

**SỞ LAO ĐỘNG – THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI HÀ NỘI
TRƯỜNG TRUNG CẤP CÔNG NGHỆ VÀ DU LỊCH HÀ NỘI**

**GIÁO TRÌNH
MÔ ĐUN: PHƯƠNG PHÁP XÂY DỰNG THỰC ĐƠN
NGHỀ: KỸ THUẬT CHẾ BIẾN MÓN ĂN
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP**

*Ban hành kèm theo Quyết định số: /QĐ-CNDL ngày.....tháng.....năm 2019
của Trường Trung cấp Công nghệ và Du lịch Hà Nội*

Hà Nội, năm 2019

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI NÓI ĐẦU

Người Việt Nam từ xưa có câu “có thực mới vực được đạo”, như vậy về cơ bản quan niệm chung đều thống nhất một điều: ăn là phương tiện không thể thiếu của cuộc sống. Do vậy từ xưa đến nay, việc ăn uống đã được mọi chế độ, tầng lớp xã hội quan tâm từ xã hội phong kiến đến xã hội hiện đại ... nhiều quốc gia đã có nền ẩm thực rất phát triển và trở thành niềm tự hào của dân tộc như Thái Lan, Trung Quốc, Anh, Pháp Và hiện nay, nước Pháp được coi là một quốc gia sử dụng nền ngoại giao bằng bữa ăn thành công nhất thế giới.

Việt Nam đang trong thời kỳ hội nhập, hàng năm khách ngoại giao, du lịch đến nước ta ngày càng đông, họ đến từ nhiều nền văn hóa, nhiều quốc gia với các tập quán về ăn uống khác nhau. Để phục vụ tốt các đối tượng này, ngành du lịch phải phục vụ ngày càng tốt hơn bữa ăn của khách.

Nội dung mô đun gồm 3 chương do nhóm giáo viên thuộc tổ bộ môn Chế biến món ăn biên soạn:

Chương 1: Nguyên tắc xây dựng thực đơn

Chương 2: Quy trình xây dựng thực đơn

Chương 3: Xây dựng thực đơn

Mô đun này nhằm cung cấp các kiến thức cơ bản về bữa ăn của hai khu vực ẩm thực lớn trên thế giới hiện nay là các bữa ăn Á và bữa ăn Âu làm cơ sở cho việc xây dựng các thực đơn cho khách du lịch, cung cấp các kiến thức mang tính nguyên lý về thực đơn và kỹ năng các bước xây dựng thực đơn cho các loại bữa ăn từ thường đến bữa tiệc.

Giáo trình Xây dựng thực đơn đã được Hội đồng thẩm định Trường Trung cấp Công nghệ và Du lịch Hà Nội xét duyệt.

Tuy nhiên trong quá trình biên soạn không tránh khỏi những khiếm khuyết, rất mong được những ý kiến đóng góp của bạn đọc để giáo trình ngày càng hoàn thiện hơn.

Hà Nội, ngày..... tháng..... năm 2019

Biên soạn

Khoa Du lịch – Dịch vụ

GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Phương pháp xây dựng thực đơn

Mã mô đun: MĐ 17

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học:

- Vị trí: Là mô đun được bố trí học sau các mô đun chung và các môn học, mô đun kỹ thuật cơ sở và bố trí học song song với các môn học, mô đun chuyên môn.

- Tính chất: Là mô đun chuyên môn;

- Ý nghĩa và vai trò của môn học: Mô đun nghiên cứu những kiến thức cơ bản về thực đơn, cách trình bày một thực đơn của bữa ăn Việt Nam và một số nước trên thế giới để lựa chọn được các hình thức ăn uống phù hợp với từng bữa ăn nhằm cung cấp các kiến thức về bữa ăn của hai khu vực ẩm thực lớn trên thế giới hiện nay là các bữa ăn Á và bữa ăn Âu làm cơ sở cho việc xây dựng các thực đơn cho khách du lịch, cung cấp các kiến thức mang tính nguyên lý về thực đơn và kỹ năng các bước xây dựng thực đơn cho các loại bữa ăn từ thường đến bữa tiệc.

Mục tiêu của môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được những kiến thức cơ bản khi xây dựng thực đơn: khái niệm, thực đơn, cách trình bày, nguyên tắc, căn cứ và các bước xây dựng thực đơn.

+ Trình bày được quy trình để xây dựng các loại thực đơn thông dụng theo yêu cầu chế biến;

+ Trình bày được trình tự phương pháp tính toán, để xây dựng các loại thực đơn thông dụng.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được các kỹ thuật cơ bản khi xây dựng thực đơn;

+ Vận dụng được quy trình xây dựng thực đơn vào việc xây dựng các thực đơn trong thực tế;

+ Vận dụng tốt phần lý luận và phương pháp tính toán, xây dựng được một số thực đơn thông dụng theo yêu cầu chế biến.

+ Xây dựng được các loại thực đơn đảm bảo tính thực tiễn và khoa học.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện tính cẩn thận và khả năng tư duy cho người học.

Nội dung của môn học:

Chương 1. NGUYÊN TẮC XÂY DỰNG THỰC ĐƠN

Mã chương: XDTĐ01

Mục tiêu

1. Trình bày được khái niệm thực đơn
 2. Phân loại được các loại thực đơn
 - Nhận thức được vai trò của thực đơn
 - Phân tích được các căn cứ xây dựng thực đơn
 - Phân tích được các nguyên tắc xây dựng thực đơn
 - Nghiêm túc khi nghiên cứu và áp dụng các nguyên tắc và các căn cứ khi xây dựng thực đơn.
- Nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng thực đơn trong vấn đề đáp ứng nhu cầu ăn uống của con người

1. Khái niệm chung về thực đơn

1.1. Khái niệm

Thực khách đến với các nhà hàng, khách sạn với nhiều lý do khác nhau, họ có thể đến ăn bữa trưa, bữa tối, hoặc rủ nhau đến ăn uống sau ngày làm việc để giải trí thư giãn, hoặc có thể đến dự tiệc chiêu đãi. Với mục đích nào thì khách luôn được giới thiệu, xem thực đơn để khách biết các thông tin về món ăn:

- Khách đến dự tiệc, trên bàn ăn sẽ có một tờ thực đơn đặt ngay ngắn ở vị trí khách dễ nhìn thấy nhất, thực đơn này sẽ giới thiệu về các món ăn, đồ uống mà bữa đó khách sẽ được ăn.

- Khách đến ăn không đặt trước, nhân viên phục vụ của nhà hàng sau khi đón, xếp chỗ ngồi cho khách, đưa thực đơn cho khách lựa chọn món ăn, đồ uống phù hợp với sở thích của mình.

Tóm lại: Thực đơn là bản danh mục các món ăn, đồ uống mà nhà hàng đó có khả năng chế biến và phục vụ. Đáp ứng được yêu cầu chủ động gọi món ăn, đồ uống của khách. Được sắp xếp theo trình tự nhất định, được trình bày rõ ràng, lịch sự bằng một hay nhiều ngôn ngữ.

Xuất phát từ khái niệm trên chúng ta có thể thấy, thực đơn phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- Có danh mục tên các món ăn, đồ uống mà nhà hàng có khả năng chế

biến và phục vụ;

- Có giá bán kèm theo: Theo món, theo xuất, theo bữa...

- Các món ăn đồ uống phải được sắp xếp theo trình tự và theo chủ đề cho khách dễ lựa chọn;

- Được trình bày rõ ràng, lịch sự, ngôn ngữ phải phản ánh đúng nguyên liệu và phương pháp chế biến. Hình ảnh minh họa phải phản ánh đúng tên của món ăn đồ uống.

- Kết cấu trình bày đẹp, gọn gàng, gây ấn tượng tích cực cho khách;

- Ngôn ngữ thể hiện có thể là một (ngôn ngữ bản địa) và nhiều ngôn ngữ khác Anh, Pháp, Nhật, Trung Quốc...tuỳ theo khách hàng mục tiêu của nhà hàng.

1.2. Vai trò của thực đơn

*** Vai trò của thực đơn trong quảng cáo**

Đối với khách hàng đến nhà hàng lần đầu thực đơn là cơ sở cho khách chọn món. Căn cứ vào quy mô của các món ăn trong thực đơn có thể biết được khả năng phục vụ trong khách sạn, nhà hàng. Thực đơn thông dụng là thực đơn dạng bảng, dạng sách hoặc dạng áp phích.

Đối với khách hàng có nhu cầu đặt tiệc ở tại nhà hàng có thể căn cứ vào thực đơn dạng sách để đặt ăn theo ý muốn. Đối với khách ở cách xa địa điểm phục vụ, thực đơn dạng gấp, tờ rơi là cơ sở để khách lựa chọn các loại tiệc, chọn món cho mình, ngoài ra trên các loại thực đơn này còn có sẵn địa chỉ, số điện thoại để khách liên hệ dễ dàng

*** Vai trò của thực đơn trong quản lý, giám sát**

Căn cứ vào thực đơn đã duyệt, nhà hàng có thể kiểm tra các món ăn đã chế biến hay đưa ra phục vụ. Khách hàng cũng có thể kiểm soát các món ăn trên thực đơn khi ăn trong các bữa tiệc. Thực đơn là một trong những chứng từ lưu giữ, giám sát việc sản xuất, bán hàng và doanh thu.

*** Vai trò của thực đơn trong tính toán nguyên liệu, dụng cụ**

Căn cứ vào thực đơn đã duyệt, các bộ phận liên quan như tiếp phẩm, thủ kho, nhà bếp, bộ phận bày bàn có cơ sở chuẩn bị nguyên vật liệu, thiết bị, dụng cụ để thực hiện các nghiệp vụ của mình.

* Vai trò của thực đơn trong hạch toán

Căn cứ vào giá thành được xây dựng trên cơ sở là số lượng món ăn hay mâm ăn và tiêu chuẩn ăn của khách để tính toán các chi phí, lãi, thực lãi, các khoản phải nộp thuế... Nếu quá trình sản xuất tuân thủ theo đúng các định mức quy định thì có thể tính chính xác được các chi phí, qua đó hoạch toán từng khâu để biết để điều chỉnh định lượng, giá thành, giá bán cho phù hợp.

2. Phân loại thực đơn

2.1. Các tiêu chí phân loại thực đơn

2.1.1. Phân loại thực đơn theo giáo sư Graham Chandler

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển cũng như quá trình nâng cao tính cạnh tranh giữa các nhà hàng nhằm nâng cao uy tín, hình ảnh của mình đối với khách du lịch và khách ăn uống mà thực đơn ngày càng được cải tiến, phong phú về chủng loại, đa dạng về hình thức, gây được thiện cảm ngay từ cái nhìn đầu tiên của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Tuy nhiên, theo những tiêu chí và căn cứ nhất định, Giáo sư Graham Chandler trong “Food and Beverage management” thì thực đơn được liệt kê gồm 19 loại sau:

1. Thực đơn tự chọn.
2. Thực đơn bữa ăn.
3. Thực đơn trọn gói.
4. Thực đơn cho khách du lịch.
5. Thực đơn cho các buổi liên hoan.
6. Thực đơn tiệc đứng.
7. Thực đơn ăn sáng.
8. Thực đơn ăn trưa, cho các buổi lễ.
9. Thực đơn đồ uống pha chế từ rượu.
10. Thực đơn ăn đêm.
11. Thực đơn ăn nhanh trong các buổi họp, hội thảo.
12. Thực đơn dùng ở căng tin cho nhân viên khách
13. Thực đơn tiệc trà buổi chiều, có bánh ngọt.
14. Thực đơn cho trẻ em.
15. Thực đơn phục vụ tại phòng.
16. Thực đơn dành cho người ăn kiêng.

17. Thực đơn các món ăn đặc sản.

18. Thực đơn theo chủ đề.

19. Thực đơn theo thời gian.

Ngoài ra, theo xu hướng thị trường hiện nay, xuất hiện thêm một loại thực đơn mới rất được khách hàng ưa dùng đó là thực đơn Brunch (đó là sự kết hợp của bữa sáng và bữa trưa), thực đơn này là một loại thực đơn tiệc được tổ chức vào khoảng thời gian từ 10h – 11h (giữa giờ ăn sáng và ăn trưa). Vì vậy, thực đơn cũng bao gồm cả những món ăn sáng và ăn trưa.

2.1.2. Theo mục đích nuôi dưỡng

- Thực đơn theo lứa tuổi: Là dạng thực đơn được xây dựng căn cứ vào nhu cầu dinh dưỡng của cơ thể và khả năng tiêu hoá của từng lứa tuổi để lên danh mục các món ăn đồ uống như: trẻ em, người trưởng thành, người có tuổi, phụ nữ có thai.

Ví dụ: Người già, trẻ em và phụ nữ có thai cần nhiều món ăn dễ tiêu hoá, mềm, hàm lượng khoáng chất cao đặc biệt là canxi, Fe... vitamin đặc biệt là vitamin A, D, E, K...

- Thực đơn theo lao động: Là các thực đơn được xây dựng căn cứ vào nhu cầu dinh dưỡng, năng lượng của từng loại lao động bao gồm thực đơn cho lao động trí óc, lao động nơi văn phòng, lao động nặng, lao động nơi độc hại, lao động ngoài trời, lao động nơi nguy hiểm.

Ví dụ: thực đơn giành cho người lao động văn phòng cần nhiều món ăn mềm, dễ tiêu hoá, ít chất béo nhiều rau quả tươi. Còn đối với người lao động nặng cần nhiều món ăn lâu tiêu, chắc, nhiều chất béo...

- Thực đơn ăn kiêng: Là dạng thực đơn được xây dựng căn cứ vào mục đích tâm lý và sinh lý của người ăn: thực đơn ăn chay, ăn theo bệnh lý...

Ví dụ: những người bệnh tiểu đường kiêng ăn những món có quá nhiều đường và tinh bột.

Mỗi lứa tuổi, mỗi nghề nghiệp, nhu cầu khác nhau sẽ cần những món ăn với nguồn dinh dưỡng khác nhau. Đáp ứng nhu cầu về chất và lượng cho mỗi đối tượng khách chính là việc phân bổ khẩu phần ăn hợp lý, đảm bảo cung cấp cho khách những món ăn chất lượng, an toàn mà đảm bảo đủ chất dinh dưỡng. Việc đưa ra thực đơn theo tiêu thức này nhằm giúp cho nhà hàng chuẩn bị đầy đủ nguồn thực phẩm có giá trị dinh dưỡng phù hợp với từng nhóm khách cũng như dễ dàng hơn trong việc chuẩn bị nguồn nhân lực, vật lực... phục vụ khách.

2.1.3. Căn cứ theo thời gian

- Thực đơn theo thời điểm: bữa sáng, bữa trưa, bữa tối, bữa đêm và các bữa ăn phụ đối với người châu Âu. Trong thực tế, nhiều nhà hàng xây dựng thực đơn bữa sáng còn bữa trưa và bữa tối thường được chung trong một thực đơn gọi là thực đơn bữa ăn.

- Theo mùa: mùa nóng, lạnh hoặc mùa du lịch (tour du lịch).

+ Thực đơn mùa hè thường cho khách ăn các món ăn ít chất béo, ít cay, nhiều rau củ, nhiều món canh, thực đơn mùa lạnh thường lên cho khách ăn các món sốt, đòi hỏi ăn nóng, nhiều cay, nhiều chất béo.

+ Thực đơn du lịch (thực đơn dành cho khách đi theo tour du lịch) thường cho khách thưởng thức các món ăn truyền thống hoặc đặc sản của địa phương nơi khách đang diễn ra hoạt động du lịch. Ví dụ Ninh Bình có món cơm cháy, thịt dê, Hải Phòng có bánh đa cua, Quảng Ninh có chả mực Hạ Long...

- Theo năm: thông thường để đảm bảo giá cả phù hợp với thực tế, các món ăn luôn được cập nhật, cải tiến về chất lượng, số lượng thì ban quản lý nhà hàng phải có kế hoạch thay đổi thực đơn (trung bình khoảng từ 2-3 năm lại thay đổi thực đơn một lần).

Tại những thời điểm khác nhau, nhu cầu ăn uống cũng khác nhau, việc phân loại thực đơn theo thời gian ăn sẽ giúp nhà hàng chủ động hơn trong việc chuẩn bị nguồn nhân lực, vật lực để phục vụ khách, đặc biệt dựa vào tính thời vụ trong kinh doanh, nhà hàng có thể khai thác tốt hơn nhu cầu của khách trong những khoảng thời gian khác nhau. Ngoài ra, nhà hàng còn chủ động trong việc lên thực đơn và quảng cáo sản phẩm của mình đến khách hàng trong từng thời điểm nhất định.

2.1.4. Theo đặc điểm kinh doanh

- Theo kiểu Âu: Bao gồm các món ăn Âu;

- Theo kiểu Á: Bao gồm các món ăn Á;

- Theo kiểu Việt Nam: Bao gồm các món thể hiện đặc trưng của ẩm thực Việt Nam;

- Thực đơn ăn theo đặc sản rừng, biển...

Phân loại theo hình thức này nhằm mục đích dễ dàng tạo được ấn tượng và định vị được sản phẩm của nhà hàng trong tâm trí khách hàng, Ngoài ra, dựa vào các ưu thế, các điều kiện thuận lợi của mình, nhà hàng sẽ khai thác tốt nguồn khách theo từng nhóm các nhu cầu về món ăn.

2.1.5. Theo tính chất bữa ăn

- Thực đơn thường: Là thực đơn bao gồm các món ăn cho một bữa ăn hàng ngày như bữa sáng, bữa trưa, bữa tối và bữa đêm.

- Thực đơn tiệc: Là thực đơn bao gồm các món ăn phục vụ cho một bữa tiệc. Các món ăn đó được xây dựng trên cơ sở đã nghiên cứu kỹ lưỡng khả năng phục vụ của nhà hàng.

- Thực đơn ăn chay: Bao gồm các món được chế biến bằng nguyên liệu thực vật, bột mì.

Tùy theo tính chất và mức độ quan trọng của bữa ăn cũng như khả năng chi trả của khách mà thiết lập các loại thực đơn khác nhau, bữa ăn thường không cần phải cầu kỳ và đầy đủ các món ăn nhưng bữa ăn tiệc đòi hỏi phải chuẩn bị chu đáo, trình trọng. Như vậy dựa vào tiêu thức này, nhà hàng có thể chuẩn bị chu đáo hơn cho bữa ăn, bữa tiệc hoặc sẽ có những chú ý đặc biệt đến các vị khách ăn chay, ăn kiêng...

2.1.6. Theo sự tham gia của khách hàng trong việc lập ra thực đơn

- Thực đơn chủ động: Thực đơn này có sự tham gia của khách hàng, khách hàng cùng với nhà hàng sẽ thỏa thuận thực đơn trên cơ sở nhu cầu, mong muốn, sở thích và khả năng chi trả cho bữa ăn của khách.

- Thực đơn bị động: Do nhà hàng lập ra, không có sự tham gia của khách hàng chỉ dựa trên việc nghiên cứu và tìm hiểu nhu cầu của khách.

Tóm lại: Trên đây là những căn cứ, tiêu thức phân loại thực đơn để các doanh nghiệp tự chọn. Song trên thực tế các nhà hàng có thể sử dụng một loại thực đơn hoặc nhiều loại thực đơn một lúc tùy vào mục đích hoặc nguồn khách của nhà hàng.

2.2. Các loại thực đơn thông dụng

2.2.1. Thực đơn chọn món

- Thực đơn tự chọn: Là thực đơn bao gồm các món ăn, đồ uống được tính giá riêng biệt, khách hàng dễ dàng chủ động lựa chọn món ăn đồ uống cho bữa ăn của mình.

- Bữa ăn đó có thể là bữa ăn thường hoặc bữa ăn tiệc, cá nhân hoặc tập thể tùy theo sở thích và mức tiền phù hợp với khả năng chi trả cũng như tính chất của bữa ăn đó.

Nếu bữa ăn đó được sử dụng ngay tại thời điểm khách gọi, thì mỗi món ăn có thể được chế biến ngay theo yêu cầu và khách hàng chỉ phải chờ đợi trong

một thời gian nhất định.

Nếu bữa ăn được lập lên để nhằm tổ chức cho một bữa tiệc thì khách phải thống nhất rõ ràng với nhân viên nhận đặt tiệc về giờ giấc ăn, số lượng suất, địa điểm và các dịch vụ bổ sung khác.

Lưu ý: Khó khăn khi xây dựng thực đơn chọn món là phải cân đối được khả năng chế biến, phục vụ và bảo quản thực phẩm của nhà hàng. Vì khi khách gọi món theo thực đơn này thường yêu cầu phải được phục vụ ngay.

2.2.2. Thực đơn bữa ăn lập sẵn

- Là thực đơn bữa ăn nhà hàng lập sẵn để chào hàng, giới thiệu cho khách (có kèm theo giá cả cho mỗi loại). Và khi khách đã lựa chọn thì khách không phải chọn món mà mặc nhiên chấp nhận những món ăn trong thực đơn đó.

- Thực đơn bữa ăn được nhà hàng lập sẵn trên cơ sở đã nghiên cứu kỹ:

+ Nhu cầu của thị trường về món ăn, giá cả cạnh tranh;

+ Đảm bảo đầy đủ các thành phần dinh dưỡng, vitamin.

- Sự phối hợp hài hòa giữa các món ăn về nguyên liệu chế biến như có rau, có thịt, có cá...

- Sự phối hợp hài hòa giữa các phương pháp chế biến: luộc, hấp, nướng, quay...

2.2.3. Thực đơn bữa ăn đặt trước có lựa chọn

Là loại thực đơn bữa ăn đặt trước dành cho khách hai hay nhiều lựa chọn cho mỗi món trong thực đơn đó. Sự lựa chọn có thể phụ thuộc vào sự sẵn có của nguyên liệu theo mùa hoặc theo nguồn thực phẩm.

3. Cấu tạo thực đơn

3.1. Cấu tạo thực đơn ăn Á

- Phần 1: Gồm các món ăn khai vị, nhóm này các món ăn rất phong phú về chủng loại và có chung đặc điểm là nhạt muối, luôn nổi mùi thơm, vị ngon ngọt của thực phẩm nhằm giúp gây hưng phấn cho người ăn. Các món ăn nhóm này thường cần phải trình bày đẹp gây sự cuốn hút thực khách. Người Việt Nam thường gọi những món ăn nhóm này là những món nhắm, cụ thể nhóm này gồm các món sau:

+ Nhóm các món trộn: Gồm các món nộm, nem, salad, nguyên liệu chủ yếu là các loại rau củ quả và một số món có thêm thịt, trứng, cá, giò ...

+ Nhóm các món chần, luộc, hấp: Gồm các món luộc hấp gia cầm, thủy gia cầm, thủy sản, thịt gia súc ... như món dê tái chanh, nạm bò, cá hấp ngũ liễu ...

+ Nhóm các món quay, nướng: gồm các món nướng, quay kiểu truyền thống và hiện đại, nguyên liệu sử dụng chủ yếu là thịt gia súc, gia cầm.

+ Các món xúp: gồm các loại xúp thịt, xúp thủy sản, xúp rau ...

- Phần 2: Gồm các món duy trì sự hưng phấn và làm dã rượu. Các món này đa phần là các món nóng thành phần gồm: rau củ (tươi, khô) nấu với xương, thịt gia súc, gia cầm kèm các loại rau gia vị để thật nổi mùi thơm: tần, nấu, ninh, hầm ... ví dụ: gà tần, chân giò ninh măng, ốc nấu thả, mọc nấu miến.

- Phần 3: Gồm các món ăn tạo sự no đủ cho người ăn.

Các món ăn này gồm các món kho, rang, rim, xào, canh, chần, luộc và cơm, xôi, bún ... đây là phần quan trọng nhất của các bữa ăn thường ngày của người Á, gồm các món:

+ Các món rau: gồm các món rau củ quả luộc, nấu, xào ... nhằm tạo cảm giác mát, nhẹ, dễ ăn.

+ Các món mặn: giúp ăn kèm với cơm, nhóm này đa phần được chế biến từ các phương pháp rang, rim, kho, om ... với nguyên liệu chính là thịt, cá tôm ...

+ Cơm hoặc lương thực khác như khoai, sắn, ngô... trong đó cơm gạo tẻ được dùng phổ biến nhất trong bữa ăn của người Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Việt Nam... Cơm gạo nếp dùng phổ biến trong bữa ăn của người dân tộc thiểu số vùng núi cao, người Lào... ngoài ra có thể dùng bún, bánh mì, mì sợi, bánh đa, bánh canh.

- Phần 4: Các món tráng miệng: quả ngọt, bánh mứt kẹo, nước trà, cà phê...

Thực tế, số lượng món ăn cụ thể sẽ phụ thuộc vào tính chất đặc điểm của bữa ăn sẽ thay đổi cho phù hợp và mỗi bữa ăn cũng không nhất thiết phải có đủ 4 phần, hầu như chỉ có bữa tiệc, bữa cỗ mới đủ 4 phần, bữa ăn thường chỉ 3 hoặc 4 món trong đó có cơm, canh rau, một số món mặn.

3.2. Cấu tạo thực đơn ăn Âu

- Phần 1: Gồm các món khai vị và xúp

+ Các món khai vị bao gồm những món nổi vị mặn, mùi thơm nóng để kích thích sự ngon miệng cho người ăn. Phần này có thể gồm:

Các món khai vị nguội: có nhiều món thịt cá và sa lát kèm sốt mayonnaise và sốt dầu dấm, điển hình là một số món sau: jăm bông, xúc xích, salad nguội, rau trộn hỗn hợp với sốt dầu, sốt mayonnaise.

Các món khai vị nóng:

Món sò nhồi: Dùng vỏ sò nhồi cá, hoặc thịt trộn sốt sau đó bỏ lò.

Chả tôm, thịt: bánh xèo cuộn với thịt và rau thái nhỏ tiếp theo rán với bơ sau đó phủ một lớp ruột bánh mì được bóp vụn và để nó se lại

Bánh trứng: Là loại bánh ga tô mặn dùng kèm pho mát

Bánh nhân thịt: Nặn bột và nhồi thịt vào bên trong bột. Sau đó cho vào chảo mỡ nóng và rán lên.

+ Xúp có thể là xúp trong, xúp đặc, xúp lạnh, xúp kem...

- Phần 2: Các món nhập bữa và món chính. Đây là phần chính của bữa ăn, với bữa trưa món ăn đầu tiên có:

+ Món trứng: Thường làm bằng cách luộc lòng đào, chần ốp lét, luộc kỹ. Nói chung, tên món trứng luôn kèm theo tên của nước sốt hoặc những thứ bày thêm. Sau đó lần lượt đến các món sau:

+ Món thủy hải sản: bữa trưa thường dùng cá hấp, rán, nướng ... Bữa tối thường dùng cá chần, nhúng, rán, nướng ...

+ Món thịt nóng còn gọi là món đầu của món thịt, có thể dùng thịt thú rừng, cừu, bò, lợn, gia cầm được chế biến bằng các phương pháp hầm, áp chảo, om, nấu...

+ Các món quay, nướng: dùng các loại thịt gia súc, gia cầm, chim thú rừng quay nướng ăn kèm khoai tây rán, rau, các loại salad.

- Phần 3: Tráng miệng: gồm các món như pho mát, bánh ngọt, nước hoa quả

+ Món pho mát: có hơn một nghìn loại pho mát. Các loại pho mát này được sản xuất từ những vùng khác nhau, nổi tiếng nhất là Pháp.

+ Món ngọt: Món ngọt tráng miệng được dùng vào cuối bữa ăn sau khi dùng pho mát và trước khi ăn hoa quả, điển hình một số món: saclôt (gồm mút quả và bánh mỳ nướng), bánh anh đào, mút quả, kem, một số loại kem: kem bơ, kem làm nhân bánh ngọt, bánh nhân kem.

+ Hoa quả:

Táo chín không gọt vỏ cho vào lò nướng với bơ và đường

Đào và lê trần qua với sirô, dùng với bánh kem hạnh

Lê và mơ: quả chín đặt lên một cái vòng cơm hoặc vòng bột (gạo, khoai tây) trang trí hoa quả.

- Phần 4: Cà phê hoặc trà

Thực tế, số lượng món ăn trên thực đơn còn tùy thuộc vào rất nhiều yếu tố: tính chất của bữa ăn, mức tiền, thời gian ... nên cũng không nhất thiết mỗi bữa ăn phải có đủ các phần như trên mà hầu như chỉ có các bữa tiệc mới đủ cơ cấu các món ăn như nêu trên, bữa ăn thường chỉ ba, bốn hoặc năm món.

4. Căn cứ để xây dựng thực đơn

Để có được thực đơn thoả mãn các yêu cầu xây dựng thực đơn như đã nêu ở trên và thoả mãn các biến động của thị trường diễn ra thường xuyên, khi thiết kế thực đơn, người được giao nhiệm vụ cần căn cứ vào các yếu tố cơ bản sau:

4.1. Các căn cứ chung

- *Thứ nhất:* Căn cứ vào đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp, loại hình kinh doanh, cấp chất lượng phục vụ để:

- + Có định hướng lựa chọn món ăn, đồ uống cho thực đơn;
- + Mức giá bán phù hợp cho các món ăn, đồ uống;
- + Cách trình bày thực đơn cho phù hợp.

Ví dụ: Một nhà hàng chuyên kinh doanh phục vụ bia hơi có mặt bằng rộng, lượng bàn ghế khách ngồi ăn uống nhiều, thực khách của nhà hàng là những người cởi mở, ồn ào đến uống bia để giải khát và giao lưu, thư giãn sau giờ làm việc; họ có nhu cầu uống bia hơi kèm theo một số món ăn nhẹ và ngon. Do vậy nhà hàng chỉ cần lựa chọn các món ăn mang tính phổ thông phù hợp với đặc điểm khẩu vị và khả năng thanh toán của khách tại khu vực kinh doanh là được. Ngược lại, với nhà hàng được đầu tư kỹ càng về cơ sở vật chất, các món ăn được chế biến bởi những đầu bếp giỏi và được phục vụ bởi các nhân viên bàn có nhiều năm kinh nghiệm thì chắc chắn các món ăn phải là những món ăn ngon, đòi hỏi kỹ thuật phức tạp và đương nhiên là giá bán của các món ăn đó cũng khác.

- *Thứ hai:* Căn cứ vào đặc điểm thị trường nguyên liệu, khả năng dự trữ và bảo quản nguyên liệu của nhà hàng

Đây là căn cứ quan trọng vì mỗi doanh nghiệp tùy theo điều kiện, khả năng và quy mô kinh doanh mà đầu tư kho thực phẩm để dự trữ nguyên liệu. Với doanh nghiệp nhỏ thì khả năng dự trữ nguyên liệu chỉ dừng lại ở các loại thực phẩm khô, ít hư hỏng. Nhưng với các doanh nghiệp lớn có hệ thống kho tàng lớn đầy đủ thì nguyên liệu có thể dự trữ được khối lượng nhiều và đa dạng chủng loại

Ngoài ra, với mỗi vùng khác nhau vì điều kiện tự nhiên (khí hậu, đất đai, vị trí địa lý...), điều kiện kinh tế xã hội mà nó có khả năng cung ứng nguyên liệu khác nhau. Vì vậy, nhà hàng trước khi nghiên cứu nhu cầu của khách hàng cũng cần phải nghiên cứu khả năng cung ứng nguyên liệu của từng vùng để có thể đảm bảo chắc chắn cho nguồn cung ứng nguyên liệu luôn ổn định và giá cả hợp

lý nhất.

- *Thứ ba*: Căn cứ vào các trang thiết bị dụng cụ

Trang thiết bị dụng cụ để chế biến món ăn bao gồm các thiết bị làm chín thức phẩm như các loại bếp, lò và các nhóm dụng cụ để cắt thái, chứa đựng... Tùy thuộc vào cấp hạng, quy mô của nhà hàng mà mức độ trang bị dụng cụ và thiết bị tương ứng. Với nhà hàng có khả năng phục vụ lượng khách đông cần trang thiết bị đầy đủ, hiện đại, phù hợp.

Khi xây dựng thực đơn cần chú ý đến khả năng “có thể có” về các trang thiết bị, dụng cụ, không lên đưa vào các món ăn mà nhà hàng không có hoặc không đủ dụng cụ, thiết bị phục vụ cho công việc chế biến.

Đối với trang thiết bị dụng cụ phục vụ bao gồm: không gian phục vụ (phòng tiệc) có thể phục vụ được tối đa bao nhiêu khách, số lượng phòng, trang thiết bị trong các phòng (trang trí, bàn ghế, âm thanh, ánh sáng...). Ngoài ra còn cần các vật dụng khác như khăn ăn, khăn trải bàn, các loại dụng cụ ăn (dao, thìa, đĩa, đĩa, bát, cốc, ly...) phù hợp với các kiểu phục vụ Âu, Á với số lượng tương ứng. Không lên đưa vào thực đơn những món ăn, dụng cụ phục vụ thiếu hoặc không có.

- *Thứ tư*: Căn cứ vào khả năng chuyên môn, số lượng nhân viên

Trình độ công nhân chế biến là nhân tố quyết định đến chất lượng sản phẩm ăn uống. Trong mỗi món ăn hội tụ những nhân tố mang tính nghệ thuật và khoa học. Người đầu bếp không chỉ chế biến ra các món ăn bình thường mà còn tạo ra các sản phẩm ăn uống có tính nghệ thuật. Tính nghệ thuật thể hiện trong kỹ thuật sơ chế, tạo hình, phối hợp các nguyên liệu, gia vị trong thời gian ngắn để tạo ra sản phẩm và trình bày chúng sao cho hợp lý, đẹp mắt, thuận tiện cho người sử dụng.

Thông thường món ăn ngoài các yêu cầu cảm quan như màu sắc, mùi vị, trạng thái sản phẩm còn cần đến kỹ thuật trình bày, trang trí. Một món ăn được xem như một tác phẩm nghệ thuật về ẩm thực là những món ăn cầu kỳ đòi hỏi kỹ thuật cao của người đầu bếp.

Căn cứ vào trình độ của bậc thợ nấu ăn để phân công chế biến các món ăn sao cho phù hợp. Bởi thợ bậc cao có thể hoàn thành các kỹ thuật khó nhưng thợ bậc thấp thì họ rất khó có thể hoàn thành.

* *Vì vậy, khi xây dựng thực đơn cần chú ý:*

- Căn cứ vào trình độ của công nhân chế biến để xây dựng món ăn cho phù

hợp, không lên sử dụng những món ăn nhà hàng chế biến chưa thành thạo hay chưa ngon để phục vụ khách.

- Cân đối món ăn bình thường và cao cấp, phù hợp với đội ngũ sẵn có. Do đặc điểm sản phẩm ăn uống là tiêu dùng tại chỗ, quá trình tiêu dùng và sản xuất diễn ra cùng một lúc, vì vậy cần phải quan tâm để đảm bảo phù hợp với đội ngũ công nhân chế biến có trình độ từ cao xuống thấp.

- Đối với nhân viên phục vụ cần phải quan tâm đến:

+ Trình độ kỹ thuật phục vụ các loại tiệc từ thông thường đến cao cấp;

+ Khả năng thích ứng linh hoạt trong quá trình phục vụ;

+ Tác phong nhanh nhẹn, tháo vát, cẩn thận, niềm nở với khách hàng.

- *Thứ năm*: Căn cứ vào số lượng công nhân chế biến và phục vụ

Theo số lượng khách tiêu dùng, nhà hàng cần có đội ngũ nhân viên chế biến phục vụ tương xứng. Căn cứ vào những lý do sau:

- Thời gian phục vụ khách được định trước theo hợp đồng;

- Phần lớn nhà hàng kiêm cả chế biến và phục vụ;

- Mỗi công nhân chế biến và phục vụ chỉ có thể làm được một số công việc nhất định. Ví dụ trong bếp ăn tập thể mỗi công nhân chế biến chỉ phục vụ tối đa 25 người;

- Tính khẩn trương của hợp đồng, lượng khách đông, thời gian phục vụ phải nhanh

- Không thể sắp đặt hay chế biến trước được, nhiều món ăn chỉ chế biến khi khách tiêu dùng. Ví dụ các món ăn nóng.

Căn cứ vào những lý do trên khi xây dựng thực đơn cần chú ý đến số lượng công nhân chế biến và phục vụ, nếu không đủ người cần bổ sung để đảm bảo phục vụ kịp thời, đảm bảo chất lượng tiệc. Để đáp ứng điều này các nhà hàng thường sử dụng một số lao động thời vụ hoặc theo hợp đồng, giá cả của lao động rất cao nhưng chỉ gọi khi có nhu cầu.

4.2. Các căn cứ riêng đối với từng loại thực đơn

a. Đối với thực đơn chọn món

- *Thứ nhất*: Căn cứ vào các thông tin đã nghiên cứu thị trường về khách hàng, nhà cung ứng, đối thủ cạnh tranh để:

Đánh giá được nguồn khách, cơ cấu khách làm cơ sở cho việc chuẩn bị loại thực đơn cho phù hợp với từng nguồn khách;

Xác định được nhu cầu, khả năng chi trả, thời gian ăn của khách... để xác

định phương án kinh doanh, lựa chọn món ăn đồ uống, mức giá cho thực đơn, phương thức phục vụ;

Xác định được nhà cung ứng phù hợp với tình hình tài chính của nhà hàng, phù hợp với tình hình kinh doanh của nhà hàng một cách ổn định và thường xuyên;

Xác định được đối thủ cạnh tranh để đưa ra được chiến lược hợp lý trong việc đưa ra các món ăn phù hợp, có tính cạnh tranh cao đảm bảo cho thắng lợi của nhà hàng.

- *Thứ hai:* Căn cứ vào cấp chất lượng phục vụ để lựa chọn hình thức, xác định khung giá các món ăn tương xứng, phù hợp với phòng ăn;

Trong thực tế, nhiều nhà hàng, khách sạn có quy mô lớn thường tổ chức thành 2 hoặc 3 loại phòng ăn tương đối độc lập và có đặc điểm phục vụ, đối tượng khách hàng, thực đơn khác nhau như: phòng ăn dành cho khách sang trọng, phòng ăn phục vụ tiệc liên hoan, phòng ăn dành cho khách nước ngoài...

b. Đối với thực đơn bữa ăn

- Thứ nhất: Phải căn cứ vào mức tiền chi cho bữa ăn. Mức chi này xác định bởi hợp đồng đặt ăn hoặc sự lựa chọn loại thực đơn của khách

Đối với thực đơn bữa ăn, đây là một trong những căn cứ quan trọng để thiết kế thực đơn. Với mỗi mức giá khác nhau, thực đơn của bữa ăn đó sẽ khác nhau. Với mỗi mức tiền chi cho bữa ăn khác nhau, người lên thực đơn sẽ căn cứ vào đó để xác định số lượng, chất lượng mỗi món ăn sao cho phù hợp.

Ngoài ra, các nhà hàng cũng sẽ có các khung giá tùy thuộc vào các món ăn có trong thực đơn. Tuy nhiên vẫn cần phải tính mức giá trung bình để khách hàng cần phải cảm nhận được rằng món ăn đồ uống mà họ được phục vụ tương xứng với số tiền mà họ phải chi trả. Việc này tạo ra nguồn khách hàng quen thuộc cho nhà hàng.

- *Thứ hai:* phải căn cứ vào mức chi phí, mức lãi của doanh nghiệp và chính sách thuế hiện hành của chính phủ

Tuy nhiên, khi đã xác định được số lượng, chất lượng các món ăn cho thực đơn bữa ăn phù hợp với mức tiền chi của bữa ăn đó, thì người thiết kế thực đơn cũng phải căn cứ vào mức chi phí, mức lãi của doanh nghiệp và chính sách thuế hiện hành của chính phủ để đảm bảo không chỉ làm hài lòng khách mà vẫn đảm bảo lợi nhuận cho nhà hàng.

Thông thường tùy vào mục đích, tính chất của bữa ăn mà nhà hàng cũng

sẽ có những quy định về cách tính chi phí, và quy định mức lãi cho phù hợp.

Ví dụ, với tiệc cưới các nhà hàng thường chỉ lấy mức lãi là 50% - 100% giá vốn hoặc 30% - 50% doanh thu, còn nếu bữa tiệc đó là bữa tiệc chiêu đãi các doanh nhân, chính trị gia... thì mức tính lãi của doanh nghiệp có thể là 100-200% giá vốn.

- *Thứ ba:* Phải căn cứ vào tập quán, khẩu vị, truyền thống đạo đức, tín ngưỡng tôn giáo của khách hàng để giới thiệu hoặc lựa chọn món ăn cho thực đơn.

Một bữa ăn ngon đòi hỏi không chỉ thoả mãn chất lượng, trình bày đẹp mà còn đòi hỏi phải phù hợp với tâm, sinh lý của khách hàng. Mà tâm sinh lý của khách hàng lại phụ thuộc rất nhiều vào tập quán, khẩu vị, truyền thống đạo đức, tín ngưỡng tôn giáo, sức khoẻ của khách hàng trong đó đặc biệt phải chú ý đến tín ngưỡng tôn giáo và sức khoẻ (bệnh lý) để có thể đưa ra được món ăn hợp lý.

- *Thứ tư:* Phải căn cứ vào điều kiện thời tiết để xây dựng thực đơn

Thời tiết có ảnh hưởng rất quan trọng đến khả năng cảm thụ món ăn của khách đặc biệt là mùa nóng và mùa lạnh. Mùa nóng lên cho khách ăn nhiều món ăn có vị mát còn mùa đông thì cho họ ăn nhiều món ăn đòi hỏi ăn nóng, có nhiều mỡ... Ngoài ra việc sử dụng thực phẩm đúng mùa sẽ hiệu quả hơn về vấn đề chi phí, do có nguồn cung cấp tốt, mùi vị tốt và có giá cả hợp lý.

- *Thứ năm:* Căn cứ vào điều kiện, khả năng, trình độ thực hiện thực đơn của nhà bếp, nhà bàn, bar và các bộ phận liên quan để thực đơn mang tính khả thi đặc biệt là khi tổ chức thực hiện thực đơn cho các bữa tiệc lớn

Thực đơn tiệc cần phải được lập cẩn thận, vì có số lượng lớn khách cần được phục vụ cùng một thời điểm trong khi số lượng nhân viên phục vụ và chế biến lại có hạn.

5. Nguyên tắc xây dựng thực đơn

5.1. Nguyên tắc chung

Khi xây dựng bất kỳ loại thực đơn nào và trong các điều kiện khác nhau vẫn luôn phải tuân theo các nguyên tắc chung sau đây:

- *Thứ nhất:* Thực đơn phải thoả mãn nhu cầu ăn uống của khách hàng về tập quán (thói quen ăn uống), khẩu vị (sở thích của mỗi người trong việc ăn uống).

Những nhân tố ảnh hưởng đến tập quán, khẩu vị của thực khách phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện địa lý, khí hậu, kinh tế, chính trị, xã hội.

Điều kiện địa lý ảnh hưởng rất nhiều đến tập khẩu vị của khách. Ví dụ, người miền bắc, miền trung và miền nam do điều kiện địa lý hoàn toàn khác nhau mà họ có cách đối xử với nguyên liệu để chế biến cũng khác nhau. Cụ thể cùng một nguyên liệu là thịt heo, người miền bắc chế biến rang thường không cho đường nhưng người miền trung và miền nam lại thường cho đường và ớt vào để tạo vị ngọt và cay.

Khí hậu cũng tác động đến nhu cầu ăn uống, những nơi có khí hậu nóng hay có thói quen ăn các món có nhiều nước, các món nguội. Ở nơi khí hậu lạnh, ôn đới thường có nhu cầu cao về năng lượng. Vì vậy, họ thường thích các món ăn khô, ăn nóng, giàu chất đạm và chất béo.

Kinh tế và chính trị cũng ảnh hưởng rất nhiều tới thói quen và khẩu vị. Nền kinh tế châu Á chủ yếu dựa vào nông nghiệp, thành phần chính trong thực đơn là lương thực. Châu Âu nền công nghiệp thực phẩm phát triển cao, ngoài các món ăn tươi sống họ còn có các chế phẩm từ nguyên liệu động vật như đồ hộp thịt, bơ, sữa, jăm bông, xúc xích, lạp xưởng, thịt hun khói...

Ngoài ra tập quán và khẩu vị của người châu Á cũng rất khác với người châu Âu. Người châu Âu có thói quen ăn theo suất, khi ăn sử dụng dao, thìa, đĩa, đĩa hay các dụng cụ ăn tương ứng (ăn theo kiểu động vật dùng răng nanh để xé thịt) còn người châu Á thường ăn theo mâm với các món ăn được bày sẵn trên đĩa, bát. Mọi người cùng gắp thức ăn bằng đũa từ bát và đĩa đó.

Vì vậy, khi xây dựng thực đơn cần chú ý đến đặc điểm của khách tiêu dùng thuộc địa phương, dân tộc hay quốc gia để đưa ra các món ăn và cách thức phục vụ phù hợp với khẩu vị, tập quán của khách.

- *Thứ hai:* Thực đơn phải thoả mãn nhu cầu ăn uống của khách về tôn giáo. Đáp ứng về nhu cầu ăn uống phải xét đến cả các yếu tố về tôn giáo, tín ngưỡng, thể hiện ở một số quy định về việc sử dụng thức ăn. Đặc biệt là khi nhà hàng được đón tiếp khách quốc tế đến từ nơi có tôn giáo và tín ngưỡng như đạo Hồi, Hindu...

Ví dụ: Việc chuẩn bị thức ăn cho người theo đạo Hồi phải tuân theo những nguyên tắc “bất di bất dịch” như: nguyên liệu thực phẩm bắt buộc phải có chứng nhận Halal - công nhận thực phẩm đã đạt tiêu chuẩn cho người Hồi giáo trên toàn thế giới. Chứng nhận này cũng chứng tỏ gia súc, gia cầm trước khi giết mổ đã được cầu nguyện theo đúng phong tục. Ngoài ra các món ăn của họ không được phép dùng bất cứ các chế phẩm nào có nguồn gốc thịt lợn (margi,

bột nêm được chế biến từ thịt lợn). Hoặc người Hindu thờ thần bò cái vì vậy họ không ăn thịt bò và các chế phẩm từ thịt bò kể cả sữa bò mà thay vào đó là sữa trâu, sữa dê, sữa cừu.

- *Thứ ba*: Thực đơn phải phù hợp tính chất thời vụ của nguyên liệu. Nguyên liệu đúng mùa thì chất lượng ngon hơn, giá thành cũng hợp lý hơn

Nguyên liệu trong quá trình sinh trưởng, phát triển trải qua 3 giai đoạn chính sau:

+ Giai đoạn đầu vụ, nguyên liệu thường ở trạng thái non, ít xơ với nguyên liệu thực vật, non béo với nguyên liệu động vật. Ở giai đoạn này nguyên liệu chưa tích lũy đủ chất dinh dưỡng cần thiết, tỷ lệ chất khô thấp, lượng nước nhiều, trong chế biến thường dễ chín song độ ngọt chưa cao, chưa ngon. Thời gian này giá nguyên liệu cũng đắt hơn.

+ Trong giai đoạn chính vụ, nguyên liệu đã hội tụ đủ chất dinh dưỡng, chất lượng nguyên liệu ở mức cao nhất, trong quá trình chế biến chất lượng món ăn ngon, dễ chế biến. Ở giai đoạn này thị trường sẵn nguyên liệu nên giá cả rẻ hơn, dễ mua hơn. Nếu muốn dự trữ nên mua nguyên liệu ở giai đoạn này.

+ Giai đoạn cuối vụ, nguyên liệu đã tích tụ đủ chất dinh dưỡng và bắt đầu chuyển dần vào dự trữ, liên kết giữa các mô, các phần cũng chắc hơn, ở thực vật bắt đầu có xơ, ở động vật các mô cơ trở nên dai chế biến lâu chín và ăn không ngon. Nguyên liệu trong thời gian này trên thị trường ít, giá thấp nhưng không sẵn.

Tóm lại, khi xây dựng thực đơn cần chú ý lựa chọn các món ăn có sẵn nguyên liệu chính vụ để đảm bảo chất lượng món ăn, giá cả phù hợp, thị trường sẵn có là điều kiện để đảm bảo chất lượng món ăn ngon và hạ được giá thành sản phẩm, đem lại lợi nhuận cao cho nhà hàng.

Ví dụ, mùa đông cần xây dựng thực đơn gồm những nguyên liệu như cải bắp, su hào, cần tỏi tây, cần ta, cà chua, cà rốt, khoai tây... Còn mùa hè là các món ăn có nguyên liệu như: bí xanh, bí ngô, mướp, rau muống, các loại đậu quả, su su, cà tím, dưa chuột, củ cải...

** Lưu ý khi lựa chọn nguyên liệu cho thực đơn:*

- Khi xây dựng thực đơn cần tính đến các yếu tố giá cả nguyên liệu trong các thời kỳ để có chính sách sản phẩm đúng đắn nhằm thu hút khách hàng.

- Với món ăn mang tính địa phương cần có các biện pháp bảo quản nguyên liệu thích hợp nhằm giữ giá cả ổn định cho món ăn.

- *Thứ tư*: Thực đơn phải đảm bảo hiệu quả kinh tế

Thực đơn ngoài nhiệm vụ là cơ sở chính để tính toán nguyên liệu, dụng cụ chế biến và phục vụ còn là cơ sở để hạch toán lãi lỗ thông qua tiêu thụ sản phẩm. Mọi chi phí cho giá thành sản phẩm đều được tính vào giá bán và đảm bảo cuối cùng phải đem lại lợi nhuận cho đơn vị kinh doanh ăn uống. Việc đưa ra giá bán cho sản phẩm không phải tùy tiện mà phụ thuộc vào các yếu tố:

- Tất cả các chi phí nhằm tạo ra sản phẩm ăn uống hoàn chỉnh;

- Chất lượng của sản phẩm ăn uống: chất lượng này dựa trên sự đáp ứng khách tiêu dùng về các chỉ tiêu cảm quan (màu sắc, mùi, vị, trạng thái, cách trình bày) của món ăn, các chỉ tiêu dinh dưỡng (cung cấp các chất dinh dưỡng cần thiết cho cơ thể tồn tại và phát triển).

- Cấp độ của nhà hàng, khách sạn: phần lớn chất lượng sản phẩm ăn uống do trình độ nghề của đội ngũ nhân viên bếp và bàn thực hiện. Cấp độ càng cao thì trình độ của nhân viên càng cao và chi phí cho nhân sự cũng cao nên giá cả của các món ăn đồ uống cũng phải tương xứng.

- Chất lượng phục vụ của nhà hàng, đây còn được gọi là chi phí cho dịch vụ bán hàng như: chi phí tổ chức tiệc, trang trí tiệc, chi phí nhân công phục vụ tiệc, thu dọn tiệc...

- Khi xây dựng thực đơn cần chú ý tính toán đúng và đủ các khoản chi phí. Việc tính toán chính xác chi phí góp phần xác định dễ dàng kết quả kinh doanh;

- Giá bán của sản phẩm dựa trên tỷ lệ lãi gộp hay tỷ lệ thặng số của sản phẩm. Ví dụ, nhóm món ăn bình dân có tỷ lệ lãi gộp là 30 – 40%, còn món ăn cao cấp thì tỷ lệ lãi có thể lên tới 70 – 80%...

Tỷ lệ lãi gộp là tỉ lệ phần trăm giữa số tiền chênh lệch giữa giá bán và giá vốn nguyên liệu chia cho giá bán sản phẩm.

5.2. Nguyên tắc riêng cho từng loại thực đơn

a. Đối với thực đơn chọn món

- *Thứ nhất*: Thực đơn phải phù hợp với tập quán tiêu dùng và khả năng thanh toán của khách hàng mà nhà hàng hướng tới để phục vụ.

Suy cho cùng của hoạt động kinh doanh là đưa ra được sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách tiêu dùng qua đó đem lại lợi nhuận cho nhà hàng, và chính khách hàng là người quyết định đến khả năng kinh doanh của nhà hàng.

Do đó đây là yêu cầu cơ bản nhất đòi hỏi người làm thực đơn phải nghiên

cứu kỹ thị trường ăn uống để nắm bắt được tập quán tiêu dùng, xu hướng thị trường, sở thích của khách hàng, thời gian và khả năng tài chính của họ giành cho ăn uống...

- *Thứ hai:* Phải phù hợp với quy mô và trình độ phục vụ của nhà hàng

Quy mô của một nhà hàng được gọi là lớn hay nhỏ phụ thuộc rất nhiều vào vốn và tài sản, số lượng và chất lượng nhân sự, doanh thu và số lượng khách hàng hàng năm. Vì vậy, một nhà hàng có quy mô lớn bao giờ cũng có nhiều điều kiện như số lượng nhân sự, chất lượng nhân sự, trang thiết bị chất lượng tốt và đầy đủ... để thực hiện được các món ăn đòi hỏi kỹ năng thực hiện khó, chất lượng chuyên môn cao.

Ngoài ra trình độ phục vụ của nhà hàng cũng ảnh hưởng rất lớn đến việc xây dựng thực đơn. Điều này được thể hiện rất rõ khi nhà hàng được phục vụ một bữa tiệc lớn.

- *Thứ ba:* phải tạo được ấn tượng, cuốn hút khách hàng, tránh sự loè loẹt, diêm dúa

Thực đơn là một phần của bữa ăn, vì vậy nếu thực đơn được trình bày đẹp, rõ ràng các mục, các phần, kiểu chữ đẹp dễ nhìn, ngôn ngữ dễ hiểu chắc chắn sẽ gây được ấn tượng tốt, cuốn hút khách hàng qua đó bữa ăn của khách sẽ ngon và hấp dẫn hơn.

- *Thứ tư:* Thực đơn không nên quá nhiều hoặc quá ít các món ăn đồ uống

Thực đơn quá nhiều món ăn sẽ không tạo được ấn tượng đặc sắc về món ăn trong trí nhớ của khách hàng. Còn nếu quá ít, khách hàng sẽ không có nhiều sự lựa chọn để chọn món ăn cho mình. Vì vậy, tốt nhất là nên dành riêng một số trang đặc biệt để giới thiệu những món ăn nổi tiếng của nhà hàng để khách dễ dàng tìm và chọn món.

b. Đối với thực đơn bữa ăn

- *Thứ nhất:* Thực đơn phải đảm bảo tính dinh dưỡng

Nhu cầu ăn uống của khách ngoài muốn ăn ngon, ăn no, mà còn phải đảm bảo ăn đủ chất dinh dưỡng. Nhu cầu về dinh dưỡng phụ thuộc vào lứa tuổi, giới tính, nghề nghiệp, thời tiết... Thực đơn được coi là phù hợp khi đưa ra được các món ăn có dinh dưỡng cao, cân đối về tỷ lệ, thích hợp với các lứa tuổi, giới tính và nghề nghiệp của người tiêu dùng.

+ Về khả năng ăn uống của mỗi người: Theo các kết quả nghiên cứu về sinh lý dinh dưỡng thì lượng thức ăn trung bình cho một bữa ăn của người

trưởng thành nữ giới là 400 - 600g và nam là từ 800-1000g.

+ Khách là trẻ em, người già: Khẩu phần ăn không nhiều nhưng kết cấu món ăn phải đạt sự an toàn, không cứng, không dai, ít xương, dễ tiêu hoá, đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm cao, nhiều vitamin, khoáng chất.

+ Khách ở lứa thanh niên và lao động nặng: Khẩu phần ăn cần nhiều chất dinh dưỡng, định lượng nhiều và có thể cho ăn các món ăn thịt chắc, lâu tiêu...

+ Khách là nữ giới, công chức, lao động nhẹ: Định lượng thấp hơn, cho nhiều món ăn trong một bữa, nổi nhiều mùi thơm, nhiều rau xanh, ít mỡ, ít đường...

- *Thứ hai:* Thực đơn phải đảm bảo phù hợp với giá tiền của từng bữa ăn

Giá tiền của mỗi bữa ăn sẽ cho khách được thưởng thức các món ăn với số lượng và chất lượng khác nhau. Nguyên nhân này phụ thuộc rất nhiều vào giá của nguyên liệu thực phẩm đầu vào để chế biến món ăn. Ngoài ra, độ phức tạp của kỹ năng chế biến và phương pháp phục vụ cũng ảnh hưởng rất lớn tới giá cả của món ăn đó.

Ví dụ: Cùng một bữa ăn bao gồm các món:

1. Tôm xối mỡ
2. Ngan luộc
3. Cá sốt
4. Lợn rán Quảng Đông
5. Rau xào
6. Canh Chua
7. Cơm tằm

+ Nếu giá 30.000đ/xuất thì khách sẽ được ăn các món ăn được chế biến từ nguyên liệu: tôm rảo, cá chép sốt, canh chua thịt...

+ Nếu giá 80.000đ/xuất khách sẽ được ăn tôm sú, cá quả, canh ngao nấu chua...

- *Thứ ba:* Thực đơn phải phù hợp với tính chất, mục đích của bữa ăn

Như ở phần trước chúng ta đã nghiên cứu, mỗi một bữa ăn có tính chất và mục đích khác nhau. Với một bữa ăn thường chỉ có mục đích là ăn no, hoặc mang tính chất sum họp gia đình thì tính chất của các món ăn cũng chỉ cần đơn giản, số lượng món ăn không cần nhiều, trình bày đẹp nhưng không cầu kỳ, phương pháp chế biến đơn giản nhưng vẫn đảm bảo ngon và có chất lượng, phong cách phục vụ ân cần và chu đáo.

Nhưng đối với bữa ăn tiệc thì khác, dù có nhiều mục đích khác nhau nhưng mục đích chung vẫn là muốn thể hiện lòng hiếu khách của chủ tiệc đối với khách tham dự. Vì vậy, người lên thực đơn cần phải chú ý các vấn đề sau để góp phần thể hiện lòng hiếu khách đó mà không làm phật lòng khách tham dự.

+ Thực đơn phải bao gồm các món ăn được chế biến từ nguyên liệu có giá trị dinh dưỡng và chất lượng cao;

+ Các món ăn phải được sắp xếp theo theo cơ cấu (khai vị, món ăn chính, món ăn phụ);

+ Có sự sắp xếp hài hoà giữa các món ăn nóng và các món ăn nguội;

+ Có sự sắp xếp hài hoà giữa các món ăn có kỹ thuật khó với các món ăn có kỹ thuật đơn giản phù hợp với tình hình nhân sự, trang thiết bị của nhà hàng.

* Trên thực tế kinh nghiệm đối với các nhà hàng, bữa tiệc càng có đông khách thì càng nên hạn chế đưa ra nhiều món ăn đòi hỏi ăn nóng và có phương pháp chế biến phức tạp. Nhằm đảm bảo khách không phải chờ đợi quá lâu, nhân viên không bị lúng túng và có nhiều thời gian để chuẩn bị hơn.

- *Thứ tư:* Thực đơn bữa ăn phải tránh sự trùng lặp về nguyên liệu chính, phương pháp chế biến

Mỗi một món ăn cung cấp cho khách một mùi vị, phương pháp thưởng thức và các chất dinh dưỡng khác nhau. Đặc biệt là mùi vị của món ăn có ý nghĩa rất nhiều trong việc kích thích cảm giác ngon miệng của khách, qua đó khách sẽ ăn được nhiều hơn và sẽ có ấn tượng hơn với nhà hàng.

Mùi vị của món ăn phụ thuộc rất nhiều vào thành phần nguyên liệu chính của món ăn và các gia vị kèm theo. Ví dụ, các món ăn được chế biến từ thịt bò với hạt tiêu đen sẽ cho mùi vị khác với các món ăn được chế biến từ cá với nước sốt cà chua... Ngoài ra, phương pháp chế biến cũng làm cho món ăn dù có cùng loại nguyên liệu cũng vẫn tạo ra sự khác biệt về mùi vị của món ăn. Ví dụ, cùng là nguyên liệu thịt gà, nhưng món gà hấp bao giờ cũng cho mùi vị khác với món gà nướng...

Bởi vậy, nếu khách được thưởng thức một bữa ăn có sự kết hợp của nhiều món ăn được chế biến bằng nhiều phương pháp, nguyên liệu chính khác nhau chắc chắn khách sẽ luôn cảm thấy ngon miệng và hài lòng với món ăn của nhà hàng hơn.

* *Chú ý:* Trên thực tế ở nước ta khách cũng rất thích các nhà hàng kinh doanh phục vụ bữa ăn chỉ bao gồm các món ăn được chế biến từ một nguyên liệu chính như bò bảy món, trâu bảy món, lẩu gà, lẩu dê...

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1: Thực đơn là gì? Phân tích vai trò của thực đơn trong hoạt động kinh doanh ăn uống?

Câu 2: Có bao nhiêu cách phân loại thực đơn, phân loại như thế nhằm mục đích gì?

Câu 3: Trình bày hiểu biết và cho ví dụ về thực đơn bữa ăn?

Câu 4: Trình bày nguyên tắc cấu tạo thực đơn chọn món?

Câu 5: Phân tích các căn cứ và yêu cầu khi xây dựng thực đơn?

Chương 2. QUY TRÌNH XÂY DỰNG THỰC ĐƠN

Mã chương: XDTĐ02

Mục tiêu:

Trình bày được quy trình để xây dựng các loại thực đơn thông dụng theo yêu cầu chế biến.

Vận dụng được quy trình xây dựng thực đơn vào việc xây dựng các thực đơn trong thực tế

Trình bày được cấu tạo và trình bày một số thực đơn.

Ý thức được sự cần thiết của việc trình bày một loại thực đơn.

1. Thực đơn áp đặt

1.1. Tiếp nhận nhu cầu của khách hàng

Đây là công việc của bộ phận đón tiếp và nhận yêu cầu đặt ăn của khách. Khi tiếp đón khách cần phải chào đón khách bằng cả khuôn mặt thân thiện và niềm nở nhằm tạo cảm giác thân thiện và tự nhiên cho khách. Sau đó với thái độ lịch sự và lắng nghe một cách ân cần nhân viên nhận đặt ăn cần phải cung cấp và trao đổi với khách một số thông tin sau:

- Giới thiệu sơ lược về nhà hàng: tùy theo từng đối tượng khách, nếu là khách hàng quen thuộc, bước này có thể lướt nhanh qua, nếu là khách lần đầu, có thể giới thiệu cho khách những thông tin của nhà hàng, các chính sách ưu đãi (đây là điều mà nhiều khách quan tâm), gợi ý cho khách thực đơn đặc sản của nhà hàng.

- Tìm hiểu sơ bộ các thông tin về nhu cầu đặt ăn của khách: chủ tiệc, mục đích, tính chất, thời gian tổ chức, số lượng khách, đối tượng khách và những yêu cầu đặc biệt: tôn giáo, tín ngưỡng, khẩu vị, bệnh lý, khách là người già, trẻ em... Tiếp nhận yêu cầu đặt ăn của khách cần phải thực hiện như sau:

- + Cần có thái độ khiêm tốn tiếp nhận nhu cầu của khách một cách chăm chú, thể hiện sự quan tâm và tôn trọng khách, gây ấn tượng tốt cho khách về cách thức phục vụ của nhà hàng.

- + Tùy theo đối tượng khách hàng mà nhân viên tiếp nhận nhu cầu đặt ăn của khách có thể tư vấn sao cho phù hợp, vừa nhanh, hiệu quả mà không gây lúng túng cho khách.

- + Đối với khách hàng chưa biết nhiều về món ăn thì nhân viên tư vấn nên

hướng khách theo mục tiêu kinh doanh của mình, giới thiệu với khách những món ăn phù hợp với khẩu vị, tâm lý và khả năng thanh toán cũng như những thực đơn có sẵn của nhà hàng. Không nên đưa ra quá nhiều món ăn khách sẽ rất lúng túng không biết chọn món nào.

+ Đối với khách hàng biết về món ăn, tốt hơn hết nên gợi ý cho khách nói ra những món ăn mà khách biết và có ý định đặt ăn, nếu phù hợp với khả năng của nhà hàng thì có thể đồng ý phục vụ, nếu chưa hợp lý thì có thể giới thiệu với khách những món khác hiện có tại nhà hàng với mức chất lượng ngon hơn, giá cả cũng hợp lý, tránh tuyệt đối không được đôi co tranh luận gây găt với khách.

Các thông tin cần tiếp nhận phải đầy đủ nội dung sau:

- Danh mục các món đồ uống (cần thống nhất rõ thực đơn có đồ uống hay không có đồ uống);
- Giá tiền cho bữa ăn (cần thông nhất rõ theo suất hay theo mâm, mỗi mâm bao nhiêu người);
- Các yêu cầu khác (nếu có cần ghi rõ các yêu cầu đó).

1.2. Thống nhất thực đơn dự kiến với khách hàng

- Thực đơn không vượt quá khả năng của nhà hàng: Đó là các khả năng về nguồn cung cấp nguyên vật liệu, dụng cụ chế biến và phục vụ, nhân lực của nhà hàng...

- Thực đơn phù hợp với yêu cầu của khách hàng: Đảm bảo phù hợp với chi phí mà khách hàng bỏ ra, phù hợp với nhu cầu và khẩu vị ăn uống của khách hàng.

Mục đích của bước này nhằm tránh sự nhầm lẫn về danh mục món ăn đồ uống trong quá trình tiếp nhận thực đơn bằng cách nhắc lại một cách mọi yêu cầu của khách để khách xác nhận lại. Sự nhầm lẫn có thể do sự nhiễu âm thanh hoặc do sự đồng âm khác nghĩa của các từ...

Trong quá trình thống nhất cần nhắc lại một cách cẩn thận, giọng nói rõ ràng, âm lượng đủ để cho khách dễ nghe và xác nhận lại.

1.3. Thống nhất các điều khoản trong hợp đồng

Khi đã thống nhất, hợp đồng được lập và hai bên tiến hành thực hiện theo hợp đồng. Các khoản mục trong hợp đồng càng chi tiết, rõ ràng càng dễ thực hiện.

- Mục đích của bước này nhằm đảm bảo chắc chắn bữa tiệc sẽ được diễn ra theo dự kiến. Hợp đồng được thiết lập và ký kết ngay sau khi thống nhất được danh mục món ăn đồ uống.

- Nội dung của hợp đồng phải thể hiện được đầy đủ các thông tin liên quan đến khách: họ tên đầy đủ của khách, số điện thoại, địa chỉ... và các thông tin liên quan đến bữa ăn của khách như: mục đích của bữa ăn, số lượng người tham dự, tổng giá tiền của bữa ăn, danh mục món ăn đồ uống và các yêu cầu khác...

*** Lưu ý:**

- Khi ký hợp đồng với khách cần lưu ý khách về điều khoản đặt cọc và các điều khoản khác khi khách không thực hiện theo hợp đồng nhằm tránh sự hiểu lầm khi có sự cố xảy ra. Số tiền đặt cọc có thể tùy thuộc vào quy định của từng nhà hàng hoặc tùy theo đối tượng khách hoặc tùy theo giá trị của bữa ăn...

- Trong quá trình ký hợp đồng cần phải lưu ý các nội dung nhà hàng thực hiện bởi đôi khi khách chỉ thuê một số dịch vụ của nhà hàng mà hoàn toàn không khoán gọn dịch vụ cho nhà hàng.

Ví dụ, khách không yêu cầu nhà hàng phục vụ đồ uống mà khách tự mang đồ uống và chỉ thuê dịch vụ phục vụ đồ uống...

1.4. Tạm biệt khách và thông báo cho các bộ phận liên quan

Cũng với thái độ thân thiện như lúc đón khách, thì khi chào tạm biệt khách cũng phải bằng thái độ thân thiện như vậy, tránh để khách hiểu lầm về thái độ phục vụ của nhà hàng.

Thông báo cho các bộ phận liên quan để các bộ phận đó căn cứ vào hợp đồng và thực đơn làm tốt công tác chuẩn bị nhân sự, trang thiết bị dụng cụ... đặc biệt là bộ phận bếp căn cứ vào yêu cầu đặt ăn của khách làm tốt công tác tính toán và dự trữ nguyên liệu thực phẩm phục vụ cho công tác chế biến.

1.5. Tính toán các chi phí thực đơn

- Chi phí nguyên vật liệu: Đây là chi phí lớn nhất ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng, giá thành món ăn, hiệu quả kinh doanh.

- Chi phí khấu hao tài sản: Đây là chi phí được tính khấu hao cho các tài sản được sử dụng trong quá trình chế biến và phục vụ.

- Chất lượng sản phẩm, tay nghề nhân viên: Chi phí để sản xuất ra một sản phẩm, dịch vụ có chất lượng cao nhiều hơn chi phí để sản xuất ra một sản phẩm với chất lượng thấp hơn. Chất lượng sản phẩm tốt không chỉ phụ thuộc vào nguyên liệu mà còn phụ thuộc rất lớn vào trình độ của đội ngũ công nhân chế biến. Ngoài ra, mức độ chất lượng dịch vụ tốt hay không là tùy thuộc vào khả năng chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ nhân viên phục vụ.

- Các khoản khác: các khoản trích theo bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, chi phí công đoàn...

* Lưu ý khi tính toán các khoản chi phí:

- Tính toán các khoản chi phí một cách đầy đủ chính xác

- Các bảng tính toán phải rõ ràng, khoa học

- Dựa trên căn cứ chính xác để lập bảng tính, không dựa trên cảm tính

Mục đích của bước này nhằm đưa ra các con số cụ thể về tổng giá tiền thu về, lãi gộp thu được, giá vốn và bảng định lượng nguyên liệu thực phẩm để phục vụ cho bữa tiệc đó.

- Tính tổng giá tiền thực thu

Tổng giá tiền thực thu của nhà hàng chính là khoản tiền mà khách phải trả cho bữa ăn đó.

Ví dụ: Khi khách yêu cầu nhà hàng phục vụ bữa tiệc (khoán gọn) cho 600 khách với mức giá là 250.000đ/suất, tỷ lệ lãi gộp 50%, nguyên liệu đầu vào đã tính thuế.

=> tổng số tiền thu được sau khi phục vụ của nhà hàng là:

$$250.000\text{đ/suất} \times 600 = 150.000.000\text{đ}$$

Lưu ý: số tiền trên đã bao gồm cả thuế.

- Tính số tiền phải khấu trừ (tiền thực mua nguyên liệu thực phẩm - giá vốn)

Số tiền phải khấu trừ là tiền nhà hàng trích từ số tiền thực thu của khách dùng để mua nguyên vật liệu phục vụ cho công tác chế biến. Cách tính số tiền này có thể dựa vào công thức tính lãi gộp hoặc tỷ lệ thặng số (lãi suất) tùy theo quy định của nhà hàng.

Ví dụ: Với tỷ lệ lãi gộp là 50%, giá bán đã có thuế là 150.000.000đ

Áp dụng công thức:

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp} = \frac{\text{Giá bán} - \text{Giá vốn}}{\text{Giá bán}} \times 100\%$$

- Lãi gộp của nhà hàng:

+ Lãi gộp của nhà hàng là khoản chênh lệch giữa số tiền thực thu và số tiền phải khấu trừ để mua thực phẩm.

+ Số tiền đó sẽ được nhà hàng sử dụng để chi trả cho các chi phí khác phục vụ cho bữa tiệc đó như: tiền nhân công, quản lý, khấu hao tài sản, nhiên liệu: điện nước, gas...và khoản thực lãi sẽ được nhà hàng dùng cho hoạt động tái đầu tư.

Như ví dụ trên: Lãi gộp = 150.000.000đ – 75.000.000đ = 75.000.000đ

- Lập bảng dự trữ nguyên liệu cho từng món ăn:

Việc dự trữ nguyên liệu thực phẩm cho thực đơn cần phải căn cứ vào:

- Mức tiền thực chi cho mua thực phẩm và giá thành chuẩn đã được duyệt;

- Danh mục các món ăn và định lượng của các món ăn đó;

- Giá cả nguyên liệu nhập vào tại thời điểm hiện tại trên thị trường. Trên cơ sở đó nhà hàng sẽ dự trữ nguyên liệu để phục vụ cho bữa ăn.

Ví dụ: Một menu bữa ăn có giá bán là 120.000đ/suất, số lượng khách là 300, tỉ lệ lãi gộp của nhà hàng là 40%. Hãy lập bảng dự trữ nguyên liệu cho thực đơn trên? (giá đã có thuế).

Số tiền thu được sau khi phục vụ khách = 300s x 120.000đ/s = 36.000.000đ

Áp dụng công thức tính tỷ lệ lãi gộp của nhà hàng ta có:

$$40\% = \frac{\text{Giá bán} - \text{Giá vốn}}{\text{Giá bán}} \times 100\%$$

Vậy giá vốn = 21.600.000đ

Căn cứ vào số tiền thực chi là 21.600.000đ và số khách dự tiệc là 300 khách ta có thể dự kiến thực đơn gồm 10 món ăn bao gồm cả đồ uống như sau:

- Xúp gà
- Nộm thậ̣m cặ̀m
- Nem tộ̀m Hộ̀ng Koọng
- Chim quay
- Bò xộ́t tiều
- Xào thậ̣p cặ̀m
- Canh rau cải nặ̀u thậ̣t nạc
- Cơm tặ́m
- Cam
- Bia – nước ngọt

Với số lượng khách là 300 và với số lượng là 6 người một mâm ta có tổng số mâm là = 300/6 = 50 mâm

Từ đó ta có định lượng nguyên liệu cho từng mâm là như sau:

- Xúp gà: 6 bát con
- Nộm thậ̣m cặ̀m: 350g/đĩa
- Nem tộ̀m Hộ̀ng Koọng: 250g/đĩa

- Chim quay: 3con/đĩa
- Bò xốt tiêu: 300g/đĩa
- Xào thập cẩm: 450g/đĩa
- Canh rau cải nấu thịt nạc: 1 bát to
- Cơm tấm: 1 bát to
- Cam: 500g
- Bia-nước ngọt: 3 bia, 3 nước ngọt

Tuy nhiên trên thực tế, việc định lượng nguyên liệu không thể chính xác ngay, do đó vẫn có bước điều chỉnh định lượng thực đơn nhằm cân đối số tiền chi cho nguyên liệu trong thực đơn dự kiến và số tiền thực tế được chi. Số tiền này thường không khớp nhau, có sự chênh lệch. Có hai khả năng chênh lệch:

- Số tiền dự chi chênh lệch không nhiều so với số tiền được chi. Mỗi mâm chỉ thừa số tiền nhỏ, không đủ để thêm hay bớt một món ăn. Có thể điều chỉnh lượng tiền chênh lệch bằng cách tăng hay giảm định lượng của một hay một vài nguyên liệu trong món ăn hoặc chọn món mới cho phù hợp với số tiền chênh lệch.

- Số tiền dự chi chênh lệch nhiều so với số tiền thực chi. Trường hợp số tiền chênh lệch lớn có thể điều chỉnh tăng hoặc giảm một món ăn. Trường hợp này không được phép xảy ra đối với người làm thực đơn.

- Lập bảng dự trù tổng hợp nguyên liệu

Căn cứ vào bảng kê dự trù nguyên liệu cho từng món ăn để xây dựng bảng kê nguyên liệu tổng hợp. (Áp dụng ví dụ trên)

Ở bảng liệt kê này, mỗi nguyên liệu được sắp xếp theo trình tự nhất định và chỉ được kê trên một dòng, định lượng một loại nguyên liệu được tổng hợp trong tất cả các món ăn có chứa nguyên liệu đó.

Bảng kê này giúp cho nhân viên tiếp phẩm hay nhân viên nhà bếp thuận tiện trong việc lựa chọn, dự trù nguyên liệu chế biến được thuận lợi, dễ dàng. Trình tự sắp xếp nguyên liệu tùy thuộc vào quy định của nhà hàng. Tuy nhiên thông thường trình tự sắp xếp nên theo thứ tự

- Nguyên liệu chính trước-nguyên liệu phụ sau
- Nguyên liệu có tỷ lệ lãi suất cao-đến nguyên liệu có tỷ lệ lãi suất thấp
- Nguyên liệu tươi sống trước nguyên liệu khô, phụ sau...

Yêu cầu của bảng liệt kê phải đảm bảo chính xác, phù hợp với định lượng và đơn giá của từng nguyên liệu, tổng số tiền thực chi phải trùng với tổng số tiền

trong bảng liệt kê dự trữ nguyên liệu từng món ăn.

1.6. Kiểm tra và điều chỉnh thực đơn

*** Khâu kiểm tra**

- Kiểm tra tiến độ thực hiện: cần kiểm tra thường xuyên và đôn đốc công việc để các bộ phận có liên quan tiến hành đồng bộ, hiệu quả.

- Xử lý các vấn đề phát sinh: Phải kịp thời xử lý những vấn đề phát sinh, có hướng giải quyết để đảm bảo tiến độ được thực hiện và đảm bảo được kết quả công việc.

*** Khâu điều chỉnh**

- Điều chỉnh từ phía nhà hàng

- Điều chỉnh từ phía khách hàng

- Thay đổi từ hai phía

*** Khâu kiểm tra hoàn tất cần phải khẳng định được**

- Chuẩn bị cơ sở vật chất đáp ứng được yêu cầu

- Khâu nhân lực nấu bếp, phục vụ đảm bảo về kỹ thuật, số lượng

- Các khâu thực hiện theo đúng tiến độ

- Những phần phải điều chỉnh đã thống nhất phải xử lý kịp thời, hợp lý

*** Lưu ý**

- Không được bỏ bớt các trình tự thực hiện theo hợp đồng với khách hàng

- Không được tự ý thay đổi thực đơn, nếu chưa có sự thống nhất với khách hàng mặc dù nhà hàng chịu phí tổn

- Các khâu, bộ phận cần tiến hành đồng bộ, nhịp nhàng, tổ chức khoa học

2. Thực đơn tự chọn

2.1. Nghiên cứu thị trường ăn uống

Công tác nghiên cứu nhu cầu thị trường là bước khởi đầu bắt buộc rất quan trọng, nó giúp cho người thiết kế thực đơn có được các thông tin quan trọng để có thể định hướng được mục đích kinh doanh cũng như là đưa ra được danh mục các món ăn phù hợp với nhu cầu thị trường.

Vì vậy để đảm bảo cho sự chắc chắn thành công của thực đơn, người thiết kế thực đơn cần phải làm công tác nghiên cứu nhu cầu thị trường thật kỹ lưỡng và cần phải nắm được đầy đủ các thông tin cần thiết sau:

- Các thông tin về khách hàng: đối với doanh nghiệp kinh doanh ăn uống thì các thông tin này phải được chia làm hai nhóm đối tượng chính sau:

+ Thông tin về khách hàng tại khu vực nhà hàng sẽ kinh doanh như: dự báo lượng khách, khả năng tài chính chi cho nhu cầu ăn uống, thời gian dành cho ăn uống, những món ăn và đồ uống nào phù hợp với nhu cầu và hình thức phục vụ như thế nào phù hợp với tập quán và sở thích của họ...

+ Thông tin về khách du lịch và khách vãng lai: dự báo lượng khách (thời gian bắt đầu, thời gian đông nhất và thời gian kết thúc mùa du lịch), dự báo thời gian khách lưu lại, dự báo cơ cấu khách (khách nội địa, khách nước ngoài là những nước nào) văn hoá ăn uống của khách có những đặc điểm gì cần lưu ý, những món ăn đồ uống gì khách trông đợi và hy vọng được thưởng thức, mức tiền và thời gian ăn uống dành cho ăn uống của khách...

- Các thông tin về các đối thủ cạnh tranh

Bất cứ doanh nghiệp nào cũng có đối thủ cạnh tranh và đặc biệt kinh doanh nhà hàng thì sự cạnh tranh càng khắc nghiệt hơn, việc nắm được các thông tin về các đối thủ cạnh tranh đối với kinh doanh ngày nay càng trở nên rất quan trọng. Khi có được thông tin nhà hàng cần phải tiến hành phân tích các thông tin về đối thủ cạnh tranh để có thể đưa ra được các chiến lược kinh doanh thích hợp sản phẩm, giá cả, chính sách khuyến mại, khuyến trương) nhiều khi có ý nghĩa quyết định sống còn đến hoạt động kinh doanh sau này của nhà hàng, việc làm thực đơn khi biết các đối thủ để lường trước sẽ giúp cho thực đơn góp phần thắng lợi trong công tác kinh doanh.

Các thông tin về đối thủ cạnh tranh bao gồm:

+ Mật độ các loại hình kinh doanh ăn uống trong khu vực;
+ Các sản phẩm hiện tại của họ mà khách đang ưa dùng;
+ Giá của các sản phẩm của họ, đặc biệt là các sản phẩm cùng loại mà nhà hàng có thể sẽ kinh doanh sau này;

+ Các hình thức quảng cáo hình ảnh;

+ Các hình thức tiếp thị, khuyến mãi giá mà họ đã từng áp dụng.

- Các thông tin về các nhà cung ứng nguyên liệu thực phẩm

Nguyên liệu thực phẩm chính là đầu vào của một nhà sản xuất chế biến món ăn. Đầu vào chất lượng, giá cả hợp lý, khả năng cung cấp thường xuyên và ổn định chắc chắn sẽ làm cho món ăn của nhà hàng luôn luôn chất lượng.

Các thông tin về các nhà cung ứng nguyên liệu thực phẩm bao gồm:

- + Uy tín về chất lượng sản phẩm;
- + Mức độ ổn định về chất lượng;
- + Mức độ hợp lý và ổn định về giá cả;
- + Khả năng cung ứng;
- + Các hình thức thanh toán.

* *Lưu ý*: Trên thực tế rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh các sản phẩm dựa vào uy tín về chất lượng các sản phẩm của nhà cung ứng.

- Các thông tin về chính sách của chính phủ và địa phương, đặc biệt là chính sách về định hướng phát triển du lịch. Ngoài ra, chính sách thuế, chính sách bảo vệ môi trường sinh thái cũng là những vấn đề nhà hàng cần phải quan tâm để đưa ra chiến lược kinh doanh hợp lý.

Sau khi có được đầy đủ các thông tin cần thiết qua việc nghiên cứu thị trường, người làm thực đơn sẽ căn cứ vào đó để đưa ra được định hướng kinh doanh các món ăn đồ uống (dự kiến thực đơn) phù hợp với tình hình thực tế của thị trường và nguồn lực của doanh nghiệp.

2.2. Thống kê danh mục món ăn đưa vào thực đơn

Mặc dù bước này chỉ là dự kiến (tạm thời đưa ra danh mục các món ăn đồ uống và giá bán sau khi đã nghiên cứu kỹ thị trường ở bước 1) nhưng nó vẫn đòi hỏi người làm thực đơn cần phải đưa ra được các món ăn đồ uống càng chính xác, càng hợp lý thì càng hạn chế sai sót, lãng phí trong việc đầu tư các trang thiết bị, tuyển dụng lao động và đặc biệt là hình ảnh của nhà hàng.

Khâu dự kiến thực đơn cần đưa ra được hệ thống các món ăn của nhà hàng. Các món ăn đó cần phải được thống nhất về định lượng, tỷ lệ lãi cho từng món ăn để xây dựng giá thành và giá bán cho từng thành phẩm, khâu này làm tốt có tác dụng trong việc hạch toán, kinh doanh của nhà hàng.

Dự kiến thực đơn gồm các công việc như: xây dựng hệ thống món ăn theo trình tự, định lượng chuẩn, tính đơn giá cho từng món ăn và cách thức trình bày thực đơn.

- Xây dựng thực đơn cho khách chọn món cần cung cấp cho khách hàng lượng món ăn phong phú để khách hàng có thể lựa chọn món ăn hợp lý nhất

Ví dụ: Các món ăn được chế biến từ mực

- Mực chiên giòn to
- Mực chiên giòn nhỏ
- Mực xào cần
- Mực nướng sa tế

Mực nướng muối rau răm

Mực nhúng giấm

Mực hấp gừng

Gỏi mực

Mực nấu sữa tươi

Lẩu mực

- Thống nhất danh mục món ăn

- Định lượng cho mỗi món ăn: Việc định lượng nguyên liệu cho mỗi món ăn tùy thuộc vào những yếu tố sau:

+ Công thức chế biến

+ Khẩu vị, sở thích của khách hàng

+ Số lượng các món ăn trong bữa ăn

+ Giá bán cho món ăn

2.3. Tính toán giá vốn và giá bán cho các món ăn

Xây dựng hệ thống các món ăn, đồ uống cần phải dựa vào các căn cứ, yêu cầu xây dựng thực đơn.

Định lượng chuẩn cho từng món ăn đồ uống là cơ sở để tính giá vốn, giá bán cho món ăn đó.

- Cách 1: Định lượng theo tỷ lệ lãi gộp, thường áp dụng khi nhà hàng đã dự kiến được giá bán cho món ăn đó.

- Cách 2: Định lượng nguyên liệu theo giá tiền đặt ăn của khách.

Định lượng nguyên liệu theo giá tiền thường biến động, tùy theo khả năng tài chính và lượng khách tiêu dùng. Tuy nhiên, nhà hàng áp dụng luôn cách tính định lượng nguyên theo giá bán để tính được giá vốn qua đó tính định lượng được nguyên liệu cho món ăn mà khách yêu cầu.

Lưu ý: Giá mua của khách = Giá bán của nhà hàng.

- Cách 3. Định lượng nguyên liệu theo suất ăn hoặc theo dụng cụ chứa đựng

Ví dụ: Đĩa xào nhỡ cho 4 người và đĩa to cho 6 người. Định lượng tổng nguyên liệu thực phẩm cho đĩa loại nhỡ (đường kính đĩa là 25-30cm) thông thường là 250-400g, đĩa loại to (có đường kính đĩa là 30-35cm) có định lượng nguyên liệu từ 400-550g. Thông thường nhà hàng chỉ xây dựng định lượng nguyên liệu của món ăn dành cho 2 hai loại đĩa trên hoặc theo 2 kích cỡ thông dụng của dụng cụ chứa đựng khác như bát (có đường kính 20-30cm).

*** Lưu ý:**

- Lượng nguyên liệu của món ăn dành cho 6 người không nhất thiết phải có định lượng gấp 3 lần lượng nguyên liệu cho 2 người mà chỉ là sự phù hợp tương ứng với lượng người tiêu dùng theo cách tính trên, vì họ không chỉ thưởng thức một món mà còn nhiều món ăn khác.

- Để tiện tính toán, nhà hàng thường xây dựng định lượng nguyên liệu sao cho giá bán của sản phẩm là chẵn do vậy lượng nguyên liệu thường là lẻ.

- Kiểm tra chất lượng và trình độ chế biến

- Mục đích để kiểm chứng nguyên liệu thực phẩm, gia vị đồng thời cũng là để kiểm tra trình độ chuyên môn kỹ thuật tay nghề của đội ngũ nhân viên chế biến món ăn.

- Món ăn đạt tiêu chuẩn chất lượng thì tiến hành phân tích giá thành từng món ăn trong các điều kiện cụ thể phát sinh. Cụ thể như sau:

- Tính giá thành cho từng món ăn

Trên cơ sở định lượng nguyên liệu trong món ăn, giá cả nguyên liệu, chất đốt và các chi phí khác có liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất chế biến món ăn có thể tính được giá thành thực tế của món ăn.

Công thức để tính giá thành của món ăn:

Giá thành = giá vốn + Σ các chi phí khác

Trong đó tổng các chi phí liên quan trực tiếp món ăn bao gồm:

+ Chi phí vật liệu, nhiên liệu

+ Chi phí nhân công

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định, dụng cụ sản xuất

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ Các chi phí khác bằng tiền

Tính đơn giá cho từng món ăn.

Giá bán sản phẩm ăn uống của thực đơn chọn món được tính theo tỷ lệ thặng số (lãi suất) của nhóm hàng và theo giá vốn.

Công thức:

$$I's = \frac{Lg}{Gv} \times 100\%$$

Trong đó:

- I's là tỷ lệ thặng số (lãi suất)

- Lg lãi gộp mong muốn của nhà hàng

- Gv giá vốn của nhà hàng

Ví dụ: Nhà hàng có món Tôm sú hấp bia với định lượng 0.5kg/đĩa có tỷ lệ thẳng số là 100%.

Với giá bán tôm sú tại thời điểm hiện tại là 200.000đ/kg thì giá vốn để mua nguyên liệu tôm là $200.000\text{đ}/\text{kg} \times 0,5\text{kg} = 100.000\text{đ}$

Áp dụng công thức tính tỷ lệ lãi suất

$$\Rightarrow Lg = 100.000\text{đ} \times 100\% = 100.000\text{đ}$$

$$Gb = Lg + Gv = 100.000\text{đ} + 100.000\text{đ} = 200.000\text{đ}$$

Như vậy, nhà hàng sẽ bán món tôm sú hấp bia định lượng 0.5kg/đĩa tỷ lệ lãi suất là 100% là 200.000đ/đĩa.

*** Lưu ý:**

- Tỷ lệ lãi suất của nhóm hàng do doanh nghiệp tự đặt ra dựa trên các căn cứ về quy mô, cấp chất lượng phục vụ của nhà hàng, loại nguyên liệu...

- Nhà hàng có quy mô, cấp chất lượng cao hơn sẽ có tỷ lệ lãi suất cao do nhà hàng phải bù vào phần chi phí khấu hao tài sản thiết bị và tiền thuê nhân viên chế biến và phục vụ cao hơn.

Ví dụ, cùng một món sườn xào chua ngọt với giá vốn là 50.000đ thì nhà hàng có quy mô và cấp chất lượng cao thường lấy tỷ lệ lãi suất cao hơn là 120% tương ứng với giá bán là 110.000đ, còn nhà hàng có quy mô nhỏ hơn thường chỉ lấy với tỷ lệ lãi suất là 80% tương ứng với giá bán là 90.000đ

- Tương tự với tùy từng loại nguyên liệu mà nhà hàng có cũng có tỷ lệ lãi suất khác nhau.

Ví dụ, với loại nguyên liệu rau muống dùng để chế biến món rau muống xào tỏi với giá vốn là 10.000đ có thể tính được giá bán là 40.000đ/đĩa tương ứng với lãi suất là 300%, nhưng không thể bán món sườn xào chua ngọt trên cũng với giá vốn là 50.000đ và tỷ lệ lãi suất là 300% tương ứng với giá bán 200.000đ được.

- Đơn giá món ăn trong thực đơn không được thay đổi liên tục. Vì vậy, để ổn định giá cả, nhà hàng cần phải áp dụng các biện pháp để ổn định giá như sau:

+ Đặt ra tỷ lệ lãi suất cao cho các món ăn cao cấp, nguyên liệu chế biến đắt tiền, nguồn cung cấp khó khăn, giá cả không ổn định;

+ Đặt kế hoạch cung cấp nguyên liệu ổn định như ký hợp đồng ăn với nhà cung ứng theo hình thức bỏ mồi, luôn lấy lượng nguyên liệu ổn định, theo thời giá thống nhất, không được tự ý tăng hoặc cung ứng không thường xuyên;

+ Có kế hoạch dự trữ nguyên liệu chi tiết đối với từng nguyên liệu.

Cách thức trình bày:

Khi chọn lựa cách thức trình bày, người làm thực đơn cần phải chú ý đến tính văn hoá ẩm thực, hình ảnh của nhà hàng để qua đó khách hàng có thể dễ dàng nhớ đến khi có nhu cầu thưởng thức các món ăn mà nhà hàng có.

Tóm lại, ở nội dung này bao gồm các công việc như sau:

1. Xây dựng hệ thống các món ăn, đồ uống
2. Định lượng chuẩn cho từng món ăn
3. Chế biến nêm thử
4. Tính giá thành cho từng món ăn
5. Tính đơn giá cho từng món ăn
6. Cách thức trình bày.

2.4. Điều chỉnh thực đơn sau thời gian thực hiện

- Bổ sung vào thực đơn một số món mới: Căn cứ vào nhu cầu của khách hàng, điều kiện cung cấp nguyên vật liệu và khả năng chế biến của nhà hàng, nếu cần thiết nhà hàng bổ sung vào thực đơn một số món mới cho phù hợp. Việc bổ sung món ăn mới vào thực đơn không những làm phong phú thực đơn mà còn giúp nhà hàng tăng doanh thu và uy tín.

- Loại bỏ một số món khỏi thực đơn: Trong quá trình thực hiện, nhà hàng cần kiểm tra, rà soát để loại bỏ một số món ăn kinh doanh không hiệu quả hoặc những món ăn không còn phù hợp. Công việc này nhằm mục đích đem lại một thực đơn hoàn thiện nhất và làm giảm đi một số chi phí không cần thiết như chi phí bảo quản nguyên vật liệu.

- Điều chỉnh giá cả một số món ăn: Có điều kiện cung cấp nguyên vật liệu thay đổi, giá cả của nguyên vật liệu tăng lên hay giảm xuống. Chi phí cho nguyên vật liệu để chế biến món ăn là chi phí chủ yếu để ấn định giá cả cho món ăn, vì vậy chi phí mua nguyên vật liệu tăng giảm ảnh hưởng lớn đến giá cả. Việc điều chỉnh giá cả sẽ làm cho khách hàng cảm thấy hợp lý và nhà hàng đảm bảo doanh thu.

2.5. Thống nhất và phê duyệt danh mục món ăn đồ uống

Việc thống nhất và phê duyệt danh mục các món ăn đồ uống với loại thực đơn này là khâu rất quan trọng, nó sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ kế hoạch kinh doanh của nhà hàng cũng như đảm bảo tính thống nhất trong toàn bộ nhà hàng.

Do đó thực đơn này bắt buộc phải được tổ chức báo cáo giải trình kỹ và phản biện thật chi tiết với sự tham gia của các bộ phận như marketing, bộ phận kế toán-tài chính, phòng kinh doanh, bộ phận bàn, bếp, bar và toàn bộ ban lãnh đạo nhà hàng để được thông qua, phê duyệt qua đó tránh được những sai sót không đáng có.

2.6. Trình bày và in thực đơn

Đây là khâu cuối cùng và rất quan trọng vì thực đơn là một phần bộ mặt của nhà hàng, là người bán hàng thầm lặng, nên dù chọn bất cứ hình thức trình bày nào cũng phải chú ý trình bày đẹp, gây được ấn tượng tốt và thể hiện được hình ảnh phục vụ của nhà hàng.

Việc trình bày và hoàn thiện thực đơn cần phải tuân thủ nghiêm túc nguyên tắc cấu tạo thực đơn (đã được nghiên cứu ở phần cấu tạo thực đơn). Tuy nhiên người làm thực đơn cũng cần phải chú ý các vấn đề sau:

- Đối với những nhà hàng có món ăn có tính độc đáo, có tính cạnh tranh cao nên giành riêng vị trí ưu tiên đặc biệt (thường ở trang đầu hoặc ở các dòng đầu tiên) để giới thiệu và giúp cho khách hàng dễ tìm và lựa chọn;

- Tuỳ theo cấp độ phục vụ của doanh nghiệp để chọn kiểu thực đơn cho phù hợp, tránh việc lạm dụng trình bày sơ sài hoặc quá cầu kỳ dễ gây hiểu sai cho khách. Ví dụ: nhà hàng bình dân không nên dùng thực đơn sách trình bày trang trí cầu kỳ, ngược lại nhà hàng sang trọng dứt khoát phải có bản thực đơn được trình bày đẹp, trang trí cẩn thận có chiều sâu để toát lên được nội dung kinh doanh phục vụ ở mức cao cấp của nhà hàng.

3. Cách trình một số thực đơn

Có thể nói, kinh doanh ăn uống là một ngành kinh doanh khá mạo hiểm bởi lợi nhuận cao mà rủi ro cũng rất lớn. Nói cách khác, khách đến nhà hàng không chỉ để thưởng thức món ăn mà còn tận hưởng dịch vụ phục vụ của nhà hàng. Vì vậy, những thứ có thể thấy được, có thể phô trương ra trước mặt khách cần hết sức thận trọng, chú ý cẩn thận, đặc biệt, thực đơn phải hết sức tinh tế, thể hiện được ý đồ kinh doanh của nhà hàng, phản ánh đúng chất lượng của nhà hàng cũng như tạo được ấn tượng tốt cho khách. Tuỳ theo từng loại thực đơn mà khi xây dựng có những yêu cầu riêng biệt nhà hàng phải tuân thủ nhằm đảm bảo tính thẩm mỹ, tính sáng tạo đồng thời phải mang lại hiệu quả kinh doanh cho nhà hàng cũng như thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Do tính chất như vậy nên khi xây dựng thực đơn cũng cần chú ý đến những nguyên tắc nhất định.

3.1. Các kiểu trình bày thực đơn chọn món

3.1.1. Các kiểu trình bày

Thực đơn tự chọn là loại thực đơn rất phổ biến, bất cứ nhà hàng nào cũng phải có loại thực đơn này và khi khách hàng đến với nhà hàng thì việc đầu tiên là nhân viên phục vụ bàn phải mang thực đơn này giới thiệu với khách. Khách sẽ tự lựa chọn món ăn, tuy nhiên đôi khi có cả sự cố vấn của nhân viên nhà hàng nhưng quyết định cuối cùng vẫn là khách. Loại thực đơn này có thể có nhiều kiểu cấu tạo hoặc cách trình bày khác nhau tùy thuộc vào quy mô, đặc điểm kinh doanh của mỗi nhà hàng.

Hiện tại trên thị trường có rất nhiều kiểu trình bày thực đơn, mỗi kiểu trình bày có ý nghĩa và mục đích sử dụng riêng trong việc giới thiệu và quảng cáo các sản phẩm chế biến.

Với hình thức thể hiện phong phú và sử dụng bằng nhiều chất liệu khác nhau, song ta có thể liệt kê được một số kiểu thông dụng sau:

a. Thực đơn kiểu bảng:

Là kiểu thực đơn đơn giản nhất, chỉ là tấm bảng được ghi các món ăn mà nhà hàng có phục vụ tại thời điểm ghi, khách hàng có thể nhìn vào bảng để chọn món. Kiểu thực đơn này có từ thời sơ khai, mộc mạc nhưng đến hiện nay vẫn còn sử dụng rộng rãi và phổ biến ở những nhà hàng chỉ kinh doanh một số món nhất định (được ghi lên bảng).

b. Thực đơn kiểu bìa:

Cách trình bày cơ bản như sau:

- Chất liệu: Thực đơn dùng và in trên tờ bìa cứng được phủ lớp nhựa mỏng hoặc ép plastic

- Trình bày: Có thể in một mặt, hai mặt, thực đơn có thể chỉ là 1 tờ bìa, 1 tờ áp phích hoặc có thể là nhiều tờ bìa được ghép lại với nhau thành hình dẻ quạt;

- Hình dạng thực đơn có thể là hình vuông, hình chữ nhật, hình tròn;

- Thực đơn kiểu này rất phổ biến ứng dụng cho nhiều loại hình kinh doanh phục vụ ăn uống như: ở nhà hàng bình dân, thực đơn trên các phương tiện giao thông, thực đơn áp phích quảng cáo...

c. Thực đơn kiểu gấp:

- Chất liệu: dùng bìa cứng có kích cỡ lớn, được trang trí đẹp, gấp thành 2, thành 3, thành 4 tờ nhỏ... và có thể gấp theo chiều ngang, chiều dọc.

- Trình bày: dành riêng một trang để trình bày bìa ngoài, các trang còn lại sẽ in danh mục các món ăn, đồ uống. Loại thực đơn này cần trình bày trang nhã, đẹp, lịch sự.

- Thực đơn kiểu này dùng phổ biến ở nhà hàng từ trung bình đến lịch sự.

d. Thực đơn kiểu sách: Là thực đơn được đóng thành quyển sách

- Chất liệu: dùng giấy cứng, đẹp đóng thành tập, bên ngoài dùng bìa cứng để bảo vệ và trình bày;

- Trình bày: bìa ngoài sẽ trình bày thật đẹp, các trang còn lại sẽ in danh mục các món ăn, đồ uống. Loại thực đơn này cần trình bày trang nhã, lịch sự, sang trọng;

- Thực đơn kiểu này dùng phổ biến các nhà hàng lịch sự, sang trọng, cao cấp.

3.1.2. Ngôn ngữ trong thực đơn

Trong thực đơn dù bất kỳ là kiểu nào bao giờ cũng phải sử dụng trước tiên là ngôn ngữ bản địa (ở nước ta là tiếng Việt). Sau đó tùy theo cấp độ và đối tượng khách (khách là người nước ngoài trong thị trường mục tiêu của nhà hàng) mà có thêm ngôn ngữ nước ngoài khác bổ sung như tiếng: Anh, Pháp, Trung Quốc, Nhật...

Ngoài ra để nhằm cho dễ hiểu hoặc nhằm mục đích muốn tạo ấn tượng tốt, hấp dẫn đối với khách mà thực đơn có thêm hình ảnh minh họa được phối hợp với ngôn ngữ. Đồng thời qua đó cũng tạo điều kiện thuận lợi cho khách lựa chọn dù khâu giao tiếp bằng ngôn ngữ không được thực hiện thông qua thực đơn hoặc người phục vụ.

Như vậy thực đơn có thể được thể hiện bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, nhưng yêu cầu của việc trình bày bằng ngôn ngữ là:

- Miêu tả chính xác thành phần nguyên liệu và phương pháp chế biến các món ăn đồ uống được cung cấp.

- Chính xác về ngôn từ (không đa nghĩa) .

3.1.3. Nội dung và độ dài thực đơn

Nội dung của thực đơn bao gồm các loại món ăn và đồ uống khác nhau được sắp xếp theo trình tự hoặc theo nhóm nhất định. Mỗi món ăn đã được định lượng và tính giá. Vì vậy thực khách chỉ việc chọn các món ăn tùy theo sở thích và khả năng chi trả của mình.

Tuy nhiên khó khăn khi đưa ra nội dung của thực đơn chọn món là nhà

hàng phải có khả năng cung ứng và bảo quản nhiều loại nguyên liệu, gia vị. Bởi món ăn là sự kết hợp của nhiều loại nguyên liệu gia vị khác nhau, trong khi đó lại cần phải chế biến ngay sau khi khách gọi món.

Độ dài của thực đơn phụ thuộc vào khả năng chế biến và phục vụ của nhà hàng. Nhà hàng càng có nhiều nhân viên chế biến có tay nghề cao, nhân viên phục vụ tận tình, cơ sở vật chất trang thiết bị đầy đủ nhà hàng càng có thể chế biến và phục vụ được nhiều món ăn và ngược lại.

3.1.4. Hình thức

Nguyên tắc trình bày:

- Phải có đầy đủ thông tin liên quan đến nhà hàng: tên, địa chỉ, điện thoại, logo...

- Phải có danh mục các món ăn đồ uống và có kèm theo giá cả cho mỗi món ăn đồ uống đó;

- Dùng phông chữ dễ xem, hạn chế phông chữ uốn lượn khó nhìn;

- Đồ họa trang trí thể hiện được tính văn hóa ẩm thực và đặc trưng cho món ăn đồ uống đó;

- Tạo khoảng trống thích hợp giữa các tên món ăn đồ uống hoặc hình ảnh;

- Các món ăn đồ uống cần được sắp xếp theo trật tự nhất định;

- Nếu là thực đơn kiểu gấp hoặc kiểu sách thì trang bìa nhất thiết phải được làm bằng chất liệu cứng hơn so với trang bên trong;

- Kích thước của thực đơn: cần vừa phải (thường sử dụng cỡ giấy A4 hoặc cỡ khác tùy vào tính chất của từng loại thực đơn hoặc ý đồ marketing của nhà hàng;

- Chất liệu: nên sử dụng chất liệu có chất lượng bền với thời gian, đảm bảo về lâu về dài sẽ không bị ố, hoặc bị tối màu.

Lưu ý: Hình thức thực đơn đã in phải thể hiện được hình ảnh, đặc điểm, ý đồ phục vụ của nhà hàng. Các thực đơn dù thể hiện bằng hình thức nào cũng cần phải có chất lượng tốt, sạch, không có vết bẩn và rách. Phải thay thực đơn mới nếu chúng cũ và rách. Gây được ấn tượng tốt với khách hàng, đem lại tác động marketing tích cực, tạo được hứng thú cho khách về món ăn ngay từ cái nhìn đầu tiên qua thực đơn sẽ đem lại hiệu quả kinh doanh tích cực cho nhà hàng.

3.2. Các kiểu trình bày thực đơn bữa ăn - Menu

3.2.1. Chất liệu để làm thực đơn

Được làm bằng chất liệu tốt và bền với thời gian. Các chất liệu có thể

dùng: là tờ bìa, hoặc bằng gỗ, tre hoặc bằng giấy ép nhựa...

3.2.2. Nội dung

Thực đơn bao gồm các món ăn đồ uống được nhà hàng lập sẵn hoặc đặt trước có sự thỏa thuận giữa khách và nhà hàng. Các món ăn của cả hai loại thực đơn được sắp xếp theo thứ tự 1,2,3... và theo cơ cấu các món ăn.

3.2.3. Trình bày

Cũng đảm bảo đầy đủ các nguyên tắc như thực đơn chọn món. Nhưng hình thức trình bày có thể chọn làm theo kiểu tờ bìa hoặc tờ gấp.

- Kiểu tờ gấp: có trang bìa trình bày đẹp thể hiện được ý đồ mà mục đích của bữa ăn, còn trang bên trong bao gồm các bữa ăn được thiết kế sẵn với tùy từng loại giá cả hoặc mục đích sử dụng khác nhau.

- Với kiểu tờ bìa: (thường được sử dụng trong các bữa tiệc) giống kiểu tờ bìa nhưng được thiết kế với kích cỡ gọn hơn, trình bày đẹp hơn tùy vào mức độ tiệc mà có cách trình bày cho phù hợp.

Thực tế tại các khách sạn, nhà hàng hiện nay họ có xu hướng thiết kế sẵn nhiều loại mẫu thực đơn thật đẹp, có hình ảnh thích hợp gây ấn tượng với khách. Khách hàng chỉ việc chọn mẫu, sau đó nhà hàng chỉ việc điền thời gian, chủ tiệc, tên món ăn, đồ uống và các thông tin khác vào cho hoàn thiện thực đơn rồi in hàng loạt, số lượng tùy theo số lượng mâm.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày qui trình xây dựng thực đơn áp đặt?
2. Trình bày qui trình xây dựng thực đơn tự chọn?
3. Phân tích vai trò của nghiên cứu thị trường ăn uống trong việc xây dựng thực đơn tự chọn?
4. Trình bày đặt điểm, cấu tạo các loại thực đơn thông dụng?
5. Giải bài tập

Bài tập

GB: 100.000đ

TLTS: 100%

GV?

Bài tập

GV: 50.000đ

TLTS: 150%

TLLG?

Bài tập

GB: 300.000đ

TLTS: 200%

TLLG?

Bài tập

GB: 90.000đ

TLLG: 60%

TLTS?

Chương 3. XÂY DỰNG THỰC ĐƠN

Mã chương: XDTD03

Mục tiêu:

Trình bày được trình tự phương pháp tính toán, để xây dựng các loại thực đơn thông dụng.

Vận dụng tốt phân lý luận và phương pháp tính toán, xây dựng được một số thực đơn thông dụng theo yêu cầu chế biến.

Đảm bảo tính chính xác, khoa học, hợp lý.

Rèn luyện tính cẩn thận khi tính toán xây dựng thực đơn.

1. Xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn

1.1. Tính tổng số tiền

Số tiền ăn của khách là căn cứ để xây dựng thực đơn, ngoài ra cần điều kiện cung cấp nguyên liệu, tình hình trang thiết bị của nhà hàng và khả năng của đầu bếp. Trên cơ sở hợp đồng với khách xác định tổng số lượng suất ăn, và tổng số tiền mà khách bỏ ra.

1.2. Tính số tiền phải khấu trừ

Số tiền phải khấu trừ là lãi suất hay lợi nhuận của nhà hàng, số tiền này không được sử dụng đến. Có thể tính số tiền phải khấu trừ theo tỉ lệ thặng số hay tỉ lệ lãi gộp.

1.3. Tính số tiền thực chi

Số tiền thực chi cho chế biến là giá vốn nguyên vật liệu. Số tiền này được sử dụng để chi trả cho nguyên vật liệu dùng để chế biến sản phẩm ăn uống trong bữa tiệc. Các chi phí khác được tính vào chi phí tiệc. Cần phải quan tâm đến giá vốn vì đó là cơ sở để tính toán nguyên, vật liệu chi cho bữa tiệc. Mọi chi phí không được quá giá vốn đã tính chi cho bữa tiệc.

1.4. Xây dựng thực đơn dự kiến

Ví dụ xây dựng một thực đơn như sau:

Giò nạc

Gỏi hải sản

Cá lóc hấp sữa tươi

Súp cua

Bò sốt tiêu

Canh rau cải thịt nạc

Cơm tấm

Trái cây

Bia, nước ngọt

1.5. Tính tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu cho món ăn

Dựa trên thực đơn dự kiến, số tiền mà khách chi trả xây dựng tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu cho các món ăn.

Theo thực đơn được xây dựng ở mục 3.1.4. tính toán tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu cho các món ăn như sau:

- Giò nạc 0.5kg
- Gỏi hải sản 250g/đĩa
- Cá lóc hấp sữa tươi: 1 con/ đĩa
- Súp cua 10 bát
- Bò xốt tiêu 120g/ đĩa
- Canh rau cải thịt nạc: 10 bát
- Cơm tấm 10 bát
- Trái cây 1kg quýt
- Bia, nước ngọt 10 chai bia
10 lon nước ngọt

1.6. Lập bảng kê nguyên liệu

Căn cứ vào tiêu chuẩn định lượng lập bảng kê chi tiết nguyên vật liệu.

BẢNG KÊ NGUYÊN LIỆU CHI TIẾT
Được tính cho một bàn 10 người (10 suất ăn)

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Giò nạc					
	Giò nạc	Kg	0,5	120000	60000	
	Muối tiêu chanh				4500	
2	Gỏi hải sản					
	Mực	Kg	0,4	122000	48800	
	Tôm	Kg	0,4	80000	32000	
	Hành tây	Kg	0,5	8000	4000	
	Rau thơm				15000	
	Đậu phụng	Kg	0,2	30000	6000	
	Nước chấm				7000	
	Gia vị				8000	
3	Cá lóc hấp sữa tươi					
	Cá lóc (Loại lớn)	Kg	1	50000	50000	
	Nõn chuối	kg	0,4	5000	2000	
	Sữa tươi	Hộp (220 ml)	1	5500	5500	
	Rau thơm				5000	
	Gừng				2000	
	Dầu ăn	L	0,05	36000	1800	
	Gia vị				3000	
4	Súp cua					
	Thịt cua	Kg	0,5	10000	5000	
	Nấm rom	Kg	0,3	24000	7200	
	Đậu hà lan	Lon	1	18000	18000	
	Bắp non	Hộp	1	22000	22000	
	Xúc xích	Gói (5 cây)	1	24000	24000	
	Thịt ức gà	Kg	0,3	85000	25500	
	Trứng gà	Quả	3	2000	6000	
	Hành tây	Kg	0,2	8000	1600	
Gia vị				5000		
5	Bò xốt tiêu					
	Bắp bò	Kg	0,8	170000	136000	
	Bột mỳ	Kg	0,1	15000	1500	
	Ngũ vị hương	Gói	1	2000	2000	
	Bơ	Hộp	1	6000	6000	
	Gia vị				8500	
6	Canh rau cải thịt nạc					

	Thịt heo nạc	Kg	0,3	85000	25500	
	Rau cải xanh	Kg	0,5	9000	4500	
	Gừng				1000	
	Gia vị				1000	
7	Cơm tám					
	Gạo tám	Kg	0,7	19500	13650	
8	Trái cây					
	Quýt	Kg	1	16000	16000	
9	Bia, nước ngọt					
	Bia Sài gòn	Chai	10	5500	55000	
	Nước ngọt	Lon	10	6500	65000	
Tổng					704550	

Bảng 1. Bảng kê nguyên liệu cho các món ăn

Bảng tổng hợp cho nguyên liệu

ST T	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng g	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Mực	Kg	0,4	122000	48800	
2	Tôm	Kg	0,4	80000	32000	
3	Hành tây	Kg	0,7	8000	5600	
4	Rau thơm				20000	
5	Đậu phụng	Kg	0,2	30000	6000	
6	Nước chấm				7000	
7	Gia vị				25500	
8	Cá lóc	Kg	1	50000	50000	
9	Nõn chuối	kg	0,4	5000	2000	
10	Sữa tươi	Hộp (220 ml)	1	5500	5500	
11	Gừng				3000	
12	Dầu ăn	L	0,05	36000	1800	
13	Thịt cua	Kg	0,5	10000	5000	
14	Nấm rom	Kg	0,3	24000	7200	
15	Đậu hà lan	Lon	1	18000	18000	
16	Bắp non	Hộp	1	22000	22000	
17	Xúc xích	Gói (5 cây)	1	24000	24000	
18	Thịt ức gà	Kg	0,3	85000	25500	
19	Trứng gà	Quả	3	2000	6000	
20	Bắp bò	Kg	0,8	170000	136000	
21	Bột mỳ	Kg	0,1	15000	1500	
22	Ngũ vị hương	Gói	1	2000	2000	
23	Bơ	Hộp	1	6000	6000	
24	Thịt heo nạc	Kg	0,3	85000	25500	
25	Rau cải xanh	Kg	0,5	9000	4500	

26	Gạo tám	Kg	0,7	19500	13650	
27	Quýt	Kg	1	16000	16000	
28	Bia Sài Gòn	Chai	10	5500	55000	
29	Nước ngọt	Lon	10	6500	65000	
30	Giò nạc	Kg	0,5	120000	60000	
31	Muối tiêu chanh				4500	
Tổng cộng:					704550	

Bảng 2. Bảng tổng hợp nguyên vật liệu

1.7. Tính toán thực đơn và điều chỉnh thực đơn sau tính toán

Phần tính toán thực đơn dựa trên số liệu đã được kê trên bảng tính. Yêu cầu đảm bảo chính xác, phù hợp với định lượng và đơn giá của từng nguyên liệu. Tổng số tiền của hai bảng tính phải bằng nhau. Kết quả tổng cộng được sử dụng để so sánh với số tiền thực chi.

Trên thực tế khi xây dựng thực đơn dự kiến không thể chính xác tuyệt đối được, do đó cần có bước điều chỉnh thực đơn sau tính toán. Bước điều chỉnh thực đơn nhằm cân đối số tiền chi cho nguyên liệu trong thực đơn dự kiến và số tiền thực tế được chi. Số tiền này thường không khớp nhau, có sự chênh lệch. Những khả năng có thể xảy ra:

- Số tiền dự chi chênh lệch không nhiều so với số tiền thực chi: Bổ sung hoặc giảm bớt định lượng của món ăn trong thực đơn. Cũng có thể tăng hoặc giảm chất lượng nguyên liệu của món ăn để điều chỉnh chi phí của thực đơn.

- Số tiền dự chi chênh lệch nhiều so với số tiền thực chi: Bổ sung hoặc giảm bớt số lượng của các món ăn trong thực đơn để điều chỉnh chi phí của thực đơn.

1.8. Tính toán dụng cụ chế biến và phục vụ

- Tính toán dụng cụ chế biến: Dụng cụ chế biến bao gồm:
 - + Thiết bị sơ chế, chế biến: máy cắt thái, gọt vỏ, máy xay, đánh trứng...
 - + Dụng cụ chứa đựng: rổ rá, xô, bát, đĩa...
 - + Dụng cụ đun nấu: xoong, nồi, chảo, dụng cụ hấp...
 - + Dụng cụ cắt thái: dao, kéo, thớt...
 - + Dụng cụ xay, nghiền, giã...
 - + Dụng cụ cấp nhiệt
- Tính toán dụng cụ phục vụ
 - + Đồ vải: khăn bàn, khăn ăn, khăn lót cuve...
 - + Đồ kim loại: dao đĩa, thìa ăn, gắp đá
 - + Đồ sành sứ: đĩa ăn, đĩa kê, đĩa súp, đĩa bánh mỳ, kê tách trà, bát canh, com, đĩa súp, gạt tàn, ly trà...

+ Đồ thủy tinh: ly cốc

2. Xây dựng thực đơn chọn món

2.1. Thời điểm xây dựng

Chúng ta cần lưu ý rằng loại thực đơn này là chưa có hợp đồng đảm bảo của khách hàng mà chỉ là định hướng để chào mời, tiếp thị quảng cáo với khách. Tuy vậy loại thực đơn này rất quan trọng vì khi tiếp thị, quảng cáo đúng nhu cầu đang cần của khách thì nhà hàng sẽ dễ dàng dành được thành công.

Hơn nữa, cách trình bày và nội dung của thực đơn của nhà hàng có quan hệ mật thiết với hình ảnh của nhà hàng. Được ví như cái trục của một bánh xe và nó liên quan, chi phối hoạt động của bánh xe đó.

Tóm lại, để có một món ăn trong thực đơn của nhà hàng, đòi hỏi nhà hàng phải bỏ ra rất nhiều công sức để kiểm tra, đánh giá phản ứng của khách hàng, chuẩn bị các trang thiết bị, phương tiện kỹ thuật, tìm nguồn nguyên liệu thực phẩm cũng như nguồn nhân công lao động phù hợp với đặc điểm, cấp độ phục vụ của nhà hàng.

Chính vì vậy, khi được hỏi: yếu tố nào quyết định nhất trong việc xác định một thực đơn của nhà hàng, đại đa số các nhà điều hành hoạt động kinh doanh nhà hàng đều trả lời:

- Chi phí lương thực, thực phẩm, chi phí lao động;
- Khả năng sẵn có của nguyên liệu, thực phẩm;
- Sự chấp nhận của khách hàng về giá cả trên thực đơn;
- Giá trị dinh dưỡng trong các món ăn;
- Khẩu vị ...

Tóm lại, thời điểm để xây dựng thực đơn được tính là bắt đầu ngay từ khi nhà hàng tổ chức các hoạt động nghiên cứu thị trường, xác định được hình ảnh của nhà hàng trong tương lai. Đó là một trong những yếu tố quyết định đến sự thành công của thực đơn. Và để làm được điều đó người làm thực đơn phải tuân thủ thực hiện theo các quy trình sau:

2.2. Dự kiến thực đơn

Xây dựng thực đơn chọn món cần xác định rõ đối tượng tiêu dùng, khả năng cung cấp nguyên liệu, khả năng chế biến cùng điều kiện trang thiết bị sẵn có của nhà hàng, khách sạn. Để đưa ra được thực đơn dự kiến cần có sự nghiên cứu thị trường ăn uống, việc này đòi hỏi thời gian, phương pháp nghiên cứu hợp lý.

Khâu dự kiến thực đơn cần đưa ra được hệ thống thực đơn của nhà hàng trong đó các món ăn đưa ra có khả năng phục vụ khách. Khi xây dựng thực đơn cần thống nhất định lượng món ăn theo suất ăn, tỉ lệ lãi cho từng món ăn để xây dựng giá thành và giá bán cho từng sản phẩm, khâu này làm tốt có tác dụng trong việc hoạch toán, kinh doanh của nhà hàng, khách sạn.

Dự kiến thực đơn bao gồm các công việc như xây dựng hệ thống món ăn theo trình tự, đơn giá cho từng món ăn, cách thức trình bày.

2.3. Tính toán định lượng chuẩn, giá thành và giá bán cho suất ăn

Định lượng chuẩn cho suất ăn là cơ sở để tính giá thành, giá bán của sản phẩm. Thông thường có nhiều cách tính định lượng cho từng món ăn: Tính toán theo giá tiền, tính toán nguyên liệu theo suất ăn...

Trên cơ sở định lượng nguyên liệu trong món ăn, giá cả nguyên vật liệu, chất đốt và các chi phí khác có liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất chế biến món ăn có thể tính được giá thành thực tế của món ăn. Giá thành món ăn chịu ảnh hưởng của các yếu tố về số lượng các chi phí, giá cả các chi phí và các định mức hao phí.

Giá bán sản phẩm ăn uống của thực đơn chọn món được tính theo tỉ lệ lãi suất của nhóm hàng. Tỉ lệ lãi suất của nhóm hàng do nhà hàng đặt ra dựa trên các căn cứ khoa học. Trong giá bán của các món ăn đã bao gồm đủ các chi phí và đảm bảo có lãi. Tỉ lệ lãi các nhóm mặt hàng cần đưa ra hợp lý, tránh giá bán quá cao hoặc quá thấp.

2.4. Trình bày thực đơn

Thực đơn kiểu áp phích: thường giới thiệu một hay vài món ăn nhà hàng đang bán hoặc có thể phục vụ, trên thực đơn chỉ trình bày tên hoặc hình ảnh minh họa của món ăn, không ghi giá bán. Thực đơn loại này thường sử dụng chất liệu là giấy, vải, bìa cứng... được treo, dán ở những chỗ dễ quan sát, trên hoặc xung quanh phòng tiệc của nhà hàng, khách sạn. Thực đơn loại này cũng được dùng quảng cáo trên các phương tiện di động như tàu xe...

Thực đơn kiểu bảng: thường được đặt cố định tại một địa điểm, gần quầy phân phối thức ăn, ghi tên các món ăn nhà hàng có thể cung cấp tại thời điểm đó. Loại thực đơn này có thể ghi hoặc không ghi giá bán.

Thực đơn kiểu sách: là thực đơn thông dụng để khách hàng chọn món. Thực đơn loại này tương đối phong phú về món ăn, phương pháp chế biến đồng thời cung cấp thông tin về giá cả cho khách hàng, do đó thực đơn kiểu sách cần được chú ý, trình bày đẹp, thể hiện qui mô, mức đầu tư của nhà hàng.

2.5. Điều chỉnh thực đơn

Thực đơn chọn món sau thời gian sử dụng cần có sự điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng và điều kiện thực tế. Cơ sở thay đổi dựa trên các yếu tố:

- Khách hàng không ưa chuộng
- Điều kiện cung cấp nguyên liệu
- Giá cả nguyên liệu thay đổi

3. Xây dựng thực đơn theo chế độ ăn đặc biệt

3.1. Tìm hiểu đặc điểm của chế độ ăn

Chế độ ăn đặc biệt là chế độ ăn uống bắt buộc nhằm đáp ứng nhu cầu riêng của từng đối tượng người tiêu dùng. Chế độ ăn đặc biệt bao gồm:

- Chế độ ăn uống nhằm đáp ứng nhu cầu dinh dưỡng theo lứa tuổi, giới tính, lao động

- Chế độ ăn uống theo bệnh lý: chế độ ăn cho khách mắc các bệnh mạn tính: bệnh béo phì, bệnh tăng huyết áp, bệnh xơ vữa động mạch, bệnh đái tháo đường...

- Chế độ ăn kiêng: là chế độ ăn cho người tiêu dùng không được phép sử dụng một số nguyên liệu thực phẩm và ăn theo khẩu phần. Ăn kiêng có nhiều loại: Ăn kiêng theo cơ địa, ăn kiêng theo thói quen, ăn kiêng theo tín ngưỡng...

3.2. Xây dựng thực đơn theo chế độ ăn đặc biệt

Sau khi tìm hiểu đặc điểm của chế độ ăn đặc biệt tiến hành xây dựng thực đơn phù hợp với từng chế độ ăn. Những thức ăn nên dùng và những thức ăn không nên dùng cũng cần được nghiên cứu kỹ lưỡng để phù hợp với từng loại yêu cầu về thực đơn của khách.

3.3. Điều chỉnh thực đơn

Điều chỉnh thực đơn cho phù hợp hơn trong quá trình cung cấp món ăn cho khách hàng. Đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc xây dựng thực đơn. Thường xuyên thay đổi các món ăn để khách hàng đỡ nhàm chán.

4. Xây dựng thực đơn dài ngày

4.1. Cơ sở xây dựng thực đơn dài ngày

Thực đơn dài ngày thuộc loại thực đơn áp đặt, thực đơn do nhà hàng đặt ra hay do hợp đồng của khách với nhà hàng. Thực đơn này thường dùng cho tập thể hoặc lượng khách đông, thời gian tiêu dùng dài ngày.

Khi xây dựng thực đơn phải tuân theo các căn cứ và nguyên tắc xây dựng thực đơn, ngoài ra còn phải căn cứ theo một số nguyên tắc xây dựng thực đơn cụ thể khác như:

- Số lượng món ăn cần phong phú
- Mỗi ngày cần có thêm những món ăn mới

- Đảm bảo định lượng phù hợp với người tiêu dùng
- Kết cấu bữa sáng, trưa, tối hợp lý
- Phù hợp với tiêu chuẩn tiền ăn của khách

4.2. Xây dựng các nhóm món ăn

Để xây dựng thực đơn ăn dài ngày cần lập ra bảng danh mục gồm nhiều món ăn, các món ăn được sắp xếp vào các nhóm vào các nhóm theo đặt điểm giống nhau về nguồn gốc nguyên liệu hay phương pháp chế biến. Qua bảng danh sách các món ăn đó xây dựng nên thực đơn cho các bữa ăn một cách cân đối, hài hòa và có tính khoa học.

Trình tự các bước xây dựng thực đơn dài ngày:

- + Xây dựng thực đơn dạng sách
- + Đưa ra thực đơn dự kiến cho từng ngày
- + Tính toán giá thành giá bán cho bữa ăn
- + Thống nhất thực đơn với khách hàng

4.3. Điều chỉnh thực đơn

Sau khi thực đơn được xây dựng xong thường chưa thể đạt như ý muốn nên vẫn cần điều chỉnh, nội dung cần điều chỉnh:

- Điều chỉnh số lượng nguyên liệu trong một số món ăn. Định lượng nguyên liệu phù hợp trong một món ăn nhưng tổng định lượng nguyên liệu phải cân đối với số người tiêu dùng. Trường hợp thực đơn đưa ra nhiều món, định lượng một số món cần giảm bớt, ngược lại nếu thực đơn đưa ra ít món cần tăng định lượng để người ăn đủ no.

- Điều chỉnh cơ cấu món ăn: Các món ăn đưa vào thực đơn cần chú ý đến tính đa dạng của nguyên liệu, đa dạng phương pháp chế biến, tạo điều kiện cho người ăn cảm thấy ngon miệng, cơ thể dễ hấp thu các chất dinh dưỡng. Các món ăn trong mỗi phần cân đối, không nên đưa vào quá nhiều hay quá ít số món ăn trong mỗi phần của bữa ăn. Đối với các thực đơn dài ngày ngoài điều chỉnh các món ăn trong một bữa cần chú ý đến các bữa ăn trước, bữa sau hạn chế tối đa số lượng các món ăn trùng lặp trong những ngày gần nhau.

- Điều chỉnh thực đơn về mặt giá cả: các món ăn xây dựng trong thực đơn đã có giá bán, giá đó đã bao gồm giá thành và có lãi. Điều chỉnh giá cả món ăn thường dẫn đến điều chỉnh khối lượng nguyên liệu, từ đó có thể ảnh hưởng đến nhu cầu dinh dưỡng của người ăn, nếu có thể thống nhất thì điều chỉnh giá cả thực đơn theo tổng giá trị, tuy nhiên giá trị các bữa ăn không nên chênh lệch nhiều.

4.4. Thống nhất thực đơn

Sau khi xây dựng hoàn chỉnh thực đơn, đảm bảo đủ về giá trị, hợp lý về mặt cơ cấu, có tính khoa học, tuân thủ đúng các nguyên tắc và dựa theo các căn cứ, khi đó cần thống nhất với khách hàng các điều khoản để thực đơn đi vào thực hiện. Trong quá trình thực hiện nếu có phát sinh cần làm rõ trách nhiệm để hai bên giải quyết. Thực đơn xây dựng càng kỹ, khoa học càng hạn chế các phát sinh trong quá trình thực hiện.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày qui trình để xây dựng thực đơn áp đặt?
2. Trình bày qui trình để xây dựng thực đơn tự chọn?
3. Trình bày cơ sở để xây dựng thực đơn theo chế độ ăn đặc biệt?
4. Xây dựng thực đơn tiệc với các số liệu sau:
 - Số lượng suất ăn: 300 suất
 - Tiêu chuẩn suất ăn: 2000 ngàn/ suất
 - Tỉ lệ lãi gộp: 40%
5. Xây dựng một thực đơn dạng sách theo nhóm nguyên liệu thủy sản?
6. Xây dựng thực đơn ăn thường cho một tuần với giá tiền 100000đ/ngày

Tài liệu tham khảo

- [1]. Nguyễn Hữu Thủy, *Giáo trình Phương pháp xây dựng thực đơn*, NXB Hà Nội, 2008;
- [2]. Nguyễn Thu Tâm (dịch), *Nghệ thuật nấu ăn Trung Hoa*, NXB Trẻ, 2005.
- [3.] Trịnh Xuân Dũng và Hoàng Minh Khang, *Tập quán khẩu vị ăn của một số nước và thực đơn nhà hàng*, Trường Du lịch Hà Nội, 2008;
- [4]. Nguyễn Khánh Quỳnh Ngân, *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*, Đại học Huế, 2015;
- [5]. Nguyễn Văn Mạnh và Nguyễn Đình Hòa, *Giáo trình Marketing Du lịch*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2015;
- [6]. Hoàn Thị Như Huy, *Nghệ thuật ẩm thực Ninh Bình*, NXB Thuận Hóa, 2006.