



# 开面馆赚大钱

收录所有面馆料理，是一本不可错过的成功宝典，  
包括基础高汤·作料·酱料·小菜·汤面·干面，  
让你轻松创业致富！

张政智 著

Noodle



辽宁科学技术出版社  
LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE



# 开面馆赚大钱

收录所有面馆料理，是一本不可错过的成功宝典，  
包括基础高汤·作料·酱料·小菜·汤面·干面，  
让你轻松创业致富！

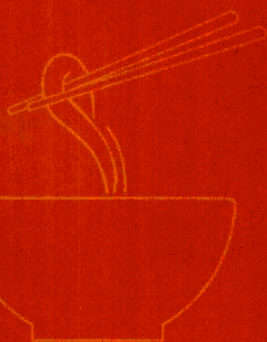
张政智 著

Noodle



辽宁科学技术出版社  
LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

小菜 · 汤面 · 干面 · 高汤 · 作料 · 酱料



# 开

# 家 面 馆

中午时，用一碗香气满溢的牛肉面补充工作能量；  
晚餐时，来一碗分量十足的排骨面安抚疲惫身心；  
宵夜时，拌一碗香浓顺口的酢酱面慰劳肚子……

面在生活中是一种不经意的存在，  
当我们在冬天一阵冷风吹来时，会想念起汤面的温暖；  
在夏天食欲不振时，渴望起凉面的诱惑。  
这本书收录了45道面食，足以满足你所有的期待与愿望。

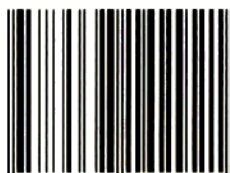
吃面配小菜，好像是天经地义的事情，  
所以这本书中也收录了常见的多种小菜做法，  
让你不只能吃饱，也能顾及口感的多元及营养的均衡，  
想吃面或开店吗？这本书是你绝佳的秘籍！



N  
O  
O  
P  
I  
E



ISBN 7-5381-4292-4



9 787538 142921 >

ISBN 7-5381-4292-4

定价：32.00元

# 作者序

面条，在华人生活中，可说是人气最旺也最受欢迎的料理。由于这项市场特色，使许多料理人都投入大量精力在面食餐饮业中。有鉴于这一趋势，出版社为了确保读者的投资心血，特别邀请我将过去近20年来，从事餐饮事业的经验，整理成一本兼具美味与实用性的开店参考书。特别针对面条烹饪及面馆经营作一番深入的研究，并将心得及信息整理至书中，让您不费吹灰之力就可获得那些赚大钱的面摊、面馆老板所不愿透露的秘技。

我在写这本书时，为了增强准老板们开店的信心与赚钱的本钱，特别将目前市面上各种较受欢迎的面点口味编入书中，使读者能方便地从琳琅满目的面食素材及多变的烹调手法中，找出您自己的开店策略，并从这本千变万化的食谱中，挑出合适的菜单组合。您无论如何挑选，都可得到万中选一的经典食谱。

为了解经营面馆与烹饪面条的秘诀，我多方研究了各种面食料理，这对于热爱探索美食奥秘的我来说，又是一次追求进步及创新的机会。同时，我在这里要特别感谢我的恩师何金城先生，以及五股社区大学周子钦老师，对于这本书在写作期间的大力襄助。

最后，特别感谢刘今云小姐在编辑、润稿及校对上的大力协助。

張政智

## 作者簡介

### 证照 经历

中餐烹调乙级（荤素食）技术士证照  
台湾省烹饪协会中餐烹调技术士证照考照辅导教师  
远东国际饭店灿乌厅日本料理师

### 著作

美食街超人气料理  
最受欢迎的50道台湾小吃  
中菜烹饪教室

### 获奖事迹

荣获渔业署指导，中央日报，台北市政府卫生局共同主办第七届健康饮食新文化《食神》选拔公开赛——社会组冠军

### 现任

谷保家商职业学校餐饮事业科专业技术教师  
中华慈心健康素食发展协会家常素食研习班烹饪教师  
五股乡社区大学烹饪教师

# 目录

3 作者序

## Part 1 开家面馆

7 经营之道

卖一碗赚钱的面

13 (成功之路1) 晋园牛肉面

15 (成功之路2) 店长米粉汤

## 基本功夫的养成

18 煮面条通则传授 23 高汤的制作

20 作料的制作

辣椒酱

五味酱

甜味酱油膏

葱油

辣油

油葱酥

肉燥

炒酸菜

辣甘蓝干

大骨高汤

牛肉高汤

柴鱼高汤

港式高汤

25 面条面面观

## Part 2

### 上小菜

29 卤味拼盘

30 凉拌莲藕

30 白玉苦瓜

31 油焖桂竹笋

31 凉拌韭菜

32 凉拌海蜇皮

32 凉拌鸭掌

33 凤爪

33 粉肝

35 卤鸡肫

35 卤牛肚

36 牛里脊

36 辣醋鱿鱼

37 沙拉绿竹笋

37 三色蛋



## Part 3

# part 4 来碗面



- |            |           |
|------------|-----------|
| 39 阳春面     | 58 排骨酥面   |
| 40 切仔面     | 59 蚌面     |
| 41 担仔面     | 60 茄汁海鲜面  |
| 42 猪肝面     | 61 红烧牛肉面  |
| 43 雪菜肉丝面   | 63 清炖牛肉面  |
| 44 虾仁云吞面   | 64 番茄牛肉面  |
| 46 香菇鸡面    | 66 鸡丝面    |
| 47 排骨面     | 67 粿仔条    |
| 49 大卤面     | 68 锅烧意面   |
| 50 什锦海鲜面   | 70 猪肠冬粉   |
| 51 抢锅面     | 71 咸汤圆冬粉  |
| 52 麻辣豆腐鸭血面 | 73 八宝冬粉   |
| 54 虾仁羹面    | 74 米粉汤    |
| 55 鱿鱼羹面    | 75 麻油鸡面线  |
| 56 红烧肉羹面   | 76 大肠蚵仔面线 |
|            |           |
| 78 干拌面     | 88 四川凉面   |
| 79 傻瓜干面    | 91 台式炒面   |
| 80 酸辣干拌面   | 91 米粉炒    |
| 81 四川担担面   | 92 什锦炒码面  |
| 82 沙茶牛肉炒面  | 94 蚝油捞面   |
| 85 绍子面     | 95 木须炒年糕  |
| 87 炸酱面     | 96 水饺     |
| 87 麻酱面     |           |

## 烹 调 换 算 表

计量单位换算方式如下：

1大匙 = 15克 = 15毫升  
 1小匙 = 5克 = 5毫升  
 1升 = 1000毫升  
 1杯 = 240克 = 240毫升  
 1斤 = 600克 = 0.6千克  
 1两 = 10钱 = 37.5克

少许 = 略加即可，例如，放胡椒粉等调味料。

适量 = 经营者可依个人口味或市场评估来制订分量，并适时调整。

本书为引进版，书中货币单位为台币，仅供读者参考。人民币与台币的兑换关系约有1：4。



part 1

开

家  
面  
馆

如果想开家面摊或面馆，卖一碗赚钱的面，

那么一定要先做一些评估。

除了要选择适当的开业地点，还要有准确的营运管理，  
包括营业时间的设定掌控，

操作及上菜流水线的安排，产品品质要保持稳定，  
店面的清洁状况良好，人力充足适当等细节，  
都需在规划店面及营业时考虑及注意。

Noodle



# <<< 经营之道 卖一碗赚钱的面

## 选择适当的开业地点

不论经营哪一种生意，都希望能位于一个客流集中的黄金地段，然而相对地，人潮越密集的好地区，店面或是摊位皆可遇而不可求，即使遇着了好机缘，租金也通常会相当可观，这占了成本相当大的比例，所以在决定之时一定要详细地分析计划，多找几个地点作市场的比较，常有些地点虽然不位于黄金地段，但经过市场分析之后，反而是具有潜在市场且租金又合理的好选择。

### 一、地段的选定

在作市场分析之前，必须先了解选定的地点位于何种地段。以下针对四种具有潜在市场的区位加以说明。

#### ◎住宅区

住宅区的人口组成平均，意即消费群众包含老中青各种阶层，以消费形态来说大多会以家庭为单位，也就是说携家带着出门用餐的机会较高，因此最好应具有足够的座位能容纳一般家庭一次约4~6人的消费环境，菜色上的选择也必须要丰富，才能同时满足

大人小孩不同的需求，消费时段以平时的晚餐与假日为主。位于这样的地区虽然必须在店面或装潢上花较多的成本，不过平均的消费额也较高，且不会有明显的淡旺季的差别。

#### ◎工商业区

工商业区是上班族群聚集的地点，活动时间以白天上班时段为主，因此消费时机主要在于午餐，由于中午休息时间不长，用餐多集中在中午12点到14点之间，注重食物供应的速度要快，对于用餐环境的要求不高。店面的需求不一定要大，但座位的配置可以较密集，以同时容纳更多顾客。晚间6点到7点则有加班族的晚餐人潮，甚至晚上9点至11点间也会有分散的宵夜族。位于此地区的消费集中于周一至周五，周六、假日则多因公司、工厂休假而使人潮锐减。

#### ◎学区

以面馆或面摊来说，适合的学区以大学、专科等学校为佳，这类学校学生人数较多，且因住校而有外食的需要，消费能力高，甚至常常会因此在学校周边形成中小型商圈。



确定面馆或面摊所在的地点及店面的大小，是经营的第一步，正确地选择适合的地点和店面的规模，深深地影响了所有后续的规划，绝大多数经营的成败都取决于这一步是否经过深思熟虑。

学生市场较其他族群变化大，容易受流行趋势影响而改变饮食嗜好，因此对菜色上的要求较高，如有店面，则对于餐具及环境的卫生与美观也会有所选择。用餐时间并不明显，以中午居多，但晚餐与宵夜也持续会有生意上门。寒暑假为明显的营业淡季，因此一般较不建议选择单纯的学区，最好能有其他消费市场同时并存，例如店面附近同时有住宅区或夜市，利用不同属性的人潮来维持淡季时的生意正常营运。

### ◎夜市、市场

夜市和市场一直都是人潮聚集的地区，尤其许多夜市结合了娱乐、购物、餐饮等各种功能，高消费能力更带动了整个区域的繁荣与商机。进驻这类型区域的优点是具备了稳定的消费群，不过因为商家多，竞争相对的也会非常激烈，经营上就必须先了解同区域中性质相近商家的优缺点，避免营业性质太过相近而瓜分市场。例如附近若有以牛肉面为主的面馆，则应该选择其他面食为主力。通常逛夜市的消费者，习惯少量多样的饮食方式，供应的分量可以稍高，菜色种类不必多样，需要少数几种有特色的面食就能达到很好的销售成绩。一般夜市的营业时间不会太早，大多下午才开摊聚集人潮，因此以晚餐与宵夜为主。而若是市场则又分为传统

集市与黄昏市场两种营业时间，市场的人潮聚集时间较短，选择上以商家较多元化的市场较适合作为面馆或面摊的开设地点。

随着人口的密度越来越高，各种区域的分界其实并不明显，很多地点通常具备了数种区域的特性，包含的性质越多元，对商家来说也就更能网罗各种消费者，使市场更加稳固。

## 二、店面的大小

以小本经营的面馆来说，店面的大小大约30~60平方米即可，而面摊则以具有至少10~15个座位为佳。

面馆适合还是面摊适合其实很难以一句话说明清楚，通常第一个参考点就是资金的多少，毕竟经营必须增加押金、租金等较庞大的开销，资金是否充裕便成为重要的决定依据。其次，地点也是决定是否要有店面的重要考虑因素之一，例如在较高级的住宅区中的消费者对于环境要求一般会被高，具有店面便可以增加顾客上门的意愿，而在独树临立的夜市里，面摊可能比面馆来得亲切许多。

另外，必须一提的是店面的成本虽较高，但较具有环境卫生容易控制，生意不受雨天气候影响的优点，这是路边面摊所远远不及的。

# Noodle

## 准确的营运管理

除了明确购置这类餐厨设备之外，在经营上还有许多地方需要细心。不外乎供应的菜单种类、营业时间、环境、服务态度等，这些无形的因素都影响着顾客再次上门的意愿。

### 一、菜单的设计与定价

“面馆”、“面馆”，顾名思义就是卖面的地方，面食自然是不缺少，而除了面食之外，小菜、汤甚至饮料都是能一起出售的项目，除了可以提供顾客更丰富的菜色，同时也能刺激较高的消费，如果每一个来店的顾客都可以增加10元的消费，一天下来就能累积可观的数目。

菜色的选择也需要经过一番设计，有时销售项目太多除了容易造成材料、物料的堆积或是浪费之外，也会让顾客无所适从，尤其生鲜材料的保存时间短，最好同一个材料能应用在数种菜色上，如此可加快材料的消耗，反之，项目太少则会使顾客感到缺乏选择，此时菜色之间的差

异就要大一些，才不会让上门的顾客缺乏好感。一般而言，面食与汤类总计建议販售的20~30种品项，而其他的菜色的则不超过10种，售价不能定得太低，多到邻近店家走访，了解该区域价格水准，小菜可以20元、30元、50元为区分，而汤类约10~15种品项。

如果是卖汤类较多的店，这也并非说明了卖汤类的顾客并不喜欢这项产品，除了汤类做法、汤底向顾客人意见之外，有时发展另一项特色来取代有时反而是个更有效的方法，千万不要放弃去了汤与汤是顾客的任何机会，你会发现这才是商机无限、竞争的地方。

### 牛肉面馆菜单设计参考范例

| 面类(面、冬粉、米粉)   | 单价  | 数量 | 汤类          | 单价 | 数量 |
|---------------|-----|----|-------------|----|----|
| 三合一(牛筋、牛肚、牛肉) | 130 |    | 红烧牛肉汤       | 60 |    |
| 红烧半筋半肉面       | 110 |    | 清炖牛杂汤       | 60 |    |
| 红烧牛筋面         | 90  |    | 鲜肉馄饨汤       | 35 |    |
| 红烧牛肚面         | 90  |    | 酸辣汤         | 30 |    |
| 红烧牛肉面         | 70  |    | 榨菜肉丝汤       | 30 |    |
| 清炖牛杂面         | 70  |    | 水饺类         | 单价 | 数量 |
| 清炖牛肉面         | 70  |    | 水饺(1个)      | 4  |    |
| 红烧牛肉汤面        | 45  |    | 牛肉汤饺        | 60 |    |
| 清炖牛肉汤面        | 45  |    | 酸辣汤饺        | 60 |    |
| 川味担担面         | 50  |    | 红油抄手        | 50 |    |
| 榨菜肉丝面         | 50  |    | 外带(生)水饺(1个) |    |    |
| 馄饨面           | 50  |    | 3.5         |    |    |
| 酸辣面           | 50  |    | 小菜类         | 单价 | 数量 |
| 醉酱面           | 50  |    | 20元小菜       | 20 |    |
|               |     |    | 30元小菜       | 30 |    |
|               |     |    | 50元小菜       | 50 |    |
|               |     |    | 各式饮料        | 20 |    |
| 以上大碗加10元      |     |    | 合计          | 元  |    |



## 二、营业时间的掌握

即使同样是做面食生意，区域不同的店家营业时间也会有所差异，这是因为营业时间取决于客人上门的时间。以经营面馆（面摊）生意来说，客人上门的时间主要是午餐、晚餐与宵夜，午餐的高峰时间一般是12点至13点30分，晚餐大约是18点至20点，宵夜时间较不规则，平均约以22点至午夜为主。如果依照上面三个时段的时间来看，面馆（面摊）的工作时间可能需要从早上10点持续到半夜1点，这么长的工作时间除非有两批人手轮班，否则是很难做得到的。

营业时间长短（或是工作时间长短）直接影响着人力的负担，餐饮工作的时数以8~10个小时为宜，常常有小本经营的老板每天工作超过12个小时，加上又舍不得休息，就算是铁打的身体都会受不了这样的体力消耗，不仅伤身，也容易造成品质或服务上的问题。常有经营者陷入营业时间越长赚得越多的矛盾挣扎中，只要是开门做生意，自然随时都会有顾客上门，但如果仔细观察就会很容易地发现到，在不同的时段来的人数会不同，而且每一天相同的时间平均人数会很接近。

通常面馆（面摊）营业时间可区分为两种，一种是卖午餐和晚餐，营业时间大约从早上11点到晚上9点，多数店家采用此种营业时间；另一种是卖晚餐和宵夜，营业时间则约为下午四点到清晨一两点，以位于夜市的店家为主。在面馆（面摊）刚开始经营时也许对于适当的营业时间较不容易掌握，可以先参考附近类似商家的营业时间，等经营一段时间后（约1~2个月）就能观察出最符合投资报酬率的营业时间，并做适当的调整。

大部分的地区都能轻易地观察到最佳

的营业时段，而且都能符合上述两个时间其中之一，然而真的遇到午餐、晚餐与宵夜都卖得非常好的地点时，最好在能安排人手轮班的情况下再延长营业时间，或是在下午2点至4点这段顾客较少的时段空班休息。

适当的营业时间除了可以确保人员正常的休息，在成本的控制上也具有很大的作用，反而可以节省一些不必要的开销（如水、电、煤气费）。有些夜市的摊位是以时数的方式计算租金的，将同一个地点分班次租用给不同的人，如果是租用这类摊位经营面摊的话，那就更要掌握最佳的营业时间，才能赚大钱同时又省租金喔！

## 三、给予顾客良好印象

不论是做哪一种生意，都需要培养忠实的顾客，经营面馆（面摊）自然也必须如此，一个满意的顾客不仅会再次消费，更是最佳的宣传活广告。以下是一些可以给予顾客良好正面印象的做法建议。

### ◎维持环境整齐清洁

环境的清洁与卫生是从事餐饮业一贯的要求，在好吃之余也要吃得安心，顾客才会留下好印象，而愿意再次消费。不论面馆还是面摊，桌椅都必须常擦拭，最好能养成客人一结账就整理桌面和周围环境的习惯，每天应该以去油的清洁剂刷一次地板，这样才能维持桌面与地板不油腻，给予客人干净清洁的用餐环境，同时也能帮助避免空气中有过重的油味，以及降低蟑螂、蚂蚁甚至老鼠等虫害发生的机会。面摊因为在户外，环境较不容易维持清洁，但还是建议在开店之前应该先巡视一遍，确认周围的环境良好，不会造成饮食甚至安全上的问题。

注重这些环境卫生的细节除了可以给顾客好印象之外，也能帮助自己营运上更顺畅，如果有店面的面馆甚至可以维持并延长装潢的使用时间，同时不会因为违反政府对于食品卫生安全的法令规章而遭到处罚，造成不良影响。

### ◎快速的供应

现代人讲求快速有效率，对于等待的耐心也越来越低，这趋势使得“快速的供应”成为餐饮业最大的营运提升目标，当然也是面馆（面摊）经营中必须注意的重点。

人力的充足是快速的第一条件，在每天营业的高峰时间（通常在午餐时段最为明显）供应速度会明显变慢，此时最好能适度的调整增加人力。另外容易被人忽略的原因就是动线的安排，所有器材与材料、物料的摆放都要符合动作的一贯性，面条以及销售较好的项目都应该事先分装好一人份的分量，操作起来越方便顺手，出菜的时间自然也会变得更快速。

事前的准备通常可以让事情以最顺利的节奏进行，每天开店前（或打烊后）必须确认所有营业需要的材料、物料及器具都足够或能正常使用，如果有欠缺，必须在生意开始忙碌之前解决，才不会在忙碌时（也是顾客最多的时候）手忙脚乱。

### ◎稳定的品质

如果顾客每次上门，点了同样的东西，却每次都吃到不同的味道，或是分量有时多有时少，通常会留下不好的负面印象。以面来说，高汤的熬煮、面条的品质、调味的配方及方式，以及每碗中汤、面、料的比例都是不应该随便更动的。这当然不是说不能改进，而是除非变得更好，否

则就应该维持一个稳定的状态。况且所谓好不好吃常常会是因人而异的感觉，因此任意变动配方做法有时反而会失去喜欢原本味道的顾客，很难在变动前预知结果。

### ◎贴心的小地方

提供面纸是对上门吃面的顾客一种贴心的表现，面纸的大小可选择比家用型的小一号，也可以与邻近商家配合，如最常以面纸广告促销的美容美发业，请对方提供一些面纸放置店内，不但可以增加服务，而且无需增加成本。此外，营业前须巡视补足提供给客人自行取用的调味品，或是酸菜、萝卜干等小菜的分量，不要老是让客人到别桌借东西，若是觉得这样在瓶瓶罐罐上的准备太繁复，也可以在店内准备一个调味品台，让客人方便取用。

若店内贩售冰饮，不妨在冬天提供热乌龙茶，若无，则还可在夏天提供清凉的麦茶，茶饮成本非常低，但这种贴心的服务却会让客人有非常好的评价。

## 四、善用方法招徕顾客

除了被动的等待顾客上门之外，主动地让顾客注意到你也是很重要的，当然一般面馆并不会花大量的经费在广告宣传上，但是有些基本必须的事情却也不应该忽略。招牌与灯光都是你不能缺少的东西，所以更应该利用它们发挥出最大的效用，达到吸引顾客上门的目的。建议你不妨找个晚上走到离你的面馆（面摊）二三十米远的地方观察一下，看看你的灯光与招牌是否够醒目，灯光虽然主要是用来照明，但是若是你远一点看，你会发现灯光的明暗程度，经常会在晚上成为一种指引，吸引人群的目光，另外招牌要放在明显的位置，



上面的文字也要明显而清楚，用字不需多，但是要一目了然才是最好的店招。

此外，推出“汤面+小菜”、“干面+汤+小菜”的组合套餐，以一定的折扣吸引顾客消费，也是提高营业额的一种方法。若是店

的营业额明显在晚上少于中午很多，也不妨推出晚餐特价商品，试着提高来店客数。总而言之，开店做生意，“用心经营”是唯一不变的原则，多看多听，就能从客人的反应中找到最适合自己的经营之道。

## 面馆营养流程

◆以营业时间11：30～22：00（下午2：30～5：00休息）为例◆

| 时间          | 工作项目                                                                                        | 备注                                      |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| *           | →采买生鲜材料                                                                                     | 以菜市营业时间为采购考虑                            |
| 9:30～11:30  | →熬煮高汤、准备作料<br>→清洗、处理生鲜材料<br>→整理工作区及补货<br>→准备足够的零钱<br>→打扫整理地面及桌面<br>→补充桌上调味料、作料及餐具           | 干货及其他物料<br><br>也可于每天打烊后整理<br>也可于每天打烊后整理 |
| 11:30～14:30 | →开门营业                                                                                       |                                         |
| 14:30～16:30 | →下午休息时间                                                                                     | 生鲜材料应冷藏                                 |
| 16:30～17:30 | →重新开火将高汤煮开<br>→再次补货并检查各种物料是否足够                                                              |                                         |
| 17:00～22:00 | →开门营业                                                                                       |                                         |
| 22:00～22:30 | →打烊结账<br>→剩余生鲜材料妥善收好冷藏保存<br>→剩余汤类(如高汤、卤肉汁)加盖烧开后放阴凉处保存<br>→清洗炉台及工作台面<br>→切实检查煤气、电器设备及门窗等是否关好 |                                         |

晋园牛肉面不畏不景气打击

## 以诚心与口碑 打动顾客

牛肉面，在面这个业种来说，是属于技术层次较高的一种，必须要兼顾“汤头、面条、牛肉、价格”四个要项，尤其是在台北市这个三步一小家、五步一大家的牛肉面店摊高度密集区，如果不能兼顾以上四项，稍有差池，马上就会一翻两瞪眼，更别提再来第二次了。

不过也正因如此，牛肉面店摊只要经营得好，获利也较一般面店来得高，一天的营业额，有的时候可能就是一般上班族一个月的薪水。所以投入者多，但失败率也高。那到底要如何经营才能成功呢？有没有什么必胜法则呢？经营牛肉面店19年的赵静怡笑着说：“除了特色、口碑外，态度是踏出经营的第一步。”



### >>> 中年转业创造番茄牛肉面

很多人都以为番茄牛肉面，是拜国人重养生，开始重视生态饮食及市面上最近盛行的鲜采番茄汁所赐，最近这几年才兴起牛肉面新口味，其实早在20年前就已经有人开始将大量的番茄加入牛肉汤一起熬煮。

据“晋园”的老板娘赵静怡表示，番茄牛肉面事实上是他们家乡番茄羊肉面的改版，最主要是因为台湾人不喜欢羊肉的膻腥味，因此20年前，她的父亲赵晋生在中年转业时，为了符合台湾人的口味灵机一动，所想出来的口味。不过也正因为如此，这也变成了“晋园”经营牛肉面的一大卖点，常常引起人们的好奇，吸引了许多的顾客。

不过光靠这样就想长期吸住顾客的胃，如果没有其他条件相辅相成，无异是缘木求鱼。这个道理，赵静怡相当清楚，因此从刚开始经营牛肉面店的时候，她就选择了多样化经营，以番茄牛肉刀削面做根本，开发出许多相关的种类，譬如说不爱吃牛肉的人，可以吃番茄牛肉汤面或番茄面，或其他如榨菜肉丝、雪菜肉丝、干拌面等，不爱吃面的人可以选择锅贴、葱油饼、卷饼、水饺、汤饺、炒饼或炒年糕等。

虽然如此，但在商圈的激烈竞争之下，“晋园”第一年的营收虽然收支平衡，但并不理想，于是赵静怡在和先生商量之后，还是决定走向老面——手工刀削面，虽然比较辛苦，但却拉开了与其他面店的距离，强化了市场区隔及特色。赵静怡现在回想起来，还很庆幸当初及时作了这个决定，她说：“番茄牛肉面虽然是我们的主力商品，但若没有刀削面搭配，就没办法抬高它的门槛与顾客的印象，更不可能从刚开始卖常常一天

卖不到半桶牛肉汤，到现在每天最少两三桶，而且吃过的客人有八成以上都会想回来再吃。”

目前“晋园”的营业收入相当稳定，每月约70多万元，且持续上扬，尤其是假日，最多的时候，每天可以达到约1万多元的净利，加上最近人手短缺，原本5人，目前4人，所以将原本每月第二、四周周一的公休日改成每周一休。

### >>> 选对地点没有淡旺季之分

很多人都知道做小吃生意，第一件事就是选开店地点，对于选址经验丰富的萧铭德、赵静怡夫妇来说也不例外。不过在思考点上，靠他们独到的选址方式，让自己在起跑点上站得更稳。

赵静怡说，很多人在选址上是以热闹的夜市或学区为主，但我们在选址的时候，并不刻意要选在学区或夜市，而是以交通动线与上下班的人潮为主要考虑，这样可以避免由于所处之地客源有限，将自己只限制在部分特定的族群上的盲点。譬如说，如果选择在封闭型的学区附近开店，此类商圈全然做学生及学校教职员的生意，故一到了学校放寒暑假，生意明显就会大打折扣，故承租该区必须有一年营业7个月的打算。尤其是牛肉面店这种相当普遍的业种，不能强调区域特色，只能以口感、汤头取胜，因此只要区

位选择对，就不怕淡旺季的差别。

而在价格制定上，赵静怡也表示，由于夜市及学区的业种商品结构较为复杂，所以其商品的售价可以尝试在平价之上的水准，但价格仍不宜偏高，以便与附近较高级类型的商圈有所区别，但以他们来说，则因为不是处于这两个范围，因此在价格上不宜订得太高；另外，选点时，还必须考虑的是所选择经营的区域是否有长期经营的优势，除非是有特色的小吃，拥有一定口碑的食品，加上人潮聚集处，否则要掌握一定的客源必定会有相当大的难度。

除此之外，赵静怡建议创业者，要注意自己对待顾客的态度以及顶店费的问题，她强调，你如何对待顾客，顾客就会如何对待你，因此学习如何对待顾客是打动他们的不二法门。最后，她也鼓励创业者，千万不要因为一时的气馁就想放弃，遇到困难要去解决而不是退缩，因为她父亲也是到50岁才转业进入这行，只要有坚定的毅力，不景气绝对不会打倒你。



### 店家简介

店龄 / 4年

员工人数 / 4人

营业时间 / 11:00 ~ 14:00; 17:00 ~ 22:00

公休时间 / 每周一

营业项目 / 番茄牛肉面、番茄面、牛肉面、  
炒年糕、锅贴、葱油饼等

地址 / 台北市新东街27号

电话 / 02-27492176

### 营运分析(以月为单位)

| 项目   | 数字        | 备注                 |
|------|-----------|--------------------|
| 开业资金 | 50万元      | 装潢、生财用具<br>(无顶店费)  |
| 固定开销 | 70% ~ 75% | 含房租、原物料、<br>人事、杂支等 |
| 平均利润 | 25% ~ 30% | 无淡旺季               |

店长米粉汤  
先求稳定

# 从心学起 再求发展 当老板

这是一个不断学习的年代，不论从事哪一个行业都是如此！

这样的认知在“店长米粉汤”的老板杨福娇身上看得很清楚。杨福娇，外号“店长”，拥有20多年丰富工作经验的她，曾经遇到多次必须抉择的改行关口，从朝九晚五的外销贸易公司会计、中华征信所事务人员，到福客多的店长等，其中转变不可谓不大。个性外向、酷爱接触人群的她，最后选择了投入小吃业。

虽然只是经营一家米粉汤店，但她却不轻视每一个步骤，小从挑菜、与客人应对、处理厨房垃圾，大至选址开店，她认为每一项都是一种学习，现在的她虽然已经当了近三年的老板，但她仍在继续调整脚步当中，每一步、每一个决定都战战兢兢，绝不轻率。

也因为她的认真与努力，虽然赚的只是蝇头小利，但养家糊口绝不成问题，现在“店长米粉汤”每月的营业额都相当稳定。谈到经营心得，杨福娇谦虚地表示，“先求稳定再求发展”是她经营时最重要的理念。

## 转换跑道，从上班族到当老板

当了10多年中华征信的事务人员，再加上中华征信前后的外销贸易公司、运动品牌代理商等行政工作，与6年多的福客多便利商店店长，20多年下来，杨福娇开始厌倦朝九晚五的生活，最后在福客多便利商店店长任内，她下定决心要自行创业，于是接手了原本由母亲经营的米粉汤摊。

根据她的粗略估计，目前该店每月的营业额约40多万元，扣除租金每月6万元（不含水电）、物料支出每月15万元（每天约5000元）、免洗餐具每月21000元、电费每月12000~20000元（夏天）及人事费用等，约有两成的净利。

尽管如此，但在杨福娇心中还是藏着些许隐忧，她说：“你不要看我们的生意很好，其实每天最少需要赚进12000元才能持平，若用卖出一碗米粉汤才25元来计算，等于一天最少要卖出480碗的米粉汤。相比较其他高单价面类的价差，如牛肉面、意大利面等，最少2~4倍不等，如果碰到像前阵子的SARS那就惨了，虽然每天营收才减少约2~3成，但已经算是影响很大。”而这也是想要踏入这个业种的创业者不可轻视的变动因素。

## 不求花俏，朝大众化方向挺进

如果光看营业额，许多人都会以为经营面店看起来好像很容易，其实就像罗马不是一天造成的一样，“店长米粉汤”也是经过数次的转折，才有今天稳定的营收与客层。杨福娇回忆这几次的迁店过程，心有所感地说：“虽然这几次搬迁店面都在同一个商圈，距离不到100米，但如何适时因环境而作出调整，是经营者最大的课题。”原来近三年前，杨福娇刚开店的时候，是向二房东分租店面，当时使用面积不到9平方米，却必须接受每月约3万元的高额租金，而那时卖的商品很单纯，只有米粉汤与大肠、牛里脊、猪皮、猪肺四样小菜；后来搬到隔

壁两个店面的位置,虽然中间只差一条巷子,但生意却差了很多,因此增加了七八种小菜。最后搬到现址,基于成本及客层的考虑,将饭和面加入菜单之中,改走大众化的路线,朝“吃饱”的方向去做。

经过这三次的迁址,根据杨福娇的粗略估计,投资金额至今约有百万元(包含顶店费),不过由于该店的营收相当稳定,因此她并不担心摊提的问题。

## 适当人力与休息才能永续经营

一般人投身小吃创业,无非是为了能够养家糊口,所以自然还是必须以获利至上为原则。整体而言,从事小吃创业的成功几率较高。

虽然如此,但每天开店的流程与人力的安排,却是经营时不可或缺的要项,杨福娇指出,“每天早上约6点左右,她的母亲就会出门买菜,买菜回来后,8点开始整菜,11点开始营业,营业至下午3点半休息,至5点才又开店,晚上营业至12点半,比较特别的是她将整个工作过程流程化,变成一个固定的模式,不但让自己习惯,也让客人习惯。”



## 店家简介

店龄 / 2年半

员工人数 / 4人

营业时间 / 11:00 ~ 15:00; 17:00 ~ 24:00

公休时间 / 无

所有营业项目 / 米粉汤、面类、肉圆、筒仔米糕、碗果等

地址 / 台北市罗斯福路三段316巷10-1号

电话 / 02-23670029

在人力安排上,因为工作时间长,因此分早晚班,人力一班约3人。值得注意的是,虽然她和家人也是一起投入店面经营之中,但她没有一般小吃者经营者“宁愿自己来也不愿请人”的观念,她认为适当的人力与休息才是永续经营的基础。

至于面类小吃创业究竟要采取店面式还是摊车式,大体来说仍是因人而异。杨福娇建议,通常摊车的投入成本较低,回收期也较短,通常第一次的设备和材料成本大约在20000~30000元之间,只要可以找到好的地点,通常很快就可以回本,如果无法损益平衡,就要好好检视自己营运的问题;一般来说,摊车颇适合小吃业的新手或是较着重成本考虑的人。而店面式虽然必须花费较多的投资,如顶店费、租金、店内装潢等,但却可以稳定持续地经营,建议想投入这个行业的朋友,要多多考虑评估才好。



## 营运分析(以月为单位)

| 项目    | 数字        | 备注                  |
|-------|-----------|---------------------|
| 开业资金  | 100万元     | 含房租原物料、押金、转让金、生财设备等 |
| 固定开销  | 占每月营收约70% | 含房租、原物料、人事、杂支等      |
| 平均利润  | 约23%~31%  | 视淡旺季有所差异            |
| 项目    | 金额(元)     | 占总收入比例              |
| 总收入   | 440000    | 100%                |
| 原物料支出 | 150000    | 34%                 |
| 人力开销  | 70000     | 16%                 |
| 杂支租金  | 120000    | 27%                 |
| 利润    | 100000    | 23%                 |

※以米粉汤每天卖出480碗加上其他商品,每月经营30天粗估