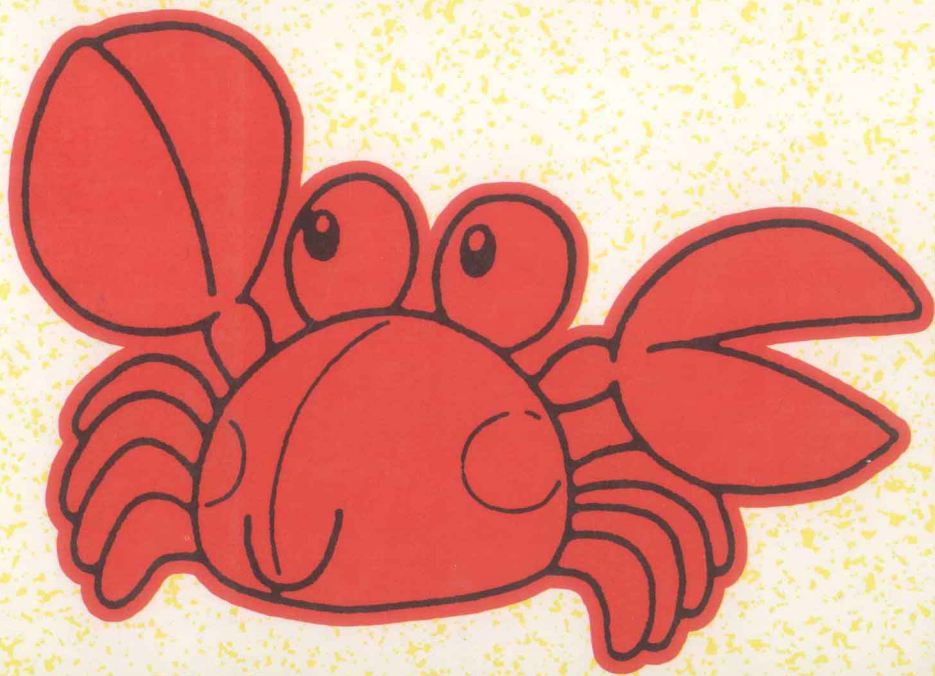


開家賺錢的 餐廳

專業餐廳開發顧問
中村友三光／著



打破傳統的經營方式
你也能開家永續經營的招牌店





開家賺錢的餐廳

國家圖書館出版品預行編目資料

開家賺錢的餐廳／中村友三光著，許瑞政譯
--第一版。--臺北市：星光出版；[臺北縣中和市]：三友經銷，1996[民 85]
面；公分。--(創業系列；25)
ISBN 957-677-309-1(平裝)

1. 餐飲-營業-管理

483.8

85011035

創業系列 25

開家賺錢的餐廳

原 著 者——中村友三光

譯 者——許瑞政

編 校——星光編輯部

發 行 人——林紫耀

出 版 者——星光出版社

臺北市寧波西街 116 號

電話：303-4812 傳真：309-8411

郵政劃撥：0014243-1 號 星光出版社帳戶

經 銷 商——三友(02)240-5707 墊腳石(03)436-5575

宏寶(06)269-3751 新嘉聯(05)235-4380

東冠(038)573-088 高書社(07)341-4100

法律顧問——明理法律事務所 陳金泉律師

臺北市重慶南路三段 57 號 4 樓

電話：368-6599

行政院新聞局登記證：局版臺業字第伍肆陸伍號

一九九六年十一月第一版第一刷

特價：180 元

◎若有缺頁或破損，請寄回本社更換◎

ISBN：957-677-309-1

前言

我負責指導幾家極為罕見的生意興隆餐廳，已經有六年的時間了。

這些餐廳包括大阪・江坂的「嘉年華廣場」、大阪・梅田的「大阪大白鯊」以及東京・赤阪的「東京大白鯊」，它們都是達斯金股份有限公司的直營店。「嘉年華廣場」有八百個座位，每月營業額約二億日圓（約合台幣五千萬元），「大阪大白鯊」有一百個座位，每月營業額約五千萬日圓（約合台幣一千二百五十萬元），「東京大白鯊」有三百個座位，每月營業額約一億日圓（約合台幣二千五百萬元）。

不管那個餐廳，每天都有大排長龍的顧客，並且聲名遠播，但有一件事卻是鮮為外人所知的，那就是他們都不聘請所謂的「大牌廚師」，而是遵照公司的規定，進行廚師的培訓，繼而培養出自己的專屬廚師。

其實，這點是強化經營組織最為重要的一個祕訣。

世界上有很多餐廳的經營者，為了方便省事，便從某個有名的餐廳或飯店，把累積了五年或十年烹調經驗的廚師挖角過來，然後讓他們擔任餐廳的主廚或是負責人。結果，因餐廳

的重要理念以及經營方針無法貫徹執行，而導致中途失敗的例子隨處可見，這都是沒有自行培訓廚師所造成的後果。

希望你能了解，「挑選剛從學校餐飲科系畢業的人，在公司裡從頭教起」這種經營方式，才是強化組織的不二法門，也是成功經營賺錢餐廳的基本條件。

我曾指導過幾家擁有二百席、三百席座位的大型餐廳，而指導這些餐廳的主要前提就是必須遵守我的規定。

是什麼規定呢？就是必須將以前所學到的習慣全部歸零，然後，在這個基礎上，重新學習只合乎成功法則的事例。將成功法則傳授給每一位經營者，避免無謂的失敗，使付出的努力有所代價，然後再將幸福賣給每一位顧客，是我衷心的企盼。

經營餐飲事業絕非易事，儘管如此，但當你看到每天都有人山人海的顧客排著隊等著用餐的情景時，那種喜悅想必是筆墨所難以形容的。如果每位在那裡服務的工作人員都有明朗愉快的笑容，認為「這是一個值得奮鬥的場所」的話，那就表示你的餐廳會一步步邁向成功，生意會越發興隆。

我認為今後，「和人接觸」的工作將佔有越來越重要的份量。現今的社會，可以稱得上是以服務為首的社會，雇用吸收力最大的領域就是服務業，在各種創業的商機中，大概就屬餐飲業具有最大的價值吧！

但是，仍有非常多的餐飲業失敗者，而失敗的主要原因，大部分就在於「草率的人材培養」，這是顯而易見的。

餐飲事業「始於人材培養；基於人材培養的原則，就有無限發展的可能」，這是我所確信的。如果「關鍵」的廚師不是由自己栽培的話，我不相信外食產業能有多少勝算。

「唯有靠人材培養的店才能夠成功」的時代已經來臨。希望你能從本書中學到這一點。

中村友三光

第一章 沒有大牌廚師的餐廳生意興隆的祕密

1	為什麼沒有大牌廚師的餐廳， 能成功經營出高額盈收的局面？	02
---	---------------------------------	----

2	創造高額盈收餐廳的關鍵， 就是要先在自己店裡培育專屬的「廚師」。	04
---	-------------------------------------	----

3	「保持原味最好吃！」 素材型餐廳不需要廚師的手藝。	06
---	------------------------------	----

4	烹調是一種創造。墨守成規的大牌廚師， 無法做出令人會心的佳肴。	07
---	------------------------------------	----

5	創造高額盈收餐廳的第一個祕訣—— 選擇「素材」最重要的就是「好吃」的那份悸動。	08
---	--	----

6	「美味」的素材，可能近在眼前。 以牡蠣養殖場為例。	11
---	------------------------------	----

7	不會有人來品嚐大牌廚師的烹調技術。 客人冀求的是「美味」、是「驚喜」！	13
---	--	----

8	創造高額盈收餐廳的第二個祕訣—— 素材維持原貌，並保持野味。	14
---	-----------------------------------	----

9	不可以仰賴廚師，經營者本身 也要培養選擇素材的「眼光」。	15
---	---------------------------------	----

10	創造高額盈收餐廳的第三個祕訣—— 經常開發令人「驚喜」的素材、菜色。	17
----	---------------------------------------	----

11	創造高額盈收餐廳的第四個祕訣—— 調味料務必使用天然食品。	19
----	----------------------------------	----

12	絕對不要使用化學調味料。 這和發掘天然的「甘美之味」極有關連。	21
----	------------------------------------	----

13	創造高額盈收餐廳的第五個祕訣—— 醬汁絕對要自行調製，不可使用現成的商品。	23
----	--	----

第二章 素材型餐廳並不需要大牌廚師

- 14 創造味道，新奇是最重要的。
以自己的妙點子創造出有個性的味道！..... 25

- 15 活用素材、表現素材的優點——
這是新式的烹調潮流。..... 26

- 16 蝦、蟹是許多人的最愛。
若能將價格壓低販售，客人一定蜂湧而至。..... 30

- 17 少掉中間的批發程序，就能以更低的價格進貨。
其中，最有效的做法是..... 31

- 18 調理螃蟹的要訣，在於解凍技術。
以流動的水半解凍之後，再放到冰箱中冰一晚。..... 33

- 19 蝦子也是多數人的最愛之一。
美味的要訣，就在新鮮度的維持、管理。..... 36

20

甜蝦的「甘美」及「柔嫩」是決勝關鍵；大蝦、虎斑蝦，則以鹽燒及鐵板燒深受好評。

38

21

龍蝦以水煮方式烹調最受歡迎。裝盤時擺得神氣活現，則更引人注目。

40

22

食用蝦蟹最怕的，就是食物中毒。所以，衛生管理一定要有具體的做法。

43

23

以蝦或蟹為銷售主體的餐廳，絕對不可或缺的就是水槽室及解凍室。

45

24

衛生管理，只注重設備是不夠的。工作人員的衛生觀念比什麼都重要。

47

第三章

II 沒有大牌廚師而能開發出「暢銷商品」的訣竅

25

新商品的開發，絕不可模仿他人。首先，就想一想自己餐廳顧客的臉吧！

52

31	模仿心思的祕訣，在於虛心觀察。 然後掌握住客人的「內在喜悅」。	64
30	獨創性的祕密，不在模仿菜色，而在模仿「心思」—— 讓人大排長龍的拉麵店案例。	62
29	熱門商品吸引人潮—— 美國龍蝦的成功案例。	59
28	創造熱門商品的三要件—— 熱愛藝術的心靈、服務人羣的誠意以及自行採購的熱誠。	56
27	產地是開發新商品的寶庫。 裡面隱藏了很多你前所未聞的食用方式和未開發的素材。	54
26	要知道市場批發商最擅長的經營層級； 而且，還要到原產地去看看。	53

第四章 自行培訓廚師，使你擁有高額盈收的餐廳

32	連一個大牌廚師也沒有， 就使得有八百席座位的超級大餐廳生意興隆的祕密是……	68
----	--	----

33	今後顧客所追求的是「屬於自己的餐廳」， 只裝飾外觀的「拜金主義」則完全行不通。	69
----	--	----

34	如果是小店的話，要選擇交通方便的地點； 若是不方便的地點，就要選擇開大一點的……	71
----	---	----

35	今後的餐廳，只有「味道好」是不夠的， 若缺少「歡樂」就不叫餐廳。	73
----	-------------------------------------	----

36	冒牌的廚師，無法經營出反映時代需求的餐廳。 請自行培育廚師吧！	74
----	------------------------------------	----

37	經營高額盈收餐廳成功的要項之一， 就是對工作人員實施確實的教育。	77
----	-------------------------------------	----

38

沒有大牌廚師的素材型餐廳，
需要有一位能將店交給他，具有經理性格的職員。

78

39

唯有尚未染上職業色彩的新手廚師，
才能單純地去體會那份感動，使菜色鮮活起來。

80

40

新手廚師的招募，餐飲學校畢業的最好。
讓他們充分瞭解將來的工作吧！

82

41

自己培育廚師的第一個條件——
喜歡帶給別人驚喜！

84

42

自己培育廚師的第二個條件——
對未知的事物抱持積極濃厚的興趣！

85

43

自己培育廚師的第三個條件——
謙虛的事物觀點、謙虛的態度或言談。

86

44

自己培育廚師的第四個條件——
擁有成就感、培養自信心。

89

45	對於雇用的新手廚師， 應該做怎樣的實踐教育呢？	91
----	----------------------------	----

46	考慮到他們的將來， 制訂能力開發的教育課程。	94
----	---------------------------	----

第五章 Ⅱ 培訓廚師的心理狀態，是高額盈收餐廳的支柱

47	培訓中的廚師，是高額盈收餐廳的支柱。 他們的「用心」及「盡力」是關鍵。	98
----	--	----

48	商品的開發中，展現了開發者的真實性格。 兩位從事商品開發者的實例，令人感動！	99
----	---	----

49	依準則做的菜，既缺乏「驚喜」，也沒有「感動」。 以新的想法來創造獨特的佳肴吧！	101
----	--	-----

50	不論何處，一定會有當地最佳的素材以及最佳的味道。 請多加利用，開發出新的調理方式！	103
----	--	-----

51

開發菜單，創造商品最重要的，
就是清楚知道素材的本質、原理，以促進應用的效能。

105

52

憑著一己之力發揮想像，體驗一下高朋滿座的原因。
若瞭解到核心的原因，實力就會增加。

107

53

只要知道素材的優點，再加上堅強的銷售意志，
一定能將滯銷商品變成熱賣商品。

108

54

追求新的素材、新的味道，將那份感動，
以自己餐廳的風格來表現，商品一定能不斷開發。

110

55

所謂最合適的商品，到底是什麼呢？
「因為客人想要吃，所以……」這就是它的本質。

112

56

客人只相信口碑。唯有迫近本質，
具價值感的菜色，才會大受歡迎。

113

57

賢明的經營者，會從「經營」的角度來看商品；
成熟的廚師則會以「經營」為考量，來創造商品。

115

第六章 八百席座位大餐廳經營成功的祕密

- 58 一開始就利用棉紡工廠及其遺址，
來實現改裝成大餐廳的夢想。.....120

- 59 大餐廳的生存條件——地點、商品、店面。
地點經過航照圖的分析後：.....121

- 60 不是連鎖型的店鋪，而是以歐美式的餐廳為導向。
在店面構成的每一點上，都要和理念相呼應。.....123

- 61 餐廳可分成三個區。
每一個分區都要明確地將個性彰顯出來。.....125

- 62 每一種商品，都隱藏了不為人知的辛酸，
例如「丹吉尼斯蟹」的商品開發過程。.....126

- 〈附錄〉 開設餐廳的程序.....129

第一章

沒有大牌廚師的餐廳 生意興隆的祕密