

单 菜 与 餐 饮 管 理

徐忠平 编 著

兵器工业出版社



菜单与餐饮管理

MENU AND FOOD & BEVERAGE
MANAGEMENT

兵器工业出版社

内 容 简 介

《菜单与餐饮管理》一书共有十三章，内容主要分为三大部分，主要介绍菜单筹划、设计与定价的基本知识以及菜单在饮食业经营管理的作用。内容较为丰富，并系统地介绍了国内外各种菜单筹划、设计与定价的先进方法和实例，既适用于在饭店业中工作的管理人员和工作人员，又适用于社会餐馆业中的工作人员，还可作为从事餐饮业人员的培训教材。图文并茂，文字通俗易懂。

菜单与餐饮管理

徐忠平 编著

兵器工业出版社 出版发行

（北京市海淀区车道沟10号）

新华书店总店北京科技发行所经销

北京市农业科技情报所印刷厂印装

开本：787×1092 1/32 印张：8.5 字数：183千字

1988年8月第1版 1988年8月第1次印装

印数：1~3000 定价：4.95元

ISBN 7-80032-104-8/F·7

前 言

饮食部门是旅馆的主要收入部门之一，在旅馆中占有很重要的地位。它不但能为顾客提供美味可口的佳肴、热情周到的服务，而且也是增加旅馆收入的重要途径。如经营管理得当，其收入可超过客房收入，因此，许多旅馆的经理人员对饮食部门十分重视。

菜单在饮食产品销售中起着很重要的作用，它不仅是餐饮工作的指南和纲领，而且是菜肴产品的说明书和消费引导。因此，国外的饭店都把菜单放在很重要的位置。饮食部门的一切工作都围绕着菜单展开。没有菜单，饮食部门的一切工作则无法有条理的进行。所以，国外把菜单的筹化、设计与定价作为饮食部门的一项重要工作，花费了大量的人力物力，进行菜单的筹化、定价和设计。

编者编写《菜单与餐饮管理》这本书的指导思想是想通过介绍菜单筹划、设计与定价的基本知识，以及菜单在饮食业经营管理中的作用，使饮食业的工作人员认识菜单在饮食产品的经营和推销中的重要性，并让菜单在饮食产品的经营和推销中发挥更大的作用。编者在编写过程中，参考了有关资料，但由于编者的水平有限，难免会有错误和缺点，请读者提出宝贵意见。

目 录

前言

第一章 概论

- 第一节 菜单定义..... (1)
- 第二节 菜单内容..... (3)
- 第三节 菜单种类..... (4)
- 第四节 菜单作用..... (6)
- 第五节 菜单制作过程..... (8)

第二章 菜单筹划与销售

- 第一节 顾客研究..... (9)
- 第二节 满足顾客的需要..... (12)
- 第三节 顾客的评价..... (15)

第三章 菜单筹划与市场

- 第一节 按季节筹划..... (17)
- 第二节 按供应筹划..... (18)
- 第三节 按筹划采购..... (19)

第四章 菜单筹划与生产

- 第一节 按人员和技术力量筹划..... (30)
- 第二节 按设备和设施的能力筹划..... (39)
- 第三节 按筹划生产..... (41)
- 第四节 质量控制措施..... (45)

第五章 菜单筹划与服务

- 第一节 按服务种类筹划..... (49)
- 第二节 按服务力量筹划..... (61)

第三节	按服务程序筹划·····	(62)
第四节	按筹划服务·····	(67)
第六章	菜单与营养	
第一节	营养的概念·····	(71)
第二节	顾客对营养的要求·····	(83)
第三节	烹饪对营养的影响·····	(84)
第七章	菜单筹划	
第一节	筹划原则·····	(87)
第二节	菜单的基本类型·····	(91)
第三节	常见菜单介绍·····	(95)
第八章	菜单筹划技巧	
第一节	筹划菜单的条件·····	(103)
第二节	菜单结构·····	(109)
第三节	菜单审查·····	(118)
第九章	菜单设计	
第一节	菜单的表现形式·····	(120)
第二节	菜单设计的开端·····	(122)
第三节	菜单的封面设计·····	(127)
第四节	菜单的编排顺序·····	(131)
第五节	怎样确定菜肴的位置·····	(137)
第六节	菜单说明·····	(142)
第七节	菜单字体的选择·····	(148)
第八节	菜单纸的选择·····	(154)
第九节	菜单的色调与插图·····	(158)
第十节	菜单的形状与尺寸·····	(163)
第十一节	菜单的基调·····	(170)

第十二节 常见的菜单设计错误·····	(171)
第十章 其它菜单的设计	
第一节 早餐菜单的设计·····	(175)
第二节 儿童菜单的设计·····	(178)
第三节 客房送餐菜单的设计·····	(180)
第四节 联号餐馆菜单的设计·····	(183)
第五节 特殊菜单的设计·····	(188)
第六节 机动菜单的设计·····	(190)
第十一章 怎样核算菜单成本	
第一节 原料分类·····	(195)
第二节 净料成本的核算·····	(196)
第三节 净料成本核算的分类·····	(199)
第四节 净料率及其运用·····	(203)
第五节 成本系数的应用·····	(205)
第六节 调味品成本核算·····	(207)
第七节 调味品成本的计算方法·····	(208)
第八节 菜单单项菜肴的成本核算·····	(210)
第十二章 菜单定价	
第一节 菜单价格的构成·····	(213)
第二节 菜单价格的计算方法·····	(214)
第十三章 与菜单定价有关的决策理论	
第一节 保本点的计算(本、量、利分析)···	(243)
第二节 最低销售点·····	(252)
第三节 降价销售法·····	(255)
第四节 最高利润销售点·····	(260)
第五节 收益递减·····	(264)

第一章 概 论

现代饭店和饮食业规模庞大，而且也很复杂，饮食业的销售形式和方法各有所异，要使大规模的饮食生产和销售有条不紊地进行，就必须有某种形式的规定，使其有章可循。而菜单恰好起到了上述作用。本章将从不同的角度阐明菜单在饮食服务中的重要性及其在饮食服务业中所起的作用。

第一节 菜单定义

说到菜单，许多人就会马上联想到它是饭店或餐厅向顾客提供的一种装潢讲究的食品单和价格表。从某种程度上讲，这种说法并没有错，但它还有许多重要的功能。菜单是饮食服务行业向顾客提供的一种食品菜肴项目单与价格表。它一般以书写的形式出现，而且印刷与装潢都很考究。

英文中的“Menu”（菜单）一词源于法语，意思是“一个详细的清单”，而这个词组又是来自拉丁语“Minutus”意思是“diminished”，从这个词中又引申出“minute”（小记录），基于这个词，菜单则被解释为“一个小小的详细清单”。还有人把菜单称为“Bill of Fare”，“Bill”是项目单，“Fare”是食物的意思，所以菜单又称“食品的项目单”。

欧洲最初的餐馆和酒馆没有菜单，而且让服务人员把餐馆向顾客提供的菜肴名称背熟，然后凭记忆在顾客面前复

述。巴黎的一些餐馆则是把所供应的菜肴名称写在一块小牌子上，让服务人员挂在腰间的皮带上，用来加强记忆。随着饮食业的发展，一些较大的餐馆则把所供应的菜肴，写在黑板上，挂在墙上，供顾客阅览。这种形式的菜单至今许多餐馆还在沿用，例如，美国的一些快餐馆都是把当天供应的食品名称写在一块黑板上（或类似的牌子上），挂在墙上，以便让顾客阅览。

后来，随着时间的推移，欧洲的一些餐馆把每天供应的菜肴名称写在纸上或卡片上。由于这种形式菜单的出现，引起了一些饭店老板和顾客的极大兴趣，他们感到，餐前看菜单可增加食欲，所以吃起来就更加有乐趣，同时，饭店的经营者们还认识到、菜单不仅对招徕顾客有用，而且对餐厅的二线区域的人员，象厨师、采购等人员都有用，于是就开始编写菜单。

欧洲保存最早的菜单是为宴会和为聚餐会备餐用的食品单。它主要用于厨房备餐，一般不给顾客看。法国大革命后，才把从墙上挂的菜单发展成提供给顾客的单独的菜单。后来在菜单的装璜和加强菜单的吸引力方面做了很多努力，并且菜单的形式也随之发生了很大的变化。

中国的烹饪历史较长，很早就已形成各种菜系。但是，据文字记载和目前掌握的资料，我国历代所出版的有关这类书籍绝大多数是菜谱、食单，主要侧重阐述菜肴食品的配料、制做方法、火候以及烹饪时间等。例如象《随园食单》、《食经》、《谭家菜菜谱》等都侧重于上述几个方面。

近年来，随着人民生活水平提高，各地的菜肴种类也越

来越丰富，各地的餐馆为了经营的需要，也逐渐重视使用菜单。目前各地餐馆、酒家和饭店餐厅的菜单种类繁多，上面的菜肴品种花样，据近年不完全统计，全国目前约有各式菜肴一万多种，真可谓是任何一个国家都不能比拟的“饮食超级大国”。

第二节 菜单内容

菜单的基本作用是广告。它的任务就是告诉顾客，餐馆或饭店的餐厅能向他们提供菜肴的项目，以及这些菜肴的价格；餐馆或饭店餐厅的二线区域的工作则是根据菜单作原料准备，生产菜肴。所以，设计较好的菜单能使企业与顾客以及二线区域的工作人员有较好的沟通。

根据上述任务，一份菜单应有以下内容：

1. 餐厅的名称；
2. 表明菜肴的特点和风味；
3. 各种菜肴的项目单；
4. 各种菜肴项目的价格；
5. 各种菜肴的分别说明；
6. 酒单和饮料单；
7. 甜点单
8. 地址；
9. 电话号码；
10. 营业时间。

一份菜单缺少了其中一项，就不全面，会给顾客带来不便。例如，菜单上若没有印营业时间，顾客就不知道几点是

营业时间。要是下次约朋友前来吃饭，就不知道几点为好（除非问服务员）。一份比较正规的菜单都应有上述内容。

第三节 菜单种类

菜单可根据经营的特点、季节、就餐习惯等分成各种菜单种类。

菜单可根据经营的需要分为：

1. 零点菜单
2. 套菜菜单
3. 合用菜单

菜单可根据季节的特点分为：

1. 固定菜单
2. 更换菜单
3. 周期菜单
4. 综合菜单

菜单可根据就餐习惯分为：

1. 早餐菜单
2. 午餐菜单
3. 晚餐菜单
4. 夜宵菜单

菜单还可根据不同的要求，年龄和宗教信仰分为：

1. 宴会和聚餐会菜单
2. 自助餐菜单
3. 客房用餐菜单
4. 儿童菜单

5. 低热量菜单

6. 穆斯林菜单

7. 快餐菜单

当然还有其它形式的菜单，象出售（不在餐厅就餐）菜肴食品菜单，病人菜单等。

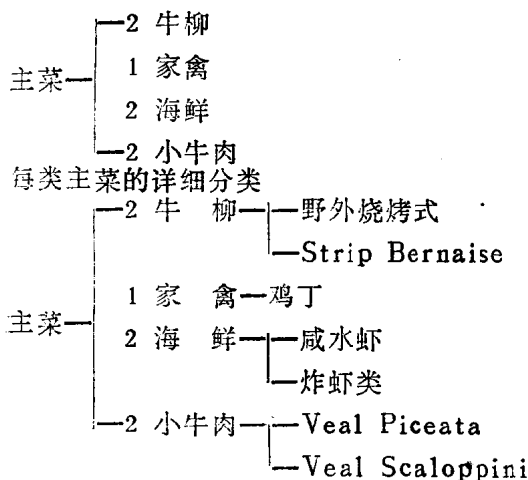
一个餐馆采用什么形式的菜单取决于企业经营的方针；经营对象以及各种经营条件。一个餐馆不可完全照搬另一个餐馆的菜单。

一旦决定了菜单的种类，就必须确定一份菜单的基本原则和政策。这个程序就是管理决策的过程。下面是流程图：

1. 决定菜单组的分类（西式）

开胃品
色拉
主菜
蔬菜类
甜品类

2. 每类菜肴的品种和数量



菜单上菜肴的每一分类都必须经过这种决定过程，一个餐厅的菜肴的种类与另一个餐厅的菜肴种类是相当不同的。可根据不同的信息，用剪贴和着色的办法列出菜肴的种类，以确定与众不同的项目。例如，已选出了企业希望销售量大的菜肴，而且这道菜是企业最拿手制作的菜肴。

例如：

主菜 4 牛肉 (2 solid, 1 ground, 1 cubeel)

3 鱼 (1 fin 1 shell, 1 carrezale)

应该经常地、认真地分析销售情况，以保证菜单上菜肴的选择是正确的。菜单的印制是建立在向顾客推销产品和吸引顾客的基础上，故饭店不要害怕常更换菜单或不要有意延长更换菜单的时间。

第四节 菜单作用

菜单是一种精心制作的经营推销工具，其作用大致可分为两大类：一、对餐饮部门的二线区域 (the back of the house) 来讲，它是一切工作的行动指南和饮食产品生产的蓝图；二、对前来就餐的顾客来讲，它是一种制作精细的饮食销售广告和消费引导。

1. 工作指南和蓝图

菜单是饮食业二线区域工作的纲领和中心；饮食业的三个环节，例如原料的采购，食品的烹饪制作和向顾客提供饮食服务，都离不开菜单，都是以菜单为依据，所以说，菜单影响着饮食服务的全部过程。例如：

(1) 饮食部门要根据菜单确定采购原料的品种、数量、

质量、规格，并向采购部门提出申请，而采购部门则要根据饮食部门的申请确定采购方式和采购渠道，以及储存方式，以保质保量完成菜单赋予的任务。

(2) 厨房则要根据菜单购置相适应的设备、炊具等，准备各种原料、佐料等，然后根据菜单下料、切配、烹调制做成饮食产品。

(3) 餐厅服务人员则要根据菜单上的饮食种类、特点、价格等向顾客推销或向顾客推荐某种菜肴，然后提供各类服务。服务人员还要知道菜单上每道菜的基本制作方法，并根据顾客所点的菜肴和特点，排列上菜的先后顺序，并按规定的服务程序、规格、标准向顾客提供准确的服务。

2. 菜单与销售

菜单是饮食业和消费者之间的媒介。每一个饮食企业所经营的饮食产品都有着与众不同的特点、水准和等级。顾客只要一看菜单上所提供的饮食种类和价格，就能知道这个企业的水平及它的特点。例如：

(1) 饮食业的经营者通过菜单向顾客展示所销售的饮食产品种类和价格，而顾客则是根据菜单选购他们所需要的饮食品种，所以说，菜单是买卖双方之间的媒介，是把饮食业和顾客连接在一起的链条。一份深为顾客喜欢的菜单，能刺激顾客多消费，既可满足顾客的饮食消费需要，又能增加销售数量，提高饮食业的营业收入和经济效益，可一举两得。

(2) 一份好的菜单，可以使顾客对饮食业提供的美味佳肴留下深刻的印象，顾客还可能把菜单带回去作永久的纪念，或向亲朋好友推荐，这样，无形中就为这个饮食业作了宣传，使更多的顾客慕名而来。所以说，一份精心设计并制

作的菜单是饮食业无声的而又是最好的广告和宣传，从而使这个饮食业有很大的知名度。

(3) 菜单就象一面镜子，它反映出一个饮食业单位的饮食特色和服务水准，好的菜单可能使得顾客盈门、应接不暇。相反，则使得门庭冷落，难以保本。所以说，菜单是你同行的竞争中，可使用的一个重要的，强有力的武器。

如上所述，菜单在饮食工作中起了一种极不寻常的作用，所以，菜单的筹划是饮食业的一个重要决策，菜单筹划得好坏，直接关系到饮食经营管理的成败。

第五节 菜单制作过程

制作出一份理想的，能提高销售量的菜单，就象工厂生产一种产品一样，它需要通过一个工作流程。在这个工作流程中，它所涉及的方面很多，象顾客情况的调查研究，采购和生产能力分析，以及设备设施和服务部门的各种因素等都要考虑到，缺少一个环节就会给菜单的最后“产品”带来“缺陷”，所以，菜单的制作工作是一项既要细心而又复杂的工作。为了使制定出的菜单在餐饮销售活动中，起到应有的作用，为企业创造更多的利润，菜单制作人员一定要认真研究菜单制作过程中的各个环节，掌握情况，并对那些可能出现问题的环节做到心中有数，以避免在菜单制作过程中出现问题。

根据菜单制定的顺序，一份菜单大体要经过以下几个阶段：即筹划阶段，成本核算与定价阶段和设计印刷阶段。每个阶段都有许多工作要做。本书将在以下的章节中对各个阶段的工作作详细阐述。

第二章 菜单筹划与销售

决定采用什么种类的菜单，在很大程度上取决于企业面向什么样的顾客（经营目标市场）。顾客可分成很多种类，而且顾客中的多种因素迫使企业在使用的菜单种类上采取灵活的方法。

经营的目标市场很少受到限制，它是富有弹性的，顾客来餐厅就餐与否，原因很多，所以菜单筹划人员应考虑到这些因素。

第一节 顾客研究

在确定餐饮的目标市场方面，顾客的特点不仅决定着菜单的类型，而且也决定着企业的类型与等级。所以在筹划菜单时，千万不能忽视这些因素。根据研究，影响菜单筹划的顾客因素大致有以下几种：

1. 顾客的年龄

对大部分企业来讲，顾客的年龄对菜单筹划不会起决定性的作用，但应给予高度重视。到某一类型餐厅就餐的顾客，其年龄也有好几个层次，在筹划菜单时，应充分重视不同年龄的人对菜肴的不同要求，并根据顾客的这些特点，筹划出符合各年龄层次的菜单，例如象老人、儿童等（详见第六章第二节）。

2. 顾客的性别

男人和女人，男孩和女孩，他们对菜肴食品的味道喜

爱是不同的，男性多数喜欢咸食品，而女性往往喜欢甜味的食品。女性可能喜欢吃色拉和淀粉少的食品，而强壮的男性所喜欢的则是份量大、数量多的厚味食品。菜单筹划人员在筹划菜单时，就要平衡这些因素，制定出一份能使男性和女性都能满意的菜单。

3. 购买力

菜单筹划人员在筹划菜单时，还应充分了解顾客的购买力。企业的目标市场的购买水平则决定着企业的等级和菜单的种类级别。换句话说，顾客在餐饮方面的支付能力，决定着企业向顾客提供菜肴的等级标准。在人们收入较低的地方开设一家美食家餐馆，显然是不会有多少人光顾，相反在收入高的地区开设一家低档的快餐馆也是不会成功的，因为人们有了钱，就不愿意去光顾这些低档的小快餐馆。

4. 民族和地区偏爱

民族特点和不同地区对不同菜肴的某种偏爱，也是筹划菜单应考虑的因素之一。例如象回民，不吃猪肉、吃牛、羊肉；四川和湖南等地的人们喜欢吃辣味菜肴，而江、浙一带的人们则喜欢吃带甜味的菜肴。欧洲人、美洲人和亚洲人，他们对菜肴食品的偏爱都各有不同。如日本人喜欢吃生鱼，欧洲人喜欢吃烧烤食物，美国人吃的菜肴则以生、冷、淡为主等。掌握这些因素，筹划的菜单才能照顾全面，满足不同顾客的饮食要求，增加销售量，为企业多创利。

5. 职业状况

由于顾客职业的不同，所以他们对菜肴食品的种类、数量以及质量的要求也就不尽相同。商人和整天坐办公室的女性，对饮食的要求是份量要少、品种要多、而且要精。而体