会受到影响。本报告不对门店未提供、未确认或超出本次诊断范围的数据作出判断。

四、判断边界

本报告只反映本次诊断月份在当前版本规则下呈现出的经营状态，不代表门店过去所有月份的真实经营水平，也不保证未来经营结果。报告中的等级、差距、判语和核心问题，只用于经营观察和复盘，不等于最终经营结论。

五、使用边界

本报告可以用于老板自查、内部复盘、经营沟通和后续复诊。使用本报告时，应结合门店实际情况、历史数据、经营环境、团队能力和老板自身判断综合分析，不宜脱离实际经营场景单独使用。

六、保密与版权说明

本报告内容仅供本次诊断对象及授权人员查看和使用。未经出品方许可，不得将本报告整体复制、改写、转售、公开发布或作为第三方商业服务材料使用。本报告中涉及的规则体系、表达结构、判断方法和报告模板，归出品方所有。

附件四 | 术语解释

本附件只做术语解释和基础口径说明，不公开后台系统核心逻辑。

1、赚钱能力判断

赚钱能力判断，是系统对门店当前能不能持续形成正向经营结果的综合判断，主要观察利润、现金、回本速度和主要风险入口。本项判断由系统按照当前版本规则综合生成，客户报告不展开后台计算公式。

2、赚钱效率判断

赚钱效率判断，是系统对门店当前投入、面积、人员、实收现金和利润之间效率关系的综合判断，主要观察这家店是不是用相对合理的资源形成了足够的经营产出。本项判断由系统按照当前版本规则综合生成，客户报告不展开后台计算公式。

3、5-3及格线

5-3及格线，是本系统判断一家餐馆是否守住基本经营底盘的参照线。达到5-3及格线，不代表优秀，只代表该项指标暂时没有明显跌破基本经营要求。在第二章“与5-3及格线的差距”中，符号含义如下：表示该项指标已经达到或优于5-3及格线；表示该项指标尚未达到5-3及格线，需要列入经营关注范围。

4、5-5榜样线

5-5榜样线，是本系统用于观察高质量经营状态的参照线。达到5-5榜样线，说明该项指标已经进入本系统当前版本设定的高质量区间。在第三章“与5-5榜样线的差距”中，符号含义如下：表示该项指标已经达到或优于5-5榜样线；表示该项指标尚未达到5-5榜样线，但已经守住5-3及格线；表示该项指标既未达到5-5榜样线，也未守住5-3及格线。

5、月总营收

月总营收，是门店本月形成的营业规模，主要用于观察门店本期做出了多大交易量，也用于计算月销投资比。

6、月实收金额

月实收金额，是门店本月实际收到的经营现金。本报告中多数成本率、利润率、坪效、人效等指标，优先以月实收金额作为经营收入基础。

7、成本支出合计

成本支出合计，是本报告用于核对门店本期基础经营成本的合计金额。口径说明：本项包括月房租支出、月食材支出、月人工支出和月水电杂项支出。本项不包括平台及促销实收差额、平台扣费、促销折扣、优惠让利、渠道差额、会员储值预收、税费、折旧、融资成本或老板个人资金往来。

8、月税前利润额

月税前利润额，是月实收金额扣除成本支出合计后形成的税前经营结果，用于观察门店本期最终留下了多少经营成果。口径说明：本项按“月实收金额－成本支出合计”计算。这里的成本支出合计，只包括房租、食材、人工和水电杂项等客户可核对的基础经营成本，不包括平台及促销实收差额。

9、累计总投资额

累计总投资额，是门店截至本次诊断时累计投入的开店资金和经营投入，用于观察投资规模、投资产出和回本压力。

10、静态投资回收期

静态投资回收期，是根据累计总投资额和月税前利润额估算出的回本时间。它反映在当前利润水平下，理论上需要多长时间收回前期投资。口径说明：如果月税前利润额小于或等于0，本报告不计算普通回收月数。

11、实收投资比

实收投资比，是月实收金额与累计总投资额之间的比例，用于观察单位投资形成了多少真实到账现金。口径说明：本项使用月实收金额和累计总投资额进行比较。

12、月销投资比

月销投资比，是月总营收与累计总投资额之间的比例，用于观察单位投资形成了多大营业规模。口径说明：本项使用月总营收和累计总投资额进行比较。

附件四 | 术语解释（续）

13、日固定现金支出

日固定现金支出，是将月固定现金支出折算到每天后的现金支出压力，用于观察门店每天需要承担的基础现金支出。

14、现金保守生存天数

现金保守生存天数，是当下现金储备按照固定现金支出消耗时，理论上还能支撑多少天。口径说明：本项主要观察当下现金储备与固定现金支出之间的承压关系。

15、现金乐观生存天数/状态

现金乐观生存天数/状态，用于观察门店在当前经营结果下，是现金继续消耗，还是已经形成现金回流。口径说明：本项由系统根据当前利润和现金变化状态生成，客户报告不展开后台状态判断公式。

16、成本率

成本率，是某项经营支出或经营观察项占月实收金额的比例。本报告主要观察房租成本率、食材成本率、人工成本率、水电杂项成本率，以及平台及促销成本率。口径说明：房租、食材、人工、水电杂项属于客户可核对的基础成本率，并进入成本支出合计。平台及促销成本率按“平台及促销实收差额÷月实收金额”计算，也就是（月总营收－月实收金额）÷月实收金额，用于观察平台扣费、促销折扣、优惠让利、渠道差额等因素对实际到账现金形成的挤压程度。平台及促销成本率属于经营观察成本率，不进入成本支出合计，也不用于月税前利润额的直接扣减。

17、月坪效

月坪效，是月实收金额除以门店实际使用面积后形成的单位面积产出，用于观察门店空间是否形成足够经营效率。口径说明：本项主要观察门店面积和实收产出之间的关系。

18、当班日人效

当班日人效，是按当班经营日和在岗人数折算后的单位人员产出，用于观察门店人员配置是否形成足够经营效率。口径说明：本项主要观察在岗人数、经营天数和实收产出之间的关系。

19、日均客流

日均客流，是按月度客流估算后折算出的平均每日客流量，用于观察门店每天大约需要服务多少顾客。口径说明：本项根据月度营业规模和客单金额进行估算。

20、日保本客流

日保本客流，是门店在当前成本和客单价条件下，理论上每天至少需要多少客流才能保本。口径说明：本项用于观察门店维持不亏损所需要的基础客流压力，客户报告不展开后台计算公式。

21、日可承受客流波动

日可承受客流波动，是门店在当前利润水平下，理论上还能承受多少日均客流下降而不跌破保本线。口径说明：本项用于观察门店面对客流下降时的安全边界，客户报告不展开后台计算公式。

22、平台及促销成本率

平台及促销成本率，是平台及促销实收差额占月实收金额的比例，计算口径为（月总营收－月实收金额）÷月实收金额。