

# 风味小吃店

## NOSHERY

风 味 + 便 宜 + 卫 生 = 丰 厚 利 润

颜金满 著



科学出版社

www.sciencep.com

(TS-0091.0102)



**风味**小吃店  
NOSHERY

风 味+便 宜+卫 生=丰厚利润

ISBN 7-03-015228-X



9 787030 152282 >

ISBN7-03-015228-

定价：26.00元

TS97

新健康大系

开店致富·居家时尚

# 风味小吃店 *Noshery*

风味 + 便宜 + 卫生 = 丰厚利润

颜金满 著



科学出版社

北京

## 内 容 简 介

本书收录了56道风味小吃食谱，包括甜点心等。每一种都可以在家烹调请客，也能出外摆摊开店做生意。本书还为读者收集了创业时需要注意的事项等相关资讯，为读者带来创业新契机。

### 图书在版编目(CIP)数据

风味小吃店 / 颜金满著. —北京：科学出版社，2005  
(开店致富·居家时尚)  
ISBN 7-03-015228-X

I. 风... II. 颜... III. ①餐饮业—商业经营②食谱—中国 IV. ① F719.3 ② TS972.142

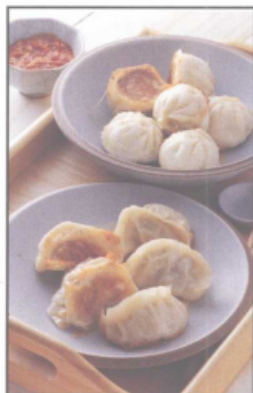
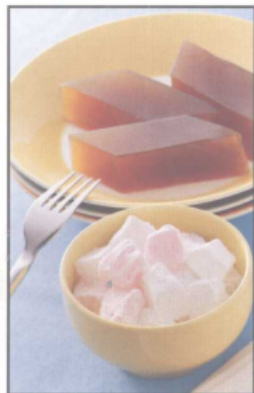
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 023924 号

书名 / 作者 风味小吃店 / 颜金满 著

中文繁体字版于 2003 年 5 月 由“邦联文化事业有限公司”出版

中文简体字版于 2005 年 5 月 由“邦联文化事业有限公司”授权

由“科学出版社”在中国内地出版发行



设计制作：腾莺图文设计公司

责任编辑：李 夏 郭志强 魏俊国 / 责任校对：李奕莹

责任印制：钱玉芬 / 封面设计：明 社

2005 年 5 月第 一 版 开本：787 × 1092 1/20

2006 年 5 月第二次印刷 印张：5

印数：6 001—8 000 字数：70 000

定价：26.00 元

(如有印装质量问题，我社负责调换)

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学院印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

3 小吃加盟停看听

9 第一章 咸点心

11 01 可丽饼

12 煎饼与馅料完美结合——创造高利润

14 微利时代的赚钱招数——创造新口味

17 02 营养三明治

18 03 日式大阪烧

19 04 印度甩饼

20 05 铁板沙威玛

21 06 山药包

23 07 福州包

23 08 煎饺

25 09 油葱粿

27 10 肠粉

29 11 葱抓饼

29 12 大饼包小饼



30 加盟“天津葱抓饼”，创造事业  
另一高峰

32 凡事自己来的“温岭葱抓饼”

35 13 可乐饼

37 14 焗起司洋芋

38 15 珍珠香肠

39 16 咖喱鱼蛋

41 17 猪血糕

41 18 烤臭豆腐

43 19 美式炸热狗

45 20 淡水虾卷串

45 21 一串心

47 22 日式烤麻薯

48 23 日式章鱼小丸子

49 24 芋丸

51 25 摇摇薯条

52 26 盐水鸡



53

## 第二章 甜点心

54

27 车轮饼

56

改良传统车轮饼,“贡仔饼”创造奇迹

58

小本生意也有春天

61

28 松饼

63

29 脆皮泡芙

64

30 日式铜锣烧

65

31 串麻薯

67

32 开口笑

69

33 双胞胎

70

34 榴莲芋头酥

71

35 山药饼

71

36 地瓜饼

73

37 传统红豆饼

75

38 烧麻薯

77

39 烧仙草

77

40 红豆汤圆

79

41 姜汁豆花



80

加盟“三兄弟豆花”，只为筑梦

82

坚持传统口味的“古早豆花”

85

42 三色布丁豆花

87

43 菜燕

87

44 凉糕

89

45 杏仁露

89

46 绿豆露

91

47 蜜芋头

93

48 莲心冰

93

49 花生泡泡冰

94

50 青蛙下蛋

95

51 金橘柠檬

95

52 柠檬爱玉

97

53 洛神花茶

97

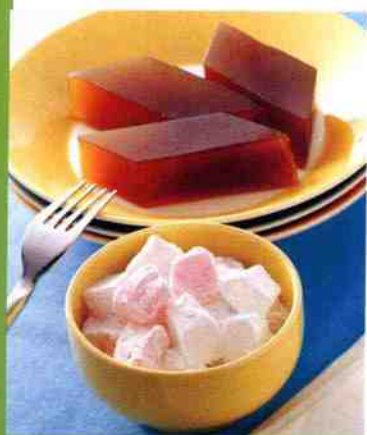
54 桂花酸梅汤

98

55 青草茶

98

56 苦茶



# 小吃加盟停看听



**俗**话说“民以食为天”，人可以不买新衣服，但却不能一天不吃饭，由此可知，赚“吃”的钱的确比较容易。现代人追求价廉物美，不会让每一餐的花费太高，而在小吃店吃一份营养三明治，再加上一碗豆花作为饭后甜点，花费不会太多，就能吃饱又喝足。这让小吃生意人气鼎沸，生意兴隆。这种状况，让一些想转业或是失业的朋友，毅然决然地投入小吃经营中。有人凭着一身好手艺，就在家附近或是热门夜市开店，做起生意来；有人选择进入已经存在的加盟体系中，利用加盟厂商的知名度及完整规划，与加盟厂商一起创造利润。这两种形式，其实都有利有弊，在下面的分析中，将会清楚地为您揭示。

## 一、加盟与创业的优缺点

### A. 加盟

#### 1 优点

a. 加盟总部的经验：加盟总部的经验比一般人的自行摸索当然要来得丰富，所以能够提供较仔细且完善的经营模式，将成功的经验传承给每一位加盟者。

b. 既定品牌的优势：品牌优势可以让加盟主不需太费心于行销，就能让一般消费者注意及认同，在跨出第一步时，就不会太辛苦了。

c. 操作模式固定易学：在产品制作上，有固定的原材料，也有一定的操作模式，就能制作出品质一致的产品。经过教育训练后，即使从来没有做过，也通常都能迅速上手。

#### 2 缺点

a. 较无自主权：几乎所有经营相关部分，都必须受到加盟总部的约束与管理，一方面虽然可以减少操作流程上的麻烦，另一方面却无法拥有自主权，容易被不良的加盟体系剥削。

b. 容易加入体制不健全的加盟体系：加盟说明会或广告上的宣传，通常都是夸大其词或掩盖某些事实，所以容易误导加盟者，使加盟者不小心进入较差的加盟体系中。

c. 容易产生纠纷：加盟总部及加盟者容易因为经营上的摩擦，产生龃龉，有时甚至必须经由诉讼解决纠纷。

### B. 创业

#### 1 优点

a. 可发挥兴趣、专长：不用受限于加盟条件或资金，而能自由选择创业行业，可发挥自己的专长及兴趣。

b. 比较有个人特色：能够将自己本身拥有的技艺完整呈现，或是在店面布置上创造不同的风味，比较有个人特色。



c. 可迅速应变, 不需听从总部指导: 当遇到某些影响经营成效的因素时, 可直接应变, 不需汇报总部后再听从指导, 对于危机应对较为有利。

## 2 缺点

a. 创业前的前期工作较辛苦: 器具、原材料、产品制作流程等, 都是必须克服的问题, 自行创业时, 就无法得到充分资源来度过这个时期, 全部都要靠自己努力。

b. 操作上较容易使产品品质不一: 创业初期, 由于经验不足, 容易使产品产生品质不一, 时间一久, 就能渐入佳境, 但客源可能会因此流失。

c. 没有品牌优势: 没有品牌的既定优势, 任何行销活动也都必须自己亲力亲为, 必须积累一定的人气, 经过一段时间的口耳相传后, 经营上才能越来越稳定。

## 二、自我创业的评估

在决定要当老板的那一刹那, 相信在你的心中, 利害得失已经思索了好几百遍了吧? 包括自己适不适合当老板? 应该从事哪一种行业比较好? 用加盟方式还是自己创业呢? 这些问题都是每一个想当老板的人必须思考清楚的。

如果要知道自己适不适合当老板, 首先你要检视自己的生活, 你的自律性高吗? 能够吃苦耐劳吗? 你细心吗? 对产品用心吗? 对未来的经营状况有信心吗? 当你都有肯定的答案时, 就等于踏出了当老板的第一步。

至于应该从事哪一种行业, 则要仔细评估、选择:

1. 选择自己有兴趣的: 一个自己喜欢的小吃, 就比较能够长久经营。

2. 选择自己专长的: 如果曾在咖啡馆工作过, 自己就比较熟悉咖啡馆的一切, 这也能作为创业时的选择。

3. 选择自己能负担的: 当老板首先要有资金, 要看投资金额多少, 选择自己负担得起的; 另外, 体力或先天条件是否能够负荷, 也必须列入考虑中。

4. 选择回收较快的: 可以快速地收回自己投入的资金, 让自己握有现金, 周转顺利。

5. 选择适合的行业: 经营的行业最好是有远景的, 或是人们日常生活的必需品, 顾客来源较稳定, 较容易永久经营。

6. 创业风险: 依照国家、社会等大环境, 以及预备进驻商圈的规模、其他相关行业的数目等来做评估。



### 三、加盟体系的评估

当你决定要进入某一个加盟体系前，也必须仔细评估加盟体系的优劣，评估的顺序如下：

1. 事先收集资料：参加加盟推广展，可收集到数量相当多的资料文件，再就自己有兴趣的行业进行选择。

2. 参加加盟说明会：选择2~3家加盟厂商，参加其举办的加盟说明会，了解市场状况、加盟形式、条件、方式等，再挑选适合自己的加盟厂商。

3. 参观现有的加盟店：明察暗访现有的加盟店，了解与加盟厂商的关系及营运状况。

另外，一个好的加盟厂商，应该具备的条件如下：

1. 成立时间长：开放加盟的时间愈长，其积累的经验也较丰富，对于加盟主来说更有保障。

2. 拥有店多：加盟店越多，表示其成功的经验就越丰富，加盟主进入此系后，有较大的机会可以成功。

3. 加盟总部的支持充足：加盟总部提供的支持必须充足，包括完整的教育训练、行销策略、操作流程的教学等。

4. 加盟总部的未来远景：如果加盟总部有做未来的经营规则，如扩充海外点

计划等，对于加盟主来说，可以提高经营成效。

### 四、加盟合同的注意事项

随着加盟体系的蓬勃发展，加盟总部及加盟主的数量都在近些年增长不少，随之引起的合同纠纷也不少，造成加盟主不谅解、加盟总部的名誉受损，甚至有人在还没有加入前，就对这样子的创业方式产生疑虑，更是裹足不前，丧失了不错赚钱的好机会。其实，只要在加盟前选择信誉好的加盟厂商，并在签订合约时注意条文规范的话，加盟对一个想进入不了解的行业而想要开店赚钱的人来说的确是条好途径。

以下列举一些签订合同需要注意的事项，只要仔细审视这些事项，一定能让你找到一个合作愉快的加盟厂商！

#### A. 有关合同内容

1. 注意加盟总部提供的所有服务项目及费用，研究是否合理。

2. 注意加盟主所需履行的所有义务，注意是否在其能力范围内。

3. 需就不了解的合约条款，请加盟总部相关人员解释清楚。

4. 合同并非加盟总部单方面制定条款即可，加盟主可根据自己的要求，使加盟总部修改合同至双方满意。



## B. 有关权利金

1. 权利金的给付金额及给付周期，如金额为占营业额的比例或是固定数目，每月或每年缴交，是否需预付及其金额多少等。

2. 当加盟主中途解约，权利金是否能退回预先缴付而未到期的部分。

## C. 有关原材料进货事宜

1. 注意有关进货方面，是否有价格保证(不得高于市场行情)、品质保证(不得使用劣品)等，如果违约，是否有处罚或赔偿。

2. 若非均由加盟总部进货，则加盟主的采购是否有所限制。

## D. 有关商圈是否保障

注意条约内是否有商圈保障的条款，以及商圈保障的范围是否合理。

## E. 有关竞业禁止条款

注意竞业期限是否过长，避免影响加盟主之后的工作权益。

## F. 有关总部提供的服务项目

注意加盟总部是否有将所有服务项目全部列在合同中，如果签约之后，加盟总部无法做到合同条款，是否列有对加盟总部的处罚。

## G. 有关加盟总部的管理方式

如在条文中列有一条“本合同未尽

事宜，则根据总部管理规章办理”，加盟主必须要求加盟总部将管理规章列为附件，附在合同后，以免因不清楚其管理规章而损失权益。

## H. 有关加盟者的权利

注意是否有将加盟者的权利全部列在合同中，以书面形式表达清楚。

## I. 有关条款的违约处罚

注意是否清楚说明，双方如有违约时的处罚。

## J. 有关纠纷的处理

1. 注意如有纠纷时，是否先经过总部的调解委员会协调，若有此条款，建议删除，以免加盟主无法获得公正判决。

2. 注意条款是否指出受理法院，需制定清楚。

## K. 有关合同的终止

1. 注意合同的有效时间，及是否有无条件延长的条文。

2. 注意加盟是否有转让加盟主的权利义务与他人的权利。

3. 注意保证金取回的规定，是否有其他规定或特别限制。

## L. 有关商标及技术的同意使用

1. 注意加盟总部是否有服务注册商标，观察其是否合法。

2. 注意是否在加盟主使用商标及技



术上有所规范及权限。

#### M. 有关合同的事项

1. 双方须在骑缝盖章，条文中若有更改处，则双方均须盖章为凭。

2. 合同一式两份，双方各存有一份，并须妥善保管。

### 五、相关名词解释

看到相关的说明，你是不是有些似懂非懂呢？这里整理了一些相关名词的意义解释，让你不再困惑于晦涩难懂的词汇，变成加盟经营的专家。

#### ◇经营的形式说明

##### ◎直营店

直营的意思就是由公司直接管理经营的店面，并没有开放给想经营的人来管理，所以包括所有支出、收入、人员雇用，均为公司一手掌控。

##### ◎加盟连锁店(加盟店)

加盟总部和加盟者签订合同，规范彼此的权利、义务，由加盟总部提供合同中规定的服务，加盟者则付给加盟总部规定的费用(有加盟金、保证金两类)，双方各得其利。

##### ◎委托加盟

加盟总部将现有的直营店或是新开的店面，委托加盟者经营管理。加盟总部负担店面装修、生财器具购买、人事、消耗品、水电等费用；加盟者则须缴交加盟金、保证金，并遵守且确实执行加盟总部的经营政策。获得的利润依照合同的规定，双方按一定比例共同分享。

##### ◎自愿加盟

加盟者缴交加盟金、保证金给加盟总部后，还必须另外准备开办及营销费用，包括店面租金、人力、水电等费用，如需雇用员工，也由加盟者自行负责。获得的

#### 加盟的一般流程

填写加盟申请表→了解加盟制度(参加加盟说明会或由加盟总部的专门人员解说)→加盟总部查资格→寻找营业地点→市场评估→签订加盟合约→缴交加盟金及所需费用→装修工程(购置器具)→加盟主职前训练、实习→原材料进货→宣传广告→熟悉现场及操作流程→试卖或促销活动→正式营业→加盟总部后服务或促销活动



利润,全部由加盟者获得,如果亏损,也由加盟者自行承担。

#### ◎特许加盟

加盟者除了缴交加盟金、保证金给加盟总部外,还要准备店面的装修费用及负责经营时产生的支出(如人事、水电等)。而营业时所需的生财器具,则由总部提供统一规格的相关物品。加盟总部有管理权,加盟者须遵守且确实执行加盟总部的经营政策。获得的利润根据合约的规定,双方按一定比例共同分享。

### ◆合约内的相关名词

#### ◎加盟合同

加盟总部为了方便管理及规范,与加盟者签定加盟合同,详细规范双方所有权利、义务。

#### ◎加盟主

通过加盟方式加入某一加盟体系的经营者,此加盟者通称为加盟主。

#### ◎开办费用

是指营业前投入的成本,包括装修、生财器具、第一次的原材料费用等。

#### ◎加盟金

加盟总部允许加盟主加入该加盟连锁体系时,加盟主须就此权利支付加盟金,此费用包括整体规划及教育培训等服务,不管合同时效多久,这笔加盟金通

常只需支付一次。

#### ◎权利金

加盟主可以使用加盟总部的商标,而加盟总部须承受此商标可能引起的相关商业信誉问题,所以加盟主需支付一定金额给加盟总部。权利金可能有许多其他名词,如月费、管理费等,必须每月或每年支付一次,直至加盟期结束。

#### ◎保证金

加盟总部为了使加盟主根据合同履行义务及确保收款顺利,会向加盟主收取保证金,形式包括现金、支票、资产抵押等。于加盟期结束且加盟主无违约情况时,加盟总部应全额退还给加盟主。

#### ◎竞业禁止

在合约中通常会有竞业禁止的条款规定加盟主在加盟期结束后的一定期限内,不能加入或从事类似性质行业,这是加盟总部为了保证其经营技术不外泄而制定的。

#### ◎商圈保障

加盟总部须提供商圈保障,在一定区域范围内,使加盟者仅有一家,维护加盟主的权益。

#### ◎经营手册

类似产品的说明书,内容上包括经营上的各种守则、操作中的各种注意事项等,作为加盟主经营时的参考手册。



# 第一章 咸点心

## Salt Snacks

馅料丰富的营养三明治  
香松可口的葱抓饼  
滑韧有味的盐水鸡  
让你吃巧又吃饱  
随时满足蠢蠢欲动的挑剔胃口





# 可丽饼

01

## 准备器具：

特制圆形平面铁板、竹蜻蜓状木棒、长形抹刀、不锈钢制粉浆桶、长勺

份量：4份

## 材料：

### A. 饼皮

鸡蛋 150 克  
细砂糖 100 克  
低筋面粉 300 克  
奶粉 30 克  
盐 5 克  
水 250 克  
香草精 3 克  
奶油 50 克

### B. 火腿玉米口味(1份)

起司 1片  
火腿 3片  
圆白菜丝 30克  
玉米粒 50克

## 做法：

- 1 制作饼皮粉浆：将蛋打散，加入细砂糖拌匀至糖溶化。
- 2 将低筋面粉、奶粉、盐过筛，加入拌匀后，再边加水边搅拌，至成无颗粒状的粉浆后，再加入香草精拌匀。
- 3 奶油融化后加入，拌匀后即成为饼皮粉浆，放入粉浆桶中备用。
- 4 起司纵切成4片长条，火腿片从斜角对切成三角形，备用。
- 5 取一勺粉浆倒在专门铁板上，用竹蜻蜓状木棒将粉浆抹平，转小火，依次放入起司片、火腿、圆白菜丝、玉米粒，待饼皮煎好时，用长形抹刀将饼皮从铁板上分离，对折后，再略等分3份，由外往内卷起，放入可丽饼包装盒即可。



## 赚钱秘诀

营业前，要根据各种材料属性，事先处理好，比如圆白菜需切丝，起司、火腿需切片等。然后放在适当的容器中，再放入冷藏柜中保存。客人点用时，再取出烹调，以免开店时手忙脚乱。

# 煎饼与馅料完美结合

## 创造高利润

**将**馅料如同秘密般藏在信封里的可丽饼，在欧洲已经有上百年的历史。曾经有人分析可丽饼能在传统台湾小吃中独当一面的原因，在于提供另一种介于中式食物的选择，并拜国人崇洋心理所赐，但对阿诺可丽饼的老板曾鹏辉而言，可丽饼的成功也在于“定位清楚”，吻合“现代人的需求”。

曾鹏辉说：“……可丽饼从冰品、零食、点心，到加入培根、鸡肉、玉米、蔬菜、沙拉等足以填饱肚子的原料混合而成的煎饼，有四个完全不同的属性及近百种口味，即使每天都吃可丽饼也不会厌倦。”

### 煎盘已改良到第六代

回忆起当初引进可丽饼的心情，绰号“阿诺”的曾鹏辉笑了笑说：“会选择以可丽饼来当作创业的业种，最主要是发现夜市小吃多是中式传统小吃，不是鲁肉饭、鱿鱼羹，就是卤味、炸鸡，难道都没有人愿意创新吗？这激发了我想要开发新产品的念头。而会与可丽饼结下不解之缘，是因为曾在法国新凯旋门大道上，看见许多人边走边吃着像是甜筒般的可丽饼，脸上还不时流露出幸福的表情，让我觉得这是个值得引进的产品。”

除了开发18家的加



盟店、80多种口味外，最令阿诺引以为豪的就是烤盘的改良了。原本阿诺可丽饼所使用的烤盘，烤一张饼皮需要4分30秒，虽然听起来好像时间不长，但对排队等“吃”的客人来说，可就很长了，且一个烤盘的成本高，饼皮又会沾锅，因此阿诺可丽饼的烤盘一直在更新，现在已经到第六代了，据阿诺表示：“目前使用的可丽饼烤盘，不但成本是第一代的一半，且烤一张饼皮只需3分45秒，而且‘即使温度再高也不粘锅’！”

### 对高忠诚度客户 有另眼相待的必要

1987年因应加盟的风潮，阿诺可丽饼正式成立加盟总部，开始有计划地传递技术，1989年加盟效应展现，开始扩大加盟范围，目前加盟店数为18家，

且都已有稳定的客源。

以阿诺可丽饼师大店为例，没有任何座位的小店，虽然面积非常小，但每天的来客最少在 600 人次以上，假日可达 900 人次，月营业额相当稳定。

提及经营秘诀，阿诺强调，摊车为目前阿诺可丽饼加盟的普遍形式，虽然摊车的租金远比店面便宜，但平均营业收入也比店面少 1/2，经营可丽饼生意最大的秘诀在于与“客人的互动”，因为可丽饼是外来食品，一般人的接受程度较低，所以除了饼皮脆度、馅料的掌握外，是否可以和顾客培养起互动就相当重要，尤其在市场激烈竞争下，互动性越高，基本客源掌握得越好。所以我们对高忠诚度客户通常都会在馅料及服务上有所加强，让他们有被另眼相待的感觉。而客户的高忠诚度，相对都会实际反映在营业额上。

## 一条通到底的

### 配送方式

“地点”是经营成功的基本要素。阿诺分析，评估地点的时候，不能只看用餐高峰时段的来客人数，还必须考虑到非高峰时段，甚至包括下雨阴天时的营业情况及邻近商圈的干扰程度。目前已经结束经营的阿诺可丽饼台大店就是一个很好的例子。阿诺说：“原本在决定开台大店前，我曾经仔细评估过台大公馆商圈，认为这一个点会像师大店一样，成为学区的一个代表点，可是我却并没有考虑到商圈干扰及产品重复性过高的问题，因此在经营几个月后发现，其营业额不足原来预期的 1/5，所以现在我除了基本非高峰时段来客数评估外，还会考虑到附近商圈的干扰及产品区隔等问题。”

除此之外，我们发现

“交通路线”也是一项很重要的因素。阿诺说：“我做每一件事都相当有规律，创业开店也不例外，以选点为例，1985 年我在新壮开第一家店，1989 年在师大夜市开第二家店，1991 年 5 月在通化夜市开第三家店，同年 6 月在饶和夜市开第四家店，你可以发现，我这几家店的原材料运送都在同一条交通路线上，因此可以节省很多不必要的人力、时间浪费。而这也是我为什么可以在去年 5、6 月一下子开两家店的最主要原因。此外，对员工方面的培养也不可以少。”

而对有意以加盟方式加入可丽饼经营的人，阿诺则建议要先了解公司、认识产品；确定自己确实是能认同总部的理念、做法，也喜爱这个产品，再来决定是否正式成为加盟主。毕竟，开店加盟花钱就可以办到，但“永久经营”却得花上更多心思！