

“十一五”国家重点图书出版工程

如何创办 卤菜店



编著 茅建民 李增增

凤凰出版传媒集团
江苏科学技术出版社



“金阳光”新农村丛书

金阳光

另亦淮



“金阳光”新农村丛书

顾问：卢良恕

翟虎渠

如何创办卤菜店

编著 茅建民 李增增

凤凰出版传媒集团

江苏科学技术出版社

(计划经济, 市场经济, 农村经济)

图书在版编目(CIP)数据

如何创办卤菜店/茅建民等编著. —南京:江苏科学技术出版社, 2007. 5

(“金阳光”新农村丛书)

ISBN 978—7—5345—5381—3

I. 如... II. 茅... III. ①凉菜—餐厅—商业经营 ②凉菜—菜谱 IV. F719.3 TS972.121

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007) 第 012013 号

“金阳光”新农村丛书

如何创办卤菜店

编 著 茅建民 李增增

责任编辑 钱路生

责任校对 李芙蓉

责任监制 曹叶平

出版发行 江苏科学技术出版社(南京市湖南路 47 号, 邮编: 210009)

网 址 <http://www.pspress.cn>

集团地址 凤凰出版传媒集团(南京市中央路 165 号, 邮编: 210009)

集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

经 销 江苏省新华发行集团有限公司

照 排 南京奥能制版有限公司

印 刷 江苏苏中印刷有限公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/32

印 张 4.5

字 数 97 000

版 次 2007 年 5 月第 1 版

印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978—7—5345—5381—3

定 价 5.50 元

图书如有印装质量问题, 可随时向我社出版科调换。

建设新农村 培养新农民

党中央提出建设社会主义新农村，是惠及亿万农民的大事、实事、好事。建设新农村，关键是培养新农民。农村要小康，科技做大梁；农民要致富，知识来开路。多年来，江苏省出版行业服务“三农”，出版了许多农民欢迎的好书，江苏科学技术出版社还被评为“全国服务‘三农’出版发行先进单位”。在“十一五”开局之年，省新闻出版局、凤凰出版传媒集团积极组织，江苏科学技术出版社隆重推出《“金阳光”新农村丛书》（以下简称《丛书》），旨在“让党的农村政策及先进农业科学技术和经营理念的‘金阳光’普照农村大地，惠及农民朋友”。

《丛书》围绕农民朋友十分关心的具体话题，分“新农民技术能手”、“新农业产业拓展”和“新农村和谐社会”三个系列，分批出版。“新农民技术能手”系列除了传授实用的农业技术，还介绍了如何闯市场、如何经营；“新农业产业拓展”系列介绍了现代农业的新趋势、新模式；“新农村和谐社会”系列包括农村政策宣讲、常见病防治、乡村文化室建立，还对农民进城务工的一些知识作了介绍。全书新颖实用，简明易懂。

近年来，江苏在建设全面小康社会的伟大实践中成绩可喜。我们要树立和落实科学发展观、推进“两个率先”、构建和谐社会，按照党中央对社会主义新农村的要求，探索农村文化建设新途径，引导群众不断提升文明素质。希望做好该《丛书》的出版发行工作，让农民朋友买得起、看得懂、用得上，用书上的知识指导实践，用勤劳的双手发家致富，早日把家乡建成生产发展、生活宽裕、乡风文明、管理民主的社会主义新农村。

孙志军

（中共江苏省委常委、宣传部长）

目 录

一、卤菜概述	1
(一) 什么是卤菜	1
(二) 卤菜的历史	1
(三) 卤菜店的发展	3
(四) 卤菜店的经营方向	4
二、筹办卤菜店	12
(一) 卤菜店的谋划	12
(二) 开店准备	14
(三) 开店前的具体准备工作	19
(四) 店面准备	27
(五) 经营准备	30
三、卤菜制作常识	36
(一) 卤菜常用调料、原料	36
(二) 卤菜加工知识	40
(三) 卤菜制作方法	51
四、卤菜实例介绍	62
(一) 按烹调方法分类	62
(二) 经典卤水秘方	103
(三) 卤水的使用	114
(四) 卤水的保管	114

金阳光



五、卤菜店的经营与服务	116
(一) 经营的品种与手段	116
(二) 经营的个性与特色	120
(三) 服务方法与技巧	121
(四) 经营中可能遇到的问题	125
六、卤菜店的经营技巧	127
(一) 了解消费心理	127
(二) 卫生很重要	127
(三) 注重营养	128
(四) 正确核算与定价	129
(五) 经营中的宣传方法与技巧	131
七、卤菜店的业务扩大	134
(一) 注意做好定位	134
(二) 注意质量品牌	134
(三) 灵活多样的经营模式	136
(四) 店面扩大与连锁经营	137

一、卤菜概述

（一）什么是卤菜

狭义的说,卤菜就是指一切可食用的烹饪原料经过卤、酱、腌、醉、烤等烹饪方法加工成可以直接食用的各种冷食食品。

卤菜,是烹饪学上冷食菜肴的一种通称。即外卖卤菜小店、小卖部、小摊贩等出售的凉食菜肴。这些凉食菜肴(即卤菜)是经过腌制、风晒、煮焖或卤制后,经刀工处理、简单包装即可食用的一类菜肴。

卤菜的特点是干香、脆嫩、酥烂、爽滑、无汤、不腻、色泽光亮、食用方便、便于携带,因此备受人们的喜爱。如卤排骨、五香腊肉、盐水蹄膀、香卤猪耳、麻汁腐竹等。由于卤菜的制作方法和品种多种多样,因此不同的卤菜其特点也就不同。如煮卤焖制品,鲜香酥烂;炆拌制品,脆嫩爽口;腌腊制品,干香味浓质硬等。

（二）卤菜的历史

1. 卤菜的产生

卤菜的确切产生时期已经无证可考,但是可以肯定的是,它是随着人类文明的诞生就已经产生的。约49万年前,周口店“北京人”已能很好地用火将食物制熟。在卤菜当中有烧烤这样一个门类,比如现在街面上经常看到的烤鸭、叉烧等,其



起源都是随着人类用火烧烤食物的产生而来的。约1万年前,出现陶器,开始用水煮熟食物。这为卤这一烹调方法的发展奠定了基础。约5000年前,开始出现利用蒸汽蒸制的食品。当时海边“宿沙氏”部落煮海水为盐,盐成为中国人最早利用的调味品。开始出现调味,促进了卤制类菜肴的进一步发展。

2. 卤菜的演变

大约4000年前,铜器出现。夏、商、周三代是铜器烹饪时期,出现了煎、炸的烹饪方法,丰富了卤菜的内容。现代卤菜中大部分的品种几乎都要使用到煎、炸这样的烹调方法来增加卤菜的风味。

公元前155~前138年,张骞两次出使西域,开辟丝绸之路,带回蒜、黄瓜、胡椒、姜等大量蔬菜瓜果和调料。众所周知,卤菜之所以受欢迎的原因是风味独特,味道丰富,调味品品种的发展大大促进卤菜的发展,为卤制菜肴提供了更加广阔的空间。

在之后的两千年中,中国的文化不断发展推进,各种行业也都随之发展,卤菜也在这个过程中不断进步,没有被历史淘汰,反而得到充分的发展,这同时也证明了卤菜的生命力,证明卤菜是为人们所接受的,是受欢迎的。

卤菜中有几种代表性烹调方法是值得说明的。

“卤”源自秦朝。它所采用的香料种类非常多,不同的香料造就了不同的卤制效果,因此有红卤、白卤、南卤、北卤之分。

“烧”在中国有悠久的历史,南北朝时已经很流行了。清代的袁枚在《随园食单》中就有关于“烧”的叙述。现在,各省菜系均有“烧”的菜式供应,但以广东最为普及,也最为出名。

“腊”这种烹饪方式在南宋时已有记载。它因地域不同而

工序各异,因而腊制品也就各具特色,如腊猪、腊鸡、腊鼠等,其中又以广东的腊肠、腊鸭最受大众欢迎。

“熏”最初的产生是出于保存食物的目的,因为食物经过熏烤,其中的水分会挥发掉,使细菌等微生物不易在食物上生长繁殖,因而可以延长食物的保存时间。现在“熏”的食品仍很流行,如潮州菜中的“茶叶熏鸡”、四川菜中的“樟茶鸭子”等都是大众喜爱的菜式。

(三) 卤菜店的发展

约 2 500 年前的秦汉时期,出现了酒店、熟肉店及以宰狗为业的“狗屠”饮食市场已初具雏形。在同一时期出现了以烹制熟食出售的专门从业者,具体史料已经无法考证,但是众所周知的汉朝开国大将樊哙却是很好的例证,其出身职业就是屠狗并烹煮成熟食出售。

之后的两千多年中随着时代发展、社会变革,饮食业在不断地优胜劣汰进程中,熟食经营一直是餐饮业中一个重要的组成部分。到唐宋时期,由于社会生产力空前发展,也为熟食业提供了良好的发展空间。宋代《梦粱录》中就有明确记载,如寿慈宫前熟肉、涌金门灌肺、猫儿桥大刀熟肉等经营熟食的店铺。

元代是中华民族大融合的鼎盛时期,随着各种交流的深入,饮食方面也有较大进步,特别是蒙古族的烧、烤等特殊烹饪方法和调味方式对卤菜有积极的促动。到明、清时期,随着社会的繁荣、烹调方法的改进,及与西方国家烹饪方法的融合等都进一步促进了卤菜的经营品种和经营模式的发展。

目前卤菜经营更是有了前所未有的进步,由于卤菜经营的特殊模式,正在成为越来越多经营者所接受的经营项目,相



信以后的卤菜经营会得到更好的发展,散发出其独特的魅力。

(四) 卤菜店的经营方向

1. 市场预测及应对策略

抓住机遇莫迟疑。您想开办饮食店吗? 您想经营卤菜吗? 现在正值良机。餐饮业近年来成长迅速,前途一片光明,已发展成为理想的第三产业。

餐饮业中经营卤菜能赚钱的原因有七:

一是第三产业的开发给经营提供了很好的机遇。

二是城市夫妇双职工家庭增加。中国城市已婚妇女95%拥有正式工作。不少新婚夫妇与父母双亲分开居住。

三是从农村进入城市的打工队伍增多,卤菜饮食解决了一部分人的就餐需要。

四是消费者生活内容的变化。一般消费者视外出就餐是一种休闲、享受,而一般家庭主妇也喜欢在外买卤菜进餐,免去下厨房煮食的麻烦。

五是旅游事业的发展,导致流动人口增加,卤菜能满足一部分人的需要。

六是食物原料昂贵,自己做反而不经济。

七是餐饮业者的努力、餐饮店的出现,开发顾客的潜在需要,也是餐饮业发展的重要原因。

当今的时代,对于卤菜饮食来说,是一个很好的机遇。所以,你想开办卤菜店的话,就得说干就干,越快越好。

(1) 实干巧干能成功 虽说餐饮业前途无限,但不能保证每一家餐饮业都能成功,关键在于是否有正确的思想认识。

虽然不同类型饮食店的经营方法略有差异,但无论对于

哪一类的饮食店来说,都存在着激烈的竞争。对于美食卤菜来说,竞争更为明显。务必记住,要在竞争中生存、发展,就要准备实干,同时也要注意巧干。既然想办,就要热爱;既然办了,就要做好,当一个实干派。

(2) 后来居上经营卤菜 在饮食业中,如果最早的创业者为第一轮的话,那么第二轮指的是紧跟潮流的后来居上者,第三轮则指单纯模仿者。经商不能做个单纯模仿者,而必须成为后来居上者。从任何意义上来说,紧跟潮流后来居上者最有利。例如,有人经营卤菜一举成功,那么紧跟着开办卤菜店的经营者将会取得更好的成绩。但是再跟着学的人就几乎捞不到什么好处了。现在经营卤菜店是第二轮好时机,请你别放过好机会。

(3) 卤菜业不怕不景气 恐怕几乎没有人会因为经济上不景气而与大众饮食无缘的。



目前,在外用餐正在成为一种生活习惯,特别是最近,在年轻夫妇中这种倾向尤为突出,这也是饮食店不怕不景气的一个原因。

(4) 外行也能经营卤菜店 根据笔者统计,在经营饮食店方面,外行的成功率较高。当然,这与饮食店的性质和规模有关。在卤菜饮食摊的经营者中,这种例子尤为集中。对此加以分析的话,答案是很简单的。因为外行忠实于办店的基本准则,并富有办店热情。而内行往往自信以往的办店经验,所以办事多少有些草率。

(5) 学习开店办法多 当今时代是非常便利的时代,过去只能靠亲身经历才可学到的东西,现在可以借助于各种方法来学会。如与饮食店有关的就有专门的烹饪学校,如果有兴趣,你就可去烹饪学校进行短期培训。

另外,现在还出版了许多可供参考的烹饪书籍。先从书本上、学校里学习基础知识,然后参加实践,这样可以掌握更多的技能。那么,一般实践需要多长时间呢?不同类型的饮食店,学习所花的时间有很大的差别。当然,这要视各人的情况而定。经营卤菜的实践,只要有信心,在很短的时间里就可以完成。

当然,经营卤菜也可边干边学,在干中学,在学中干。成绩如何,主要取决于自己的判断能力和学习精神。

(6) 打好基础很重要 无论做什么事情,最重要的是打好基础。牢固掌握了基本技能和基础知识,并且在这些基础上灵活运用,则可把卤菜饮食经营得有声有色。基础知识的内容很多,包括经营方法、操作技能等,这都要学习。

(7) 卤菜店规模不宜大 卤菜店可以说是能以较小规模开展营业的饮食店代表。卤菜店的营业时间较灵活,根据不同的卤菜经营形式,一般2~3名营业人员即可,有的甚至只要1个人就能应付。卤菜经营不需要太高级的厨房设备,所以厨房面积可以缩小,仅占地一角。一般卤菜店整个面积在10平方米左右。

(8) 经营卤菜店成内行 作为一个经营者,首先要尽快使自己成为一个懂业务的经营者;其次应是一个能干的经营。凡优秀的内行常受到社会的尊重,因而没什么值得担心的。对于有实力的经营者,职工是会听其指挥的,顾客也喜欢光临。开业3个月以后,经营者应该成为一个真正的行家。

(9) 职业转变要适应 每个人的生活环境都不是全然相同的。不同的生活环境必然导致各种人具有不同的常识。而且这种常识的改变又是极其困难的。要知道,饮食业的经营常识与其他行业迥然不同,饮食业有饮食业自己特殊的经营

常识。从其他行业改行过来的人,恐怕非丢弃以往的常识来从事新行业不可。很难想象以不对口的常识来经营饮食店能够取得成功。

正因为饮食业是相当特殊的行业,所以一味凭借过去职业的经验来考虑问题,那是非常危险的。凡是转行从事餐饮业的经营,要适应新的职业,原来的成功经验可借鉴,也可以嫁接,不适用的应完全摒弃。

(10) 敬业精神很重要 饮食业的经营是非常累人的,即使到了关店时间,只要还有客人没走,就不能随便结束营业。因此,无论在体力方面,还是在精神方面,饮食业经营者比一般工作人员要紧张得多。那些在一般工作中缺乏敬业精神的人,要转业经营饮食业,也是干不了的。要知道:成功者都是具有敬业精神的人。

(11) 舍弃个人旧习俗 从办公室女职员转岗的妇女和青年女子应舍弃自己的一些兴趣。尽管人的个性也是经营饮食业的重要因素,但如果在经营过程中过多地掺入了个人兴趣,那就不太好。而那些青年女子往往特别容易偏重个人爱好。例如,经营饮食店有的地方必须花钱,而有的地方倒可以紧缩一些。可是青年妇女有一种倾向,在该花钱的地方不肯花,而在自己感兴趣的地方却大花特花。如果只是凭着空想,把钱花在自己感兴趣的地方,那么就不能真正把店办好,甚至还会引起顾客讨厌。

家庭主妇从事饮食业经营,必须舍弃那种狭隘的家庭小家之气。特别是年过四十、懂得节约的人,在经营中更应注意。

2. 经营目标

卤菜店经营者应仔细揣摩和了解本店目标消费群体的心



理,对他们具体和特定的要求做出迅速的反应,根据他们的时尚消费趋向,果断地制定出卤菜店相应的经营方针政策。

(1) 独特性 卤菜店的独特性,为其开拓市场、招徕顾客奠定了基础。同时也为名扬声誉,带来滚滚财源铺平道路。比如广东叉烧、扬州盐水鹅等,这些极具地方特色的卤菜更是受到人们喜爱。

(2) 真实性 真实性不仅指产品的货真价实,更为重要的是经营理念与生产、销售过程的真诚。这种真实的核心,是经营者人格、社会责任、职业道德的高尚、正直、诚实和热情。“收百年之利,而不谋一时之利”,“言不二价,童叟无欺”,此即中国历史上商业的优良传统。有品位、有大抱负的企业家当忌诈、欺、骗一类“奸商”行为,因为这是惑于眼前一时之利的短见和短期行为。无信不立、无誉不行,真诚和真实才是安身立命、求大求长远的事业之本。既往,由于餐饮企业从业人员的杂芜和总体素质较低的状况,市场发育过程中的种种欠缺,顾客们的批评抱怨比较普遍,“被宰”、“挨斩”,甚至“不是熟人不斩”一类的说法,时所见闻。成品名不符实、制作减料偷工、原料以次充好(或冒名顶替)、标榜哗众取宠、经营噱头招徕,可谓司空见惯。至于标价不确、虚假让利,也可以说是许多店的惯用手法。在“包装”、“推销”等技巧性市场营销概念已经普遍成为社会一般价值观念与大众行为准则的今天,许多卤菜店的经营者都奉行见利就上、无利即调头换旗的极端功利主义,他们小聪明、大胆量,花样变化、口号翻新,却少见真诚、真实的大气度。这也正是不少卤菜店长期陷于举步维艰、聊以支撑局面的重要原因之一。

(3) 长久性 长久性是指卤菜店为大效益、长远利益设定发展的远大目标,抛弃趋势逐利的短期经营方式的原则。

没有远大目标,即忽略长久性原则的企业,是没有大发展的,甚至是难以长久维系而处在得过且过的生存状况中。

(4) 品种特异性 卤菜店的经营成果和市场竞争成败,从根本上说都决定于品种的质量及其在市场上的销售情况。而对于“一切食品都具有可食性和一般来说适用于所有人”这一食品属性来说,品牌优势,即品种的特异性对于餐饮企业的成功经营就不能不是至关重要的了。中国传统烹饪因是凭手工操作、个体经验的一种手工业者的技术和技巧,而传统烹调方式下制作出来的大众习见品种一般又都是绝大多数厨工都可以操作的,因此成品一经走上餐台,内行人一眼就知就里,仿制立刻开始,技术保护几乎无从谈起。今天餐饮市场上滥用、冒用、盗用传统名食、时尚食品的现象所以如此之多,重要的原因之一恐怕即在于此。而欲走出中国餐饮经营这一历史性樊篱,需努力提高成品科技含量和注入适应时代潮流的文化内涵,并通过有关法规政策的保护,以打造品牌是势在必行的。如北京全聚德烤鸭、扬州风鹅等正是凭借其独特的烹调方法,过硬的品牌保护而深入人心的。



(5) 文化属性 这里的文化性是指卤菜店在各个管理环节和全部经营过程中体现的某种风格。在顾客眼中,这首先表现为店面建筑、店面装饰所表现的格调。其次是由服务工作所体现的企业(团队而非个人)精神、管理水平。食品制作和消费设计的独到成功固然也具有同等重要的作用。努力营造高雅格调,追求茫茫商海中独树一帜的形象,将成为卤菜店长足发展的无穷后劲。如专为某一特定经营环境而设置的卤菜店,在步行街推广即食卤菜,其风格应该体现出流行、时尚。

(6) 地域性 任何文化都是有一定时空的,地域是其主要的属性之一。俗话说:“靠山吃山,靠水吃水。”因为异质和

不同类型文化更易引起人们的新鲜感与猎奇心理。当然,这种风味、风格差异性的认识和操作,应当是严肃和真实的,并且是变通有理巧妙的,否则不易成功。比如南京桂花鸭、四川夫妻肺片等便是极具地方特色的食品。

(7) 民族性 每个民族的饮食文化都有自己的独特之处,每个民族也都有本民族特有的习食爱尚的食品。突出饮食文化和食品的民族性无疑是企业经营风格设定的选项原则之一。事实上,民族性和地域性(尤其是后者)是许多餐饮企业长久以来普遍实践的方式,并且取得了相当的效益。两者实行的原则是相通的,但“民族性”在操作中更有民族政策或可能还有某些民族禁忌,需要认真对待。要做到既展示某一民族食品与饮食的特有魅力,又要尊重该民族的礼俗心理。对于中华民族的 56 个民族来说应如此,对于更大范围的世界各民族来说亦当如此。比如蒙族烤羊等便是体现民族风情的食品。

(8) 时潮性 人们都是喜欢向前看的,新颖的文化很容易成为时尚,食品更是如此。中国有句俗语“稀罕吃穷人”,意思是未曾吃过的食品人们总愿意尝一尝,但稀罕的食品太多,尝来尝去便把钱袋尝空了。可见,时潮食品和饮食文化是很能开拓市场的。餐饮企业把握时潮性原则就是要注重食品科技新成果的采用,关注大众消费心理、观念的变化。如朝鲜的冷食、泡菜等传入中国市场,便受到不少人的关注。

(9) 开拓性 开拓性是指卤菜店经营目标设定、品种研制与推销、管理思想与手段等全部经营行为中不因循守旧,不安于一时市场顺利,而是时时保持竞争、危机意识,以创意和创新为理念,使企业具有勃勃生机和发展活力。没有开拓思想和成功的开拓行为,企业的不断发展是无从谈起的。如扬

州三头宴中的扒烧整猪头因其过于油腻而受到冷落,但如果我们能加以创新,比如变换加工方法,便可使其再现昔日辉煌。

(10) 外延功能性 卤菜业是蓬勃发展的热门行业,经营者应该抓住机遇,通过规范化和科学化经营来发展壮大,把卤菜业做大做强,更好地将正宗卤菜技术推广到全国各地。

3. 市场定位

经营特色要明显,市场定位要准确。现代社会对每一个行业来说都是竞争激烈的时代。经营卤菜竞争同样存在。要在竞争中生存与发展,卤菜店就要有自己的特色。要是认为反正自己经营的是大众化的卤菜,只要价格便宜顾客就会上门,不需要什么特色,那么这种店就难以在现代社会的竞争中生存下去。

市场定位要从店址、投入资金等多方面考虑。不同的店面规模和卤菜店处于不同地段其定位是有区别的,总体上来说卤菜店的市场定位就是中低档消费、客流量大、薄利多销,随着店面规模采取不同定位。

