



让酒为餐馆赚钱

第五辑

广东烹饪协会
广州唯高策略发展有限公司

伍福生 著



貳拾壹

广州出版社



让酒为餐馆赚钱

第五辑

伍福生 著

广东烹饪协会
广州唯高策略发展有限公司

貳拾壹

广州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让酒为餐馆赚钱 / 伍福生著. — 广州: 广州出版社, 2002. 10

(餐饮经典. 第5辑)

ISBN 7-80655-413-0

I. 让... II. 伍... III. 餐厅-商业经营

IV. F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第064370号

餐饮经典 (五)

让酒为餐馆赚钱

广州出版社出版发行

(地址: 广州市人民中路同乐路10号 邮政编码: 510121)

新会市印刷有限公司印刷

(地址: 新会市紫云路33号 邮政编码: 529100)

开本: 889X1195 1/25 字数: 23万 印张: 17

插页: 6

印数: 1—10000册

2002年10月第1版

2002年10月第1次印刷

责任编辑: 何发斌

责任校对: 王穗萍

特邀编辑: 温俊伟

装帧设计: 钟云松 熊小斌

发行专线: 020-83781097 020-83793214

ISBN 7-80655-413-0/F·52

定价: 48.00元

总

序



乘改革开放的快车,经历了二十多年的风风雨雨,现今的中国餐饮业已经成为市场化程度最高、竞争最充分、发展速度最快的行业之一。它曾经吸引了成千上万投资者的目光,并给了其中许多人以丰厚的回报。只有经营过餐饮业的人才更明白,日进万金其实不是神话,而是完全能够实现的事实。

但是,面对新开的餐馆越来越多,赔钱的餐馆也日见增多的残酷现实,不少业内人士既感到惶恐不安,又感到困惑不已。为什么昨天还客似云来的海鲜城,今天却少人问津?为什么仅一墙之隔的两家火锅店,一家烟雾腾腾,一家却锅冷人稀?为什么麦当劳、肯德基等洋餐馆能春夏秋冬没有淡季,而不少中餐馆却时冷时热,有时甚至该旺不旺?为什么有些昨天还几乎是两袖清风的下岗职工,今天已经变成了腰缠万贯的餐馆老板;而有些昨天还是指指点点地吆喝着的老板,今天却又重新回到了打工仔的行列……

据我们调查得知,从投资者、老板到各级从业人员,都很想探究所有这些问题的奥秘,很想在餐饮业这一宝山中挖到金矿。但是,一个实际困难却摆在他们的面前,那就是在茫茫书海中,介绍健康食品、家庭菜式的不少,但有关开办、经营餐馆的书籍却不多,有也是零零碎碎,且不够通俗易懂,缺乏可操作性。

现在,我们可以满怀信心地告诉读者,这个困难可以解决了!

广州唯高策略发展有限公司

总 序



我们在经过长期准备和酝酿之后，与广州出版社、广东烹饪协会、香港唯高餐饮经营管理策划公司联合策划、出版了《唯高餐饮业经营管理书库》系列丛书，填补了这方面的缺陷，以推动中国餐饮业的发展，帮助众多餐饮业老板和从业人员圆其创业梦与发财梦。

《唯高餐饮经营管理书库》的作者队伍中，既有资深的餐饮业老板、总经理、高层主管、培训人员，也有专家、教授、作家、记者、编辑，他们都以强烈的责任心，深入餐饮业基层，对老板、员工反复采访，搜集了大量的第一手资料，并认真研究餐饮业理论知识。这些书，是他们为餐饮业创造的宝贵财富。

本系列丛书涵盖的范围广，涉及到餐馆运作的方方面面，包括经营技巧、经营理念、管理方法、服务技能、员工培训等许多细节，内容极其丰富，知识面极其广阔，因而具有全面性和实用性。

本丛书既有深入浅出的理论阐述，也有生动有趣的实例，可操作性强，可读性也强。

本丛书还力求在创作理念上与时代同步，并有一定的超前性。因此，它又蕴含着一定的指导意义。

我们深信，《唯高餐饮业经营管理书库》一定会成为广大读者的良师益友，一定会为他们带来美好的“钱景”。

广州唯高策略发展有限公司

前

言

有道是：“无酒不成礼”、“无酒不成席”。酒这种芳香绝妙的液体从诞生之日起，就与人们的生活结下了不解之缘：出生之后有满月酒，逢年过节有年节酒，朋友来访有接风酒，离家远行有饯行酒，得胜凯旋有庆功酒……酒乃天地之间的尤物，宴席上如果缺少了酒，就如同缺少了灵魂，也就难以称其为真正意义上的酒席了。可见，酒在餐饮中具有何等重要的作用。

酒是全人类的杯中物，在源远流长的中国酒文化中，酒名也是一大特色。酒的别名和雅号主要有杜康、黄流、欢伯、扫愁帚、钓诗钩、般若汤、曲生、曲秀才、天禄、玉液、流霞、红友、绿醪、金波、金浆、琬液、琼苏等。作为一种消费品，酒在中国自古至今都是重要的商品。卖酒以及为客人提供饮用器具、场所及各种服务的店肆，古往今来有各种名称，如酒肆、酒舍、酒垆、酒家、酒楼、酒馆和酒店等。这种卖酒兼提供饮食服务的店肆的出现，在中国是与商品交换发展、城郭、市场的建立有关的。酒在历史上的发展变迁也与社会的发展及人们的经济生活变化有很大的关系。

酒在有史以来的社会交往中，一直占据重要的地位。酒不仅具有丰富的营养、醇香的气味和显著的药用功效，还具有丰富人们生活的诱惑力。在社会交往中，迎客待客、洽谈生意，都离不开酒。酒可以佐食或以食助饮、佐酒，

广州唯高策略发展有限公司

是一门高雅的饮食艺术。概而括之，酒既是社交饮料，又是创作灵感的诱发剂，还是摄护治病的药物。酒在应用效能上的史料远远多于它物质存在本身的史料，正因为这样，才显示了中国酒文化在中国大文化中的特殊地位。

如今，酒的利润是相当高的。一言以蔽之，利用酒可以为餐馆赚钱，甚至可以为餐馆带来丰厚的利润，这一点是毋庸置疑的。

另一方面，酒与菜息息相关。一些餐馆的经营者不仅能靠卖酒获利，更能在把酒和菜的巧妙结合上下功夫，以增加客人点更多菜的欲念。烈酒可以配搭火锅和汤式，淡酒就得用重口味的菜才能配搭得宜。目前，一些餐馆售酒以薄利多销为主，酒贵了就难得有回头客。于是，餐馆的经营者便在菜式上动脑筋，不少菜都是很适合下酒的，这样，客人便倍觉菜肴的美味。

进餐馆就餐的客人，除了少数人因身体健康问题不能喝酒外，大多都会点些酒佐菜。其实，餐馆方面主动建议客人作酒与菜的适当配搭，定能提高客人的满意度。像西餐吃海鲜或清淡的禽肉时，宜建议客人点白葡萄酒；如果吃口味较重的烧烤牛排，就点红葡萄酒，这样更能现出菜肴的特色。冬天里，一个热气腾腾的火锅再配以高粱酒，堪称是美味佳肴了。

对完全不点酒的客人，菜式的口味就要特别注重了。因为，喝酒的人很少对菜挑剔，不会喝酒的人舌头敏感度高，稍有

闪失，麻烦就来了。如此说来，菜肴与酒是大有学问的。

那么，如何让酒为餐馆赚钱呢？

中餐和西餐适宜卖什么热门的酒呢？

酒又该如何采购和推销呢？

如何利用酒搞活餐饮气氛，以便销售更多的酒和菜，吸引更多的回头客呢？

菜肴与酒水有什么关系？如何让菜品与酒水巧妙地结合？

酒在烹调中起什么作用？

什么菜配什么酒水？什么样的宴会上什么酒水？什么地方、什么层次的客人应该提供什么样的酒水？

什么酒水用什么酒具？上什么酒提供什么服务？

如何巧妙地处理好客人酒后闹事的情况？

这些问题，相信大家都可以在《让酒为餐馆创利》一书中找到满意的答案。

“人生几何春与夏，不放醇酒如蜜甜。”看罢《让酒为餐馆创利》这本书，但愿各位看官都能认同酒仙李白的这一感叹！



雅高餐饮经典书库

目录

第一章

餐馆有酒好精彩2

第一节 美酒瓶一开好事自然来 ...3

一、滚滚财源杯中来3

二、酒在餐馆中扮演主要角色 ...8

第二节 酒香引来八方客10

一、酒逢知己千杯少10

二、美酒留住回头客12

三、热闹气氛酒营造15

四、正确饮酒保健康21

第二章

酒水为餐馆和食客做红娘24

第一节 酒水推销有妙计24

一、推销的调查25

二、推销的策略26

三、推销的渠道26

四、推销的类型28

五、推销的技巧36

第二节 酒前服务有窍门38

一、避免让客人空腹喝酒38

二、点酒和点菜双剑合璧39

三、锁定“酒中神仙”和“酒中饿鬼”

.....42



雅高餐饮经典书库

目录

第三节 酒间服务有技巧53

- 一、不要忘记客人的特殊要求 ...53
- 二、红袖添香留酒仙56
- 三、关注“和风细雨”及“狂风暴雨”
.....65

第四节 酒后服务有招数70

- 一、饮酒者的类型和特征70
- 二、妥善处理客人醉酒72
- 三、如何对付“走单”的客人 ...76
- 四、为客人提供解酒良药80
- 五、把喝剩的酒送到客房83
- 六、为客人保管剩酒84

第五节 灵活处理服务费85

- 一、自带酒水宜免收开瓶费85
- 二、免收服务费带来更大商机 ...89

第三章

酒吧尽是葡萄美酒夜光杯94

第一节 酒吧里的饮食男女95

- 一、泡在酒吧里的人95
- 二、在酒吧游荡的男人98
- 三、新女性:酒吧里的风景线 ...102
- 四、酒吧氛围营造有术105
- 五、京城酒吧赚钱有道112



雅高餐饮经典书库

目录

六、成都酒吧越夜越美丽	116
七、上海酒吧经历“第二次浪潮”	119
八、“猜枚”玩转广州酒吧	122
第二节 酒吧管理管出名堂	125
一、酒吧的分门别类	125
二、酒吧的发展趋势	127
三、酒吧的结构	134
四、酒吧的器具	135
五、酒水的展示	140
六、工作的程序	142
七、服务的标准	145
八、日常的管理	152
第三节 酒吧盈利从酒单开始	155
一、酒单是无声推销员	155
二、酒单制定以人为本	157
三、酒单设计的技巧与艺术	162
四、标准酒吧酒单	168
第四节 调出鸡尾酒的色香味	175
一、鸡尾酒的基本结构	175
二、鸡尾酒的调制方法	178
三、鸡尾酒的情调创意	180
四、鸡尾酒的度量换算	181

第五节 诱惑之水天上来182

一、以金酒为基酒的鸡尾酒 ...182

二、以伏特加为基酒的鸡尾酒...193

三、以威士忌为基酒的鸡尾酒...199

四、以白兰地为基酒的鸡尾酒...206

五、以兰姆酒为基酒的鸡尾酒...211

六、以龙舌兰酒为基酒的鸡尾酒 ...

.....217

七、以利口酒为基酒的鸡尾酒...222

八、以葡萄酒为基酒的鸡尾酒...229

九、以啤酒为基酒的鸡尾酒 ...235

第四章

宴会是个聚酒盆238

第一节 酒水的设计最忌“拉郎配”

.....238

一、酒水与宴会的搭配239

二、酒水与菜肴的搭配242

三、酒水与酒水的搭配246

四、宴会的酒水设计248

五、宴会的常用酒水249

第二节 酒水服务须有条不紊 ...257

一、宴会的人员安排257

二、酒水和器具准备259



雅高餐饮经典书库

目录

三、酒水服务按部就班	260
------------------	-----

第五章

煮酒论烹调	264
-------------	-----

第一节 灵活品尝美味煮酒	264
--------------------	-----

第二节 白酒烹调新制作	265
-------------------	-----

一、白酒的一般烹调作用	265
-------------------	-----

二、白酒的独特烹调作用	267
-------------------	-----

三、白酒的烹调应用	268
-----------------	-----

第三节 黄酒烹调新制作	270
-------------------	-----

一、黄酒在烹调中的作用	271
-------------------	-----

二、黄酒在烹调中的应用	273
-------------------	-----

第四节 啤酒烹调新制作	276
-------------------	-----

一、啤酒烹调是能量来源	276
-------------------	-----

二、啤酒在不同味型中的应用	277
---------------------	-----

三、善用啤酒魅力的诀窍	278
-------------------	-----

第五节 葡萄酒烹调新制作	286
--------------------	-----

一、葡萄酒在烹调中的作用	286
--------------------	-----

二、葡萄酒在烹调中的应用	287
--------------------	-----

第六章

酒中自有黄金屋	306
---------------	-----

第一节 餐馆酒水采购的成本控制	307
-----------------------	-----



唯高餐饮经典书库

目录

一、酒水采购成本控制的作用	307
二、酒水采购成本控制的原则	309
三、酒水采购成本控制的方法	310
四、酒水的采购工作类型	311
五、酒水采购品种的确定	313
六、酒水采购数量的确定	315
七、酒水采购程序的控制	317
八、酒水验收的控制	317
第二节 酒吧酒水的成本控制	320
一、酒水成本控制的对象	321
二、酒吧的领料控制	325
三、酒吧的标准存货	326
四、宴会酒吧的酒水控制	328
五、酒水的配制管理	328
六、标准配方的执行	334
七、每杯酒水的标准成本	338
八、酒单定价是酒水销售的重要环节	342
第三节 宴会的成本核算	349
一、酒水成本的确定	349
二、酒水成本的控制	349
三、酒水预算与结算	350



唯高餐饮经典书库

目录

附录一

中餐热门酒353

一、中餐酒中的蒸馏酒353

二、中餐酒中的酿造酒359

三、中餐酒中的配制酒366

附录二

西餐热门酒369

一、西餐酒中的蒸馏酒369

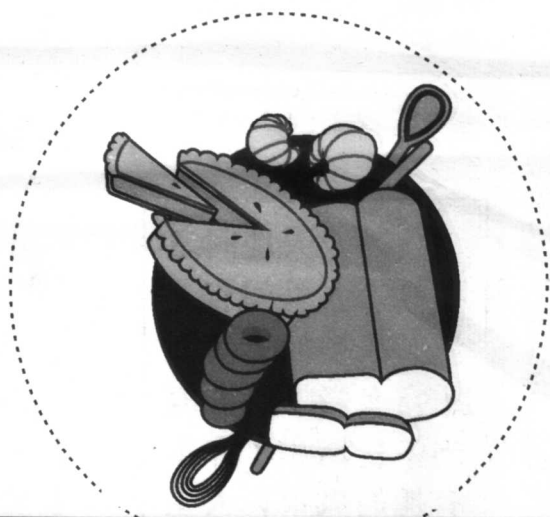
二、西餐酒中的酿造酒375

三、西餐酒中的配制酒382

第

1

章



餐馆有酒好精彩

餐馆有酒好精彩

酒乃天地间之尤物。人世间有了酒，人类的生活便丰富多彩了，人海当中便增添了许多有趣的风景，人生便增添了许多悠长的滋味。

第一章 餐馆有酒好精彩

酒在餐馆中占有举足轻重的地位，任何一家餐馆都离不开酒。人们就餐和娱乐都需要酒水助兴，酒贯穿着整个筵席的始终。酒水对餐馆来说是成本低、利润高的一种商品，酒水的销售是餐馆增加收入的重要手段。

中国有句古语叫“无酒不成席”。可见，酒与筵席结下了不解之缘。民间称筵席为“酒席”、“酒筵”、“酒会”和“酒宴”，说明筵席离不开酒。如果筵席中缺少了酒，就如同人缺少了灵魂，也就难以称其为真正意义的“酒席”了。可见，酒在餐饮中具有何等重要的作用，难怪人们一直用“美酒佳肴”来形容丰盛的筵席了。

