

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI



GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: XÂY DỰNG THỰC ĐƠN
NGÀNH: QUẢN TRỊ NHÀ HÀNG & DVAU
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*(Ban hành kèm theo Quyết định số: 315/QĐ-CDTM ngày
15 tháng 7 năm 2022 của Trường Cao đẳng Thương mại)*

Đà Nẵng, 2022
(Lưu hành nội bộ)

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 GIỚI THIỆU

Để đáp ứng nhu cầu về tài liệu giảng dạy và học tập cho sinh viên trình độ cao đẳng; đảm bảo và nâng cao chất lượng đào tạo; Trường Cao đẳng Thương mại đã chủ trương tổ chức rà soát, biên soạn giáo trình, bài giảng chung các môn học đang được triển khai giảng dạy.

Thực hiện chủ trương trên, Bộ môn Nhà hàng (Khoa Thương mại & Du lịch) đã phân công cho giảng viên Th.S Đỗ Thị Phương Thảo và Th.S Hoàng Thị Thắm biên soạn bài giảng Xây dựng thực đơn dùng cho ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống, hỗ trợ công tác giảng dạy của giảng viên và việc học tập của sinh viên được thuận lợi.

Bài giảng biên soạn dựa theo chương trình môn học Xây dựng thực đơn được rà soát tu chỉnh năm 2021 và kế thừa bài giảng Xây dựng thực đơn được biên soạn năm 2018, bao gồm 5 chương cụ thể sau:

Chương 1: Xây dựng thực đơn đặt trước do Th.S. Đỗ Thị Phương Thảo biên soạn;

Chương 2: Xây dựng thực đơn chọn món do Th.S. Đỗ Thị Phương Thảo biên soạn;

Chương 3: Xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn do Th.S Hoàng Thị Thắm biên soạn;

Chương 4: Xây dựng thực đơn dài ngày do Th.S Hoàng Thị Thắm biên soạn.

Chương 5: Thiết kế và trình bày thực đơn do Th.S Hoàng Thị Thắm biên soạn.

Trong quá trình biên soạn, tác giả đã chú ý cập nhật và đưa vào các ví dụ minh họa nhằm giúp sinh viên hiểu rõ, sâu hơn và liên hệ được với thực tế về kiến thức đã học. Ngoài ra, ở cuối mỗi chương đều có các câu hỏi ôn tập và bài tập, nhằm củng cố lại kiến thức cơ bản đã học, làm nền tảng cho việc nghiên cứu các chương tiếp theo.

Để bài giảng này đến tay người đọc, nhóm tác giả ghi nhận và cảm ơn sự giúp đỡ, tham gia ý kiến góp ý, biên tập, sửa chữa của giảng viên bộ môn Nhà hàng, Hội đồng khoa học

cấp Khoa, Hội đồng Thẩm định bài giảng Trường Cao đẳng Thương mại trong quá trình hoàn thiện của bài giảng này.

Mặc dù đã rất cố gắng song không tránh khỏi những thiếu sót trong quá trình biên soạn, chúng tôi mong nhận được sự phê bình, góp ý của bạn đọc để lần tái bản sau được hoàn thiện hơn.

Các ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:
dophuongthaodt@gmail.com

Trân trọng cảm ơn!

Đà Nẵng, ngày 15 tháng 7 năm 2022

TM. Nhóm tác giả

Th.S. Đỗ Thị Phương Thảo

DANH MỤC VIẾT TẮT

Viết tắt	Tiếng Việt
CP	Chi phí
DD	Dinh dưỡng
ĐV	Đơn vị
NH	Nhà hàng
NL	Nguyên liệu
HĐ	Hợp đồng
HQ	Hàn Quốc
TĐ	Thực đơn
TQ	Trung Quốc

MỤC LỤC	
BỘ CÔNG THƯƠNG	I
LỜI GIỚI THIỆU	II
DANH MỤC VIẾT TẮT	IV
CHƯƠNG 1	12
XÂY DỰNG THỰC ĐƠN ĐẶT TRƯỚC	12
1.1. Khái quát về thực đơn đặt trước	14
<i>1.1.1. Khái niệm</i>	<i>14</i>
<i>1.1.2. Đặc điểm</i>	<i>14</i>
1.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn đặt trước	14
<i>1.2.1. Các yêu cầu</i>	<i>14</i>
<i>1.2.2. Các căn cứ</i>	<i>15</i>
1.3. Quy trình xây dựng thực đơn đặt trước	15
<i>1.3.1. Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng</i>	<i>15</i>
<i>1.3.2. Dự thảo thực đơn dự kiến</i>	<i>17</i>
<i>1.3.3. Tính toán các chi phí và điều chỉnh thực đơn</i>	<i>18</i>
<i>1.3.4. Thống nhất thực đơn và các điều khoản hợp đồng</i>	<i>21</i>
<i>Bảng 1.4. Mẫu hợp đồng đặt tiệc</i>	<i>22</i>
<i>1.3.5. Thỏa thuận ký kết hợp đồng</i>	<i>25</i>
Câu hỏi ôn tập	Er
ror! Bookmark not defined.	
Bài thực hành	Er
ror! Bookmark not defined.	
Tài liệu tham khảo	Er
ror! Bookmark not defined.	
CHƯƠNG 2	25
XÂY DỰNG THỰC ĐƠN CHỌN MÓN	28
2.1. Khái quát về thực đơn chọn món	29
<i>2.1.1. Khái niệm</i>	<i>29</i>
<i>2.1.2. Đặc điểm</i>	<i>30</i>
2.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn chọn món	30

2.2.1. Các yêu cầu	30
2.2.2. Các căn cứ	31
2.3. Quy trình xây dựng thực đơn chọn món	32
2.3.1. Nghiên cứu nhu cầu thị trường	32
2.3.2. Dự kiến danh mục món ăn, đồ uống	35
Câu hỏi ôn tập	

Er

ror! Bookmark not defined.

Bài thực hành

Er

ror! Bookmark not defined.

Tài liệu tham khảo

Er

ror! Bookmark not defined.

CHƯƠNG 3	43
XÂY DỰNG THỰC ĐƠN THEO TIÊU CHUẨN SUẤT ĂN	43
3.1. Khái quát về thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn	45
3.1.1. Khái niệm	45
3.1.2. Đặc điểm	45
3.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn	45
3.2.1. Các yêu cầu	45
3.2.2. Các căn cứ	46
3.3. Quy trình xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn	46
3.3.1. Xác định lãi gộp, giá thành	46
3.3.2. Xây dựng thực đơn dự kiến	49
3.3.3. Lập bảng kê tổng hợp nguyên liệu	50
3.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn	54
Câu hỏi ôn tập	

Er

ror! Bookmark not defined.

Bài thực hành

Er

ror! Bookmark not defined.

Tài liệu tham khảo	Er
ror! Bookmark not defined.	
CHƯƠNG 4	57
XÂY DỰNG THỰC ĐƠN DÀI NGÀY	57
4.1. Khái quát về thực đơn dài ngày	58
<i>4.1.1. Khái niệm</i>	<i>58</i>
<i>4.1.2. Đặc điểm</i>	<i>59</i>
4.2. Yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn dài ngày	59
<i>4.1.1. Các yêu cầu</i>	<i>59</i>
<i>Xây dựng thực đơn dài ngày cần đảm bảo các yêu cầu sau:</i>	<i>59</i>
<i>4.1.2. Các căn cứ</i>	<i>60</i>
4.3. QUY TRÌNH XÂY DỰNG THỰC ĐƠN DÀI NGÀY	60
<i>4.3.1. Tìm hiểu phong tục tập quán và khẩu vị của khách</i>	<i>60</i>
<i>4.3.2. Xác định thời gian và tiêu chuẩn ăn của khách</i>	<i>62</i>
<i>4.3.3. Xây dựng thực đơn dự kiến</i>	<i>62</i>
<i>4.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn</i>	<i>64</i>
Câu hỏi ôn tập	
	Er
ror! Bookmark not defined.	
Bài thực hành	
	Er
ror! Bookmark not defined.	
Tài liệu tham khảo	
	Er
ror! Bookmark not defined.	
CHƯƠNG 5	65
THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY THỰC ĐƠN	67
5.1. Thiết kế thực đơn	68
<i>5.1.1. Thiết kế nội dung bên trong thực đơn</i>	<i>68</i>
<i>5.1.2. Thiết kế trang bìa</i>	<i>74</i>
5.2. Trình bày thực đơn	74
<i>5.2.1. Tính toán chi phí in</i>	<i>74</i>
<i>5.2.2. Chọn chất liệu in</i>	<i>74</i>
<i>5.2.3. Chọn nhà in</i>	<i>74</i>
<i>5.2.4. Xác định vị trí trưng bày thực đơn</i>	<i>75</i>
	vii

Câu hỏi ôn tập

Er

ror! Bookmark not defined.

Bài thực hành

Er

ror! Bookmark not defined.

Tài liệu tham khảo

Er

ror! Bookmark not defined.

BÀI ĐỌC THÊM 1

Er

ror! Bookmark not defined.

BÀI ĐỌC THÊM 2

Er

ror! Bookmark not defined.

THIẾT KẾ THỰC ĐƠN NHÀ HÀNG, TƯỞNG DỄ MÀ KHÓ?.....ERROR!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

76

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

E

RROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

PHỤ LỤC

Er

ror! Bookmark not defined.

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

XÂY DỰNG THỰC ĐƠN

1. Tên môn học: XÂY DỰNG THỰC ĐƠN

2. Mã môn học: 0162875

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

3.1. Vị trí

Giáo trình dành cho người học trình độ Cao đẳng tại trường Cao đẳng Thương mại.

3.2. Tính chất

Là môn học bắt buộc, có sự tích hợp giữa lý thuyết và thực hành.

3.3. Ý nghĩa và vai trò của môn học:

Là môn học thuộc khối kiến thức các môn học cơ sở, được bố trí giảng dạy sau môn Tổng quan du lịch, Văn hóa ẩm thực, trước môn học Thực hành ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống.

4. Mục tiêu môn học

Môn học này nhằm giúp người học đạt được các mục tiêu cụ thể như sau:

4.1. Kiến thức

- Hiểu được tầm quan trọng của công tác xây dựng và trình bày thực đơn đối với hiệu quả kinh doanh của Nhà hàng;
- Hiểu được bản chất của việc xây dựng thực đơn đặt trước, thực đơn chọn món, thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn, thực đơn dài ngày trong kinh doanh Nhà hàng

4.2. Kỹ năng

Thực hiện thành thạo các công việc cơ bản trong quá trình xây dựng thực đơn như: Dự kiến món ăn đồ uống; tính toán giá thành, giá bán; điều chỉnh thực đơn và thiết kế, trình bày thực đơn.

4.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có phẩm chất đạo đức tốt, ý thức nghề nghiệp và tinh thần trách nhiệm cao đối với nhiệm vụ xây dựng thực đơn;
- Có thái độ tự tin, ý thức chủ động, độc lập và sáng tạo của người làm công tác xây dựng thực đơn;
- Tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn trong công tác xây dựng thực đơn.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học	Thời gian học tập				
		Tổng số		Lý thuyết	Thực hành	Tỷ lệ LT/TH
		Tín chỉ	Giờ	Giờ	Giờ	
3.1. Các môn học chung		19,5	435	150	285	34/66
0042011	Giáo dục chính trị	4	75	45	30	60/40
0032071	Pháp luật	1,5	30	15	15	50/50
0032031	Giáo dục thể chất	2	60	0	60	0/100
0032021	Giáo dục QP&AN	3,5	75	30	45	40/60
0032141	Tin học	3	75	15	60	20/80
0052261	Tiếng Anh	5,5	120	45	75	38/63
3.2. Các môn học chuyên môn		63,5	1455	525	930	36/64
3.2.1. Môn học cơ sở		34,5	705	330	375	47/53

3.2.1.1. Môn thuộc lĩnh vực đào tạo		5	90	60	30	67/33
0032042	Luật kinh tế	2,5	45	30	15	67/33
0162183	Kinh tế vi mô	2,5	45	30	15	67/33
3.2.1.2 Môn thuộc nhóm ngành đào tạo		11,5	225	120	105	53/47
0012274	Nguyên lý kế toán	2,5	45	30	15	67/33
0162555	Tâm lý khách du lịch	2,5	45	30	15	67/33
0022364	Quản trị học	2,5	45	30	15	67/33
0162120	Khởi sự kinh doanh	2	45	15	30	33/67
0162740	Thương mại điện tử	2	45	15	30	33/67
3.2.1.3. Môn thuộc ngành đào tạo		18	390	150	240	38/62
a. Môn tiên quyết						
0162824	Tổng quan du lịch	2,5	45	30	15	67/33
b. Môn hỗ trợ						
0162845	Văn hóa ẩm thực	1,5	30	15	15	50/50
0163105	Nghiệp vụ bàn 1	2	45	15	30	33/67
0162875	Xây dựng thực đơn	2	45	15	30	33/67
0162305	Nghiệp vụ bếp	2	45	15	30	33/67
0163115	Nghiệp vụ bàn 2	2	45	15	30	33/67

0162295	Nghiep vụ bar	2	45	15	30	33/67
0052455	Tiếng Anh ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống 1	2	45	15	30	33/67
0052465	Tiếng Anh ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống 2	2	45	15	30	33/67
3.2.2. Môn học chuyên môn sâu		23	615	150	465	24/76
0162146	Kinh doanh nhà hàng	3	60	30	30	50/50
0162816	Tổ chức sự kiện và hội nghị trong nhà hàng	3	60	30	30	50/50
0162526	Quản trị tiệc	3	60	30	30	50/50
0162486	Quản trị chế biến món ăn	3	60	30	30	50/50
0162086	Điều hành bộ phận ẩm thực	3	60	30	30	50/50
0162646	Thực hành ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống	3	90	0	90	0/100
0162706	Thực tập tốt nghệp ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống	5	225	0	225	0/100

3.2.3. Môn học tự chọn (chọn 3 trong 6 môn)		6	135	45	90	33/67
0162770	Thương phẩm và an toàn thực phẩm	2	45	15	30	33/67
0163120	Tổ chức và phục vụ buffet sáng tại nhà hàng	2	45	15	30	33/67
0162250	Nghệ thuật cắm hoa	2	45	15	30	33/67
0162190	Kỹ năng bán hàng trong kinh doanh khách sạn	2	45	15	30	33/67
0162476	Quản trị chất lượng dịch vụ	2	45	15	30	33/67
0162380	Nghiệp vụ thanh toán	2	45	15	30	33/67
Tổng cộng		83	1890	675	1215	36/64

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Chương 1: XÂY DỰNG THỰC ĐƠN ĐẶT TRƯỚC 1.1. Khái quát về thực đơn đặt trước 1.1.1. Khái niệm 1.1.2. Đặc điểm	12	04	08	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
	1.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn đặt trước <i>1.2.1. Các yêu cầu</i> <i>1.2.2. Các căn cứ</i> 1.3. Quy trình xây dựng thực đơn đặt trước <i>1.3.1. Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng</i> <i>1.3.2. Dự thảo thực đơn dự kiến</i> <i>1.3.3. Tính toán các chi phí và điều chỉnh thực đơn</i> <i>1.3.4. Thống nhất thực đơn và các điều khoản hợp đồng</i> <i>1.3.5. Thỏa thuận ký kết hợp đồng</i>				
2	Chương 2: XÂY DỰNG THỰC ĐƠN CHỌN MÓN 2.1. Khái quát về thực đơn chọn món <i>2.1.1. Khái niệm</i> <i>2.1.2. Đặc điểm</i> 2.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn chọn món <i>2.2.1. Các yêu cầu</i>	13	04	08	01

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
	<i>2.2.2. Các căn cứ</i> 2.3. Quy trình xây dựng thực đơn chọn món <i>2.3.1. Nghiên cứu nhu cầu thị trường</i> <i>2.3.2. Dự kiến danh mục món ăn, đồ uống</i> <i>2.3.3. Xác định giá thành và giá bán</i>				
3	Chương 3. XÂY DỰNG THỰC ĐƠN THEO TIÊU CHUẨN SUẤT ĂN 3.1. Khái quát về thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn <i>3.1.1. Khái niệm</i> <i>3.1.2. Đặc điểm</i> 3.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn <i>3.2.1. Các yêu cầu</i> <i>3.2.2. Các căn cứ</i> 3.3. Quy trình xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn <i>3.3.1. Xác định lãi gộp và giá thành</i> <i>3.3.2. Xây dựng thực đơn dự</i>	07	02	05	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
	<i>kiến</i> 3.3.3. Lập bảng kê tổng hợp nguyên liệu 3.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn				
4	Chương 4. XÂY DỰNG THỰC ĐƠN DÀI NGÀY 4.1. Khái quát về thực đơn dài ngày <i>4.1.1. Khái niệm</i> <i>4.1.2. Đặc điểm</i> 4.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn dài ngày <i>4.1.1. Các yêu cầu</i> <i>4.1.2. Các căn cứ</i> 4.3. Quy trình xây dựng thực đơn dài ngày <i>4.3.1. Tìm hiểu phong tục tập quán và khẩu vị của khách</i> <i>4.3.2. Xác định thời gian và tiêu chuẩn ăn của khách</i> <i>4.3.3. Xây dựng thực đơn dự kiến</i> <i>4.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn</i>	07	03	04	
5	Chương 5. THIẾT KẾ VÀ	06	02	04	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
	TRÌNH BÀY THỰC ĐƠN 5.1. Thiết kế thực đơn 5.1.1 Thiết kế nội dung bên trong thực đơn 5.1.2. Thiết kế trang bìa 5.2. Trình bày thực đơn 5.2.1. Tính toán chi phí in 5.2.2. Chọn chất liệu in 5.2.3. Chọn nhà in 5.2.4. Xác định vị trí trưng bày thực đơn				
Cộng		45	15	29	01

6. Điều kiện thực hiện môn học

- 1. Phòng học:** Phòng học lý thuyết
- 2. Trang thiết bị :** Máy chiếu, máy tính, micro
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Có đầy đủ giáo trình, bài thực hành, các biểu mẫu, giấy roki, bút lông.
- 4. Các điều kiện khác:** không

7. Nội dung, hình thức và phương pháp đánh giá môn học

1. Nội dung đánh giá

- Kiến thức

Bản chất và vai trò của thực đơn; cách thức nghiên cứu nhu cầu và thói quen ăn uống của khách hàng; xác định giá thành; cách định lượng nguyên liệu; cách tính toán giá bán phù hợp.

- Kỹ năng

Thực hiện các công việc cơ bản trong việc xây dựng thực đơn: Tiếp nhận/nghiên cứu được nhu cầu của khách hàng; Xây

dựng thực đơn phù hợp; Định lượng nguyên liệu; Tính toán chi phí và giá bán; Thiết kế và trình bày thực đơn.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

Sinh viên phải chủ động nghiên cứu, tìm tòi sáng tạo dựa trên cơ sở lý luận kết hợp với tìm hiểu thực tế công tác xây dựng thực đơn tại các nhà hàng để hỗ trợ cho quá trình học tập môn học

2. Hình thức và phương pháp đánh giá

TT	Loại hình kiểm tra, thi	Hình thức, phương pháp	Số lần (cột điểm)	Thời gian (phút)
1	Kiểm tra thường xuyên			
	- Bài cũ	Vấn đáp	01	03
	- Bài mới	Vấn đáp	01	02
2	Kiểm tra định kỳ	Trắc nghiệm và tự luận	01	50
3	Thi kết thúc môn học	Trắc nghiệm và tự luận	01	60

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho sinh viên ngành Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống trình độ Cao đẳng.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học

- Đối với giảng viên: Sử dụng phương pháp thuyết trình, diễn giảng, quy nạp, bài tập nhóm và bài tập cá nhân.

- Đối với người học: Lắng nghe, ghi chép, nghiên cứu và thảo luận nhóm.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Xây dựng thực đơn đặt trước;
- Xây dựng thực đơn chọn món;
- Thiết kế và trình bày thực đơn.

9. Tài liệu tham khảo

[1] Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*;

[2] Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại (2014), *Bài giảng Nghiệp vụ Bếp*

[3] Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại (2014), *Bài giảng Quản trị Nhà hàng*

[4] Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại (2014), *Bài giảng Quản trị chế biến món ăn*;

CHƯƠNG 1

XÂY DỰNG THỰC ĐƠN ĐẶT TRƯỚC

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 1

Chương 1 là chương giới thiệu bức tranh tổng quan về một số nội dung cơ bản của thực đơn, xây dựng thực đơn và xây dựng thực đơn đặt trước.

❖ MỤC TIÊU CHƯƠNG 1

- Kiến thức

+ Hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng thực đơn đặt trước đối với hiệu quả kinh doanh trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;

+ Hiểu được những công việc cơ bản khi tiến hành xây dựng thực đơn đặt trước như: Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, thống nhất thực đơn với khách, tính toán chi phí, điều chỉnh thực đơn; thống nhất và kí hợp đồng với khách hàng.

- Kỹ năng

+ Thực hiện được việc xây dựng thực đơn đặt trước trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;

+ Thực hiện được việc tiếp nhận yêu cầu khách hàng, thống nhất thực đơn với khách, tính toán chi phí, thống nhất và kí hợp đồng với khách hàng;

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

+ Có thái độ tích cực, có trách nhiệm trong các công việc liên quan đến xây dựng thực đơn đặt trước;

+ Có sự chủ động, độc lập, sáng tạo và nhạy bén trong việc tiếp nhận yêu cầu khách hàng, thống nhất thực đơn và thỏa thuận ký kết hợp đồng.

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người

học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không

- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- **Nội dung:**

✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- **Phương pháp:**

✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng, điểm danh)

✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** không có

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 1

1.1. Khái quát về thực đơn đặt trước

1.1.1. Khái niệm

Thực đơn đặt trước là thực đơn được lập sẵn dựa trên sự thỏa thuận giữa khách hàng và nhà hàng về tất cả các vấn đề như: Tên món ăn, giá cả suất ăn, thời gian ăn, số lượng khách ăn ...đồng thời thực đơn này được ấn định một thời gian trước khi phục vụ.

Thực đơn đặt trước thường được xây dựng để phục vụ trong các bữa tiệc như: tiệc sinh nhật, đám cưới, thôi nôi, tiệc kỷ niệm...hay các bữa ăn khách đặt trước.

1.1.2. Đặc điểm

Thực đơn đặt trước được xây dựng dựa trên những thông tin có sẵn về khách đặt ăn nên nhà hàng có tính chủ động cao trong việc lập các kế hoạch mua sắm, dự trữ nguyên liệu liên quan đến thực đơn cũng như kế hoạch về nhân lực.

Thực đơn đặt trước thường được sử dụng để phục vụ các bữa tiệc hoặc các bữa ăn cho các khách đoàn đã đặt trước nên trên thực đơn thường không ghi giá cả.

Kiểu thực đơn thường được sử dụng phổ biến là thực đơn kiểu thấp.

1.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn đặt trước

1.2.1. Các yêu cầu

Xây dựng thực đơn đặt trước cần đảm bảo các yêu cầu sau:

- Thực đơn phải đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về món ăn, trình tự ăn, khẩu phần ăn...
- Thực đơn phải đảm bảo tính khoa học, được thể hiện thông qua cơ cấu món ăn được xây dựng trong thực đơn và trình tự phục vụ hợp lý.
- Thực đơn xây dựng phải phù hợp với năng lực của nhà hàng về các mặt, bao gồm: Cơ sở vật chất, kỹ thuật của nhà hàng; số lượng, trình độ tay nghề của nhân viên...
- Thực đơn phải đạt hiệu quả kinh tế đúng với qui định của doanh nghiệp nhưng không được tính lãi vượt quá quy định.

1.2.2. Các căn cứ

Để xây dựng thực đơn đặt trước cần căn cứ vào các yếu tố sau:

- Yêu cầu của khách và hợp đồng: Loại tiệc, thời gian, số lượng món...

- Mức tiền chi cho bữa ăn mà khách đã đặt: Mức tiền này là số tiền đặt ăn của khách hàng. Kết hợp với việc so sánh chi phí và mức lãi kỳ vọng doanh nghiệp mong muốn để xây dựng thực đơn phù hợp.

- Nguồn thực phẩm tại địa bàn kinh doanh và khả năng dự trữ bảo quản của nhà hàng về nguyên liệu, đảm bảo thực hiện thực đơn mang lại hiệu quả cao.

- Căn cứ vào điều kiện, khả năng, trình độ thực hiện thực đơn của nhà bếp và các bộ phận liên quan để thực đơn mang có tính khả thi trong thực hiện.

1.3. Quy trình xây dựng thực đơn đặt trước

1.3.1. Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

Đây là công việc của bộ phận lễ tân, nhận đặt tiệc, có vai trò khai thác những thông tin cũng như ghi nhận những yêu cầu đặt ăn của khách nhằm mục đích có thể phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Trình tự thực hiện các công việc trong bước tiếp nhận yêu cầu của khách hàng như sau:

Bước 1: Chào hỏi và giới thiệu về nhà hàng

Trong dịch vụ thì ấn tượng ban đầu là rất quan trọng. Ấn tượng ban đầu của khách về nhà hàng trước hết thông qua việc chào hỏi của nhân viên với khách. Khi một người nhân viên thấy khách vào nhà hàng: trước hết phải mỉm cười, cúi chào và thực hiện lời chào. Ở các nhà hàng có quy mô lớn sẽ có quy định riêng về câu chào dành cho các nhân viên để thể hiện đẳng cấp. Về cơ bản thì cấu trúc sẽ như sau: “lời chào – Tự giới thiệu – đề nghị được giúp đỡ”. Nhân viên cần phải luôn vui vẻ, thân thiện, cởi mở.

Sau khi thực hiện chào hỏi thì nhân viên cần mời khách ngồi vào vị trí hợp lý. Thông thường là khu vực tiếp khách của nhà hàng (nếu có). Nếu nhà hàng không có khu vực tiếp khách riêng thì nhân viên linh hoạt mời khách vào bàn còn trống, không gian yên tĩnh, thoáng mát.

- Giới thiệu 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 mới, có thể giới thiệu cho khách những thông tin của nhà hàng, các chính sách ưu đãi (đây là thông tin mà nhiều khách quan tâm)

Bước 2: Tìm hiểu các thông tin cơ bản của khách ăn

Các thông tin cần khai thác gồm: Thời gian ăn (ngày và giờ), số lượng khách, hình thức ăn, cách thức ăn, những yêu cầu đặc biệt (tôn giáo, kiêng cử, trẻ nhỏ)... Để thực hiện công việc này nhân viên cần:

- Nhân viên thực hiện công việc cần có sự chuẩn bị trước về nội dung các câu hỏi; chuẩn bị sổ, bút để ghi chép phần trả lời của khách. Ngoài ra, cần thể hiện sự tôn trọng khách hàng bằng việc tập trung lắng nghe và không cắt ngang khi khách đang trả lời.

- Phải có sự ưu tiên về trật tự khai thác các thông tin để kiểm tra khả năng phục vụ của nhà hàng có đảm bảo được hay không. Ví dụ: Thời gian ăn, số lượng khách ăn, cách thức ăn, giá cả suất ăn là các thông tin cần khai thác trước nhằm kiểm tra nhà hàng có khả năng đảm bảo theo các yêu cầu của khách hay không.

Lưu ý: Sử dụng các câu hỏi với cách hỏi lịch sự và tế nhị, giọng nói đủ to, rõ để đảm bảo khách có thể vừa nghe. Cần tránh: Trong cùng 1 câu hỏi yêu cầu khách cung cấp nhiều thông tin hoặc các câu hỏi liên quan đến riêng tư.

Bước 3: Nhận yêu cầu đặt ăn của khách

Khi nhận yêu cầu đặt ăn của khách yêu cầu nhân viên, phải 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 và chú ý các đặc điểm nổi bật:

- Số lượng suất ăn chính, dự phòng và giá cả của các món ăn dự phòng;

- Đặc điểm của bữa ăn: Ăn bình thường hay ăn tiệc, chủng loại tiệc? Nhu cầu về các dịch vụ đi kèm: trang trí, âm thanh, ánh sáng...;

- Giá cả: mức ăn cho một người là bao nhiêu? Có kèm theo nước uống hay không? đồ uống gì? hình thức phục vụ?

- Phương thức thanh toán, tiền đặt cọc;

- Các yêu cầu đặc biệt khác....

1.3.2. Dự thảo thực đơn dự kiến

Bước 1: Sau khi tiếp nhận yêu cầu của khách, thông thường nhân viên giới thiệu và gợi ý một số thực đơn có sẵn của nhà hàng tương ứng với nhiều mức giá để khách tham khảo.

Bước 2: Nhân viên tư vấn cho khách một số món ăn cho thực đơn phù hợp với chi phí khách chi trả cho suất ăn. Cụ thể:

- Đối với khách hàng chưa biết nhiều về món ăn thì người 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 gổ với khách

Để công việc dự kiến thực đơn cho khách mang lại hiệu quả cần một số lưu ý sau:

- 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;

- Thực đơn hạn chế việc các món ăn trùng lặp về nguyên liệu chế biến và phương pháp chế biến;

- Các món rau độc lập phải được sắp xếp sau món rán chiên;

- Mỗi loại rau chỉ được xuất hiện một lần trong thực đơn (ngoại trừ rau, măng tươi hay nấm quý);

- Đối với thực đơn ít món thì khách phải ăn no, đối với thực đơn nhiều món thì cần cân nhắc khẩu phần để khách không có cảm giác bội thực.

1.3.3. Tính toán các chi phí và điều chỉnh thực đơn

- Tính toán các chi phí

Các khoản chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh nhà hàng gồm: Chi phí nguyên liệu, chi phí nhân công và các khoản chi phí khác.

+ Chi phí nguyên liệu: Chi phí nguyên liệu là khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong việc xác định giá thành của món ăn, do đó việc xác định khoản mục chi phí đòi hỏi cần phải chính xác và phù hợp nhất với thực tế cung cấp nguyên liệu. Chi phí này bao gồm chi phí cho nguyên liệu cấu thành món ăn và chi phí khác (ví dụ như giấy ăn, cốc, thìa nhựa...). Trong đó, chi phí khác chiếm tỷ lệ không đáng kể, việc xác định chi phí cho nguyên liệu cấu thành lên món ăn được tính toán cụ thể như sau:

* Bước 1: Xây dựng bảng kê nguyên liệu của các món ăn của một bàn

Trên cơ sở thực đơn dự kiến, để xác định chi phí nguyên liệu cho bữa ăn cần thực hiện việc xây dựng bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn. Để xây dựng bảng kê nguyên liệu cần xác định đơn giá và định lượng từng loại nguyên liệu của món ăn.

Đơn giá các loại nguyên liệu được xác định căn cứ vào bảng báo giá của các đơn vị cung cấp cho nhà hàng.

Việc xác định tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu trong từng món ăn cần dựa vào công thức chế biến của bếp trưởng, tỷ lệ lãi gộp mà nhà hàng mong muốn và số lượng khách ăn trên mỗi bàn để xác định mức nguyên liệu cần thiết cho cả bữa ăn của khách.

Chi phí nguyên liệu cho món ăn i = định lượng nguyên liệu x đơn giá của nguyên liệu

Tổng CP nguyên liệu cho món ăn i = chi phí nguyên liệu cho món ăn $i \times$ số lượng bàn ăn

Số lượng bàn ăn = số lượng người ăn/số người ăn trong 1 bàn ăn

Bảng 1.1. Bảng kê nguyên liệu theo từng món ăn của một bàn

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền	Ghi chú
-----	-----------------	--------	----------	-------------------	------------	---------

					(đồng)	
Món ăn 1	<i>Nguyên liệu 1</i>					
	<i>Nguyên liệu 2</i>					
	<i>Nguyên liệu 3</i>					
	Tổng				X1	

Trong đó, X1 là mức chi phí nguyên liệu của món ăn 1. Thực hiện tương tự với các món ăn còn lại trong thực đơn.

Ví dụ 1: Bảng kê nguyên liệu cho món súp hải sản cho một bàn 10 khách tại nhà hàng For You – Đà Nẵng

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
Súp hải sản	<i>Tôm Sú</i>	Kg	0,2	180.000	36.000	
	<i>Mực com</i>	Kg	0,2	120.000	24.000	
	<i>Thanh cua</i>	Kg	0,2	130.000	26.000	
	<i>Hành tây</i>	Kg	0,2	12.000	2.400	
	<i>Trứng gà</i>	quả	1	2.000	2.000	
	<i>Rau thơm</i>	Kg	0,1	20.000	2.000	
	<i>Gia vị</i>			4.000	4.000	
	Tổng				96.400	

* Bước 2: Xây dựng bảng tổng hợp chi phí nguyên liệu theo thực đơn

Căn cứ vào bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn của thực đơn, lập bảng kê nguyên liệu tổng hợp cho tất cả các món ăn có trong thực đơn, với các nguyên liệu dùng chung cho nhiều món ăn, cần được thống kê tổng hợp. Ở bảng kê này, mỗi nguyên liệu được sắp xếp theo trình tự nhất định và được kê trên một dòng, định lượng nguyên liệu được tổng hợp trong tất cả các món ăn có chứa nguyên liệu ấy. Bảng kê tổng hợp phải có số liệu trùng khớp với

bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn cả về định lượng nguyên liệu và giá tiền, tổng số tiền; nếu số liệu không giống nhau cần phải kiểm tra lại.

Mục đích của lập bảng kê tổng hợp có tác dụng giúp nhân viên tiếp liệu, chế biến thuận tiện trong việc lựa chọn, chuẩn bị nguyên liệu dễ dàng và nhà quản trị quản lý tốt định lượng nguyên liệu cho bữa tiệc. Trình tự sắp xếp thứ tự nguyên liệu đảm bảo theo qui định của nhà hàng, thường được sắp xếp theo trình tự nguyên liệu (nguyên liệu chính, nguyên liệu phụ, nguyên liệu điều vị) hoặc theo loại thực phẩm (thực phẩm thịt gia súc, thịt gia cầm, thủy cầm, thủy sản, thực phẩm công nghệ, gia vị, rau củ quả...) và theo mẫu sau:

Bảng 1.3. Bảng tổng hợp chi phí nguyên liệu theo thực đơn

TT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1	Nguyên liệu 1					
2	Nguyên liệu 2					
3	Nguyên liệu 3					
	Tổng				X	

Trong đó, X là mức chi phí nguyên liệu của thực đơn. X không được vượt quá giá thành của thực đơn.

- Chi phí nhân công: Là các khoản chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương theo quy định hiện hành (bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp, kinh phí công đoàn) cho đội ngũ nhân công chế biến món ăn. Chất lượng sản phẩm tốt không chỉ phụ thuộc vào nguyên liệu mà còn phụ thuộc rất lớn vào trình độ của đội ngũ 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.

- Chi phí khác: Các khoản chi phí khác liên quan gồm: Chi phí hao mòn tài sản được sử dụng trong quá trình chế biến và phục

vụ; chi phí điện, nước gas... bộ phận bếp;

** Lưu ý:*

- 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.

Trong thực tế, bước tính toán để xác định chi phí nguyên liệu thường được nhà hàng thực hiện trước nhằm chuẩn bị sẵn một số thực đơn cố định phù hợp với từng mức giá bán khác nhau, thuận lợi trong việc tư vấn thực đơn cho khách hàng

- Điều chỉnh thực đơn

Sau khi đã tiếp nhận nhu cầu hay mong đợi của khách liên quan đến thực đơn, cần kiểm tra lại khả năng của doanh nghiệp về tất cả mọi mặt xem có đáp ứng được nhu cầu của khách hay không, có những ý kiến của khách hàng có thể chấp nhận được hay cần được làm rõ hoặc không thể đáp ứng.

Đối với vấn đề do khách đưa ra cần đòi hỏi thời gian cụ thể để đưa ra quyết định, điều này cần đưa vào hợp đồng để có thể quy trách nhiệm. Vấn đề thuộc về nhà hàng cũng cần đưa ra quyết định ngay sau thời gian ngắn, riêng đối với khách lạ cũng không nên để khách về mà chưa có câu trả lời.

Đối với những điều kiện không chấp nhận, nhà hàng có thể trả lời dứt khoát khi khách hàng không chấp nhận các phương án khác do nhà hàng đưa ra hoặc chấp nhận có điều kiện thì cả hai bên cùng điều chỉnh.

1.3.4. Thống nhất thực đơn và các điều khoản hợp đồng

Trên cơ sở giá cả mà thực khách đã lựa chọn, Nhà hàng sẽ thống nhất với khách món ăn, đồ uống trong bữa tiệc. Trong bước này, vai trò tư vấn rất quan trọng, bởi vì nó giúp khách hàng lựa chọn món ăn, đồ uống tối ưu. Trong bất cứ tình huống nào, quyền quyết định thực đơn phải thuộc về khách hàng (dù nhà hàng am hiểu chuyên môn hơn khách hàng). Trong quá trình bàn bạc sẽ có nhiều phương án lựa chọn khác nhau, có thể xảy ra tình huống khách hoặc nhân viên tư vấn bị nhầm lẫn... Song, để đảm bảo tính thống nhất giữa đôi bên, cần phải nhắc lại danh mục và giá cả các món ăn trong

thực đơn tiệc lại một lần nữa để khách hàng kiểm tra, đối chiếu và xác nhận lại.

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.

- Khi trình bày thực đơn trong hợp đồng cần lưu ý:
- + Khai vị khô nguội trước súp;
 - + Món khô nóng sau súp;
 - + Nếu sau súp là món khai vị nóng có sốt thì món súp trước đó nên là súp lỏng;
 - + Phần ăn chính được sắp xếp theo trình tự: Thủy hải sản → gia cầm → gia súc;
 - + Cuối cùng là món ăn tráng miệng, đồ uống đi kèm (nếu có).

Bảng 1.4. Mẫu hợp đồng đặt tiệc

HỢP ĐỒNG ĐẶT TIỆC	
<i>Căn cứ theo bản cam kết đặt tiệcngày.....tháng.....năm..... giữa nhà hàng For You và gia đình.....</i>	
<i>Căn cứ vào nhu cầu và khả năng đáp ứng của hai bên.</i>	
<i>Hôm nay, ngàytháng.....năm....., chúng tôi gồm:</i>	
Bên A	Bên B
NHÀ HÀNG FOR YOU	Đại diện:
Đại diện:	Điện thoại:
Chức vụ:	Địa chỉ:
Địa chỉ:	Quan hệ với người được tổ chức tiệc:
Sau khi bàn bạc hai bên thống nhất cam kết thực hiện hợp đồng đặt	

tiệcvới nội dung như sau:

Điều 1: Đối tượng hợp đồng.

Bên A đồng ý cung cấp cho bên B địa điểm và dịch vụ ăn uống để tổ chức tiệc..... chi tiết như sau:

1. Số lượng bàn tiệc: bàn (.....khách /bàn); Dự trù:..... bàn. **Loại tiệc:**

2. Thời gian tổ chức:

3. Địa điểm tổ chức:

4. Thực đơn – giá cả:

1		6	
2		7	
3		8	
4		9	
5		10	

Đơn giá (chưa bao gồm đồ uống) (1)

Tiền thuê các dịch vụ khác (2):

Giá trị hợp đồng tạm tính : (3) = (1) + (2)

Điều 2: Các ưu đãi của bên A dành cho bên B

Bên A sẽ thực hiện các ưu đãi theo số lượng bàn dành cho bên B theo cam kết đặt tiệc.

Điều 3: Thanh toán:

1. Tổng giá trị tạm tính của hợp đồng: (3) + 4:

2. Đặt cọc: Bên B đặt cọc số tiền lần 1:Bên B đặt cọc số tiền lần 2:

Tổng cộng số tiền đặt cọc bằng

chữ:.....

3. Thời hạn thanh toán: Bên B có trách nhiệm thanh toán trong vòng 05 ngày kết thúc bữa tiệc cho bên A số tiền thực tế còn lại của hợp đồng.

Điều 4: Quyền lợi và Nghĩa vụ của hai bên.

Bên A:

1. Bên A có trách nhiệm cung cấp đúng và đầy đủ các dịch vụ theo hợp đồng.
2. Bên A có trách nhiệm dự phòng tổng số bàn tiệc theo hợp đồng.
3. Bên A có trách nhiệm cung cấp đầy đủ đồ uống trong bữa tiệc cho bên B theo điều khoản 1. Ngoài giá đồ uống quy định theo hợp đồng, các đồ uống khác sẽ căn cứ theo bảng giá của bên A quy định.

Bên B:

1. Nếu khách hàng có sự thay đổi về số lượng bàn tiệc đã đặt, đề nghị quý khách báo trước cho Nhà hàng trướcngày (không tính ngày thực hiện hợp đồng tiệc, số lượng báo tăng (giảm) không vượt quásố lượng bàn đã đặt.
2. Quý khách cử người đại diện gia đình có mặt tại hội trường trước 01 giờ để nhận bàn giao tiệc và giải quyết các vấn đề có thể phát sinh trong bữa tiệc.
3. Cuối buổi tiệc đề nghị đại diện bên gia đình quý khách xác nhận các thông tin trong biên bản giao, nhận tại hội trường để làm cơ sở thanh toán sau này và có ý kiến đóng góp cho nhà hàng, tránh những hiểu nhầm không đáng có
4. Bên B tự bảo quản tài sản mang theo, nếu mất Bên A không chịu trách nhiệm. Tất cả những đồ dùng, đồ ăn uống Bên B muốn tự đem đến phải thỏa thuận trước với bên A khi làm hợp đồng.

Hợp đồng được chia làm 2 bản, mỗi bên giữ một bản có giá trị như nhau

Đại diện bên A

Đại diện

1.3.5. Thỏa thuận ký kết hợp đồng

Việc ký kết hợp đồng tiệc cần tiến hành tuần tự theo các bước sau:

- Trưởng bộ phận ký nháy và trình giám đốc ký;
- Hợp đồng được lập thành 03 bản, 01 bản gửi cho khách hàng, trưởng bộ phận giữ 01 bản để theo dõi và 01 bản chuyển cho Phòng kế toán;
- Hướng dẫn khách hàng đặt cọc tiền lần thứ nhất (ngoài quy định của nhà hàng thì Tỷ lệ đặt cọc linh động tùy theo đối tượng khách hàng);
- Thống nhất với khách giới hạn điều chỉnh hợp đồng (số lượng suất ăn, các yêu cầu phát sinh, đặt cọc lần hai...) theo quy định của nhà hàng;

Trường hợp khách hàng còn phân vân, cần chủ động xin số điện thoại liên lạc và hẹn thời gian trả lời chính thức của khách hàng.

Lưu ý trong quá trình thực hiện hợp đồng:

- 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

❖ TÓM TẮT CHƯƠNG 1:

Chương 1 giới thiệu những nội dung cơ bản về các loại thực đơn và quy trình xây dựng thực đơn đặt trước

❖ CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI THỰC HÀNH CHƯƠNG 1

Câu hỏi ôn tập

Câu 1: Khi xây dựng thực đơn đặt trước, cần phải phân tích các căn cứ và yêu cầu nào?

Câu 2: Trình bày các chi phí cần phải tính toán khi xây dựng thực đơn đặt trước.

Câu 3: Trong quá trình thỏa thuận hợp đồng thực đơn đặt

trước với khách hàng cần lưu ý điều gì.

Bài thực hành

Bài 1: Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

Thực hiện công việc tiếp nhận yêu cầu khách hàng tương ứng với các tình huống :

1.1. Khách đến nhà hàng đặt tiệc thôi nôi cho bé trai vào ngày 20/4/202X. Khách muốn đặt 40 suất ăn, mỗi suất 200.000 đồng chưa bao gồm đồ uống.

1.2. Nhà hàng Cá Voi Xanh thành phố Đà Nẵng nhận được yêu cầu tổ chức tiệc cuối năm cho 100 khách vào ngày 28/12/202X. Đơn giá 220.000 đồng/suất chưa bao gồm đồ uống.

1.3. Nhà hàng Đông Dương tại thành phố Đà Nẵng, có nhận đơn đặt hàng phục vụ ăn uống vào tối ngày 27/05/202X cho các khách đến từ thành phố Hồ Chí Minh. Số lượng khách dự kiến là 30 người, giá mỗi suất ăn là 180.000 đồng (bao gồm 1 chai nước lọc giá bán 10.000 đồng/chai)

- **Hướng dẫn thực hiện:** Lớp chia thành nhóm gồm 5-7 sinh viên, cố định cho các bài tập thảo luận theo nhóm xuyên suốt môn học; nhóm trưởng phân công thành viên đóng vai khách và nhân viên nhà hàng. Thực hiện xây dựng kịch bản và tình huống tiếp nhận nhu cầu về tiệc của khách, có thể sử dụng phụ lục 1 về thực đơn của nhà hàng Estasy để tư vấn thực đơn. Sinh viên thực hiện tại nhà theo nhóm và trình bày trước lớp. Giảng viên kiểm soát nội dung bài tập qua file và phân thuyết trình trước lớp.

Bài 2: Thống nhất thực đơn và điều khoản hợp đồng

Với nội dung bài 1, khách muốn bổ sung thêm một món ăn trong thực đơn. Hãy thực hiện điều chỉnh thực đơn và thống nhất hợp đồng với khách hàng.

- **Hướng dẫn thực hiện:** Giảng viên chuẩn bị mẫu hợp đồng, phân công cho nhóm để thực hiện công việc thống nhất thực đơn, thỏa thuận các điều khoản hợp đồng với khách. Tổ chức làm bài theo nhóm, nhóm trưởng phân công thành viên xây dựng tình huống và tổ chức đóng vai khách hàng và nhân viên thực hiện thương thảo hợp đồng.

Tài liệu tham khảo

[1] Th.s Phạm Tường Hưng (2021), *bài giảng quán trị tiệc*, Trường Cao đẳng Thương mại;

[2] Trịnh Xuân Dũng (2000), *Giáo trình Tập quán và khẩu vị ăn uống của một số nước - thực đơn trong nhà hàng*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội;

[3] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Kế hoạch thực đơn*;

[4] Trường Trung học Thương mại & Du lịch Hà nội (2005), *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*;

[5] TS. Đinh Văn Tuyên (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*, Trường Cao đẳng Thương mại.

CHƯƠNG 2

XÂY DỰNG THỰC ĐƠN CHỌN MÓN

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 2

Chương 2 là chương giới thiệu các quy trình trong xây dựng thực đơn chọn món.

❖ MỤC TIÊU

- Kiến thức

+ Hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng thực đơn chọn món trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;

+ Hiểu được những công việc cơ bản khi tiến hành xây dựng thực đơn chọn món như: Nghiên cứu nhu cầu khách hàng; dự kiến món ăn, đồ uống; tính toán giá bán và điều chỉnh thực đơn.

- Kỹ năng

+ Thực hiện được việc xây dựng thực đơn chọn món trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;

+ Thực hiện được việc dự kiến món ăn, đồ uống phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu; Xác định được giá thành, giá bán, định lượng nguyên liệu cho món ăn trong công tác xây dựng thực đơn chọn món;

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

+ Có thái độ tích cực, có trách nhiệm trong các công việc liên quan đến xây dựng thực đơn chọn món;

+ Có sự chủ động, độc lập, sáng tạo và nhạy bén trong việc dự kiến món ăn, đồ uống cũng như điều chỉnh thực đơn.

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 2 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- **Nội dung:**

- ✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- ✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- ✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- **Phương pháp:**

- ✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: bài tập nhóm, điểm danh)
- ✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: trắc nghiệm, tự luận)

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 2

2.1. Khái quát về thực đơn chọn món

2.1.1. Khái niệm

Thực đơn chọn món là dạng thực đơn liệt kê tất cả các món

ăn, thức uống mà nhà hàng có khả năng phục vụ với đầy đủ giá cả, nguyên liệu thực phẩm, phương pháp, thời gian chế biến được trình bày dưới các hình thức khác nhau bằng một hay nhiều ngôn ngữ. Loại thực đơn này có thể chọn nhiều kiểu cấu tạo, ngôn ngữ thể hiện phong phú và cách trình bày theo những nguyên tắc và yêu cầu nhất định

2.1.2. Đặc điểm

Tính chủ động về các kế hoạch mua sắm dự trữ nguyên liệu hay nhân lực của nhà hàng thấp hơn so với thực đơn đặt trước. Các món ăn có trong thực đơn cần được xem xét kỹ về khả năng cung cấp, dự trữ nguyên liệu đảm bảo về số lượng lẫn chất lượng.

Các món ăn đồ uống trong thực đơn cần phong phú, đa dạng theo nhiều chủng loại thực phẩm, các phương pháp chế biến khác nhau để khách có thể tùy ý lựa chọn theo sở thích. Đồng thời cần có sự sắp xếp theo nhóm nguyên liệu hoặc theo cùng phương pháp chế biến để khách hàng thuận lợi trong việc lựa chọn món.

2.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn chọn món

2.2.1. Các yêu cầu

Xây dựng thực đơn chọn món cần đảm bảo các yêu cầu sau:

- Đảm bảo thực đơn phải thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng về các mặt: tập quán, khẩu vị, truyền thống đạo đức, tôn giáo... Tập quán ăn uống, khẩu vị, tín ngưỡng, tôn giáo của khách hàng mục tiêu có mối quan hệ chặt chẽ với hoạt động kinh doanh nhà hàng. Điều này đòi hỏi người lên thực đơn phải tìm hiểu, nghiên cứu cẩn thận tâm lý khách, khẩu vị khách. Trong trường hợp chưa biết hoặc không tìm hiểu được tốt hết nên hỏi trực tiếp khách để tránh sai sót và phiền toái sau này. Ví dụ: Người theo đạo Hồi chỉ ăn các thức ăn gọi là Halal Food, người Do Thái chỉ ăn Kosher Food, người theo đạo Hindu kiêng kị không ăn thịt bò...

- Đảm bảo phù hợp với tâm lý, các yếu tố xã hội và khả năng thanh toán của khách hàng: Khả năng thanh toán của khách hàng

mục tiêu sẽ là yếu tố then chốt trong việc lựa chọn món ăn, định lượng cũng như xác định giá bán sau này.

- Đảm bảo phù hợp với điều kiện thực hiện của nhà hàng: Điều kiện thực hiện là một trong những nhân tố nhằm đảm bảo tính khả thi của thực đơn. Điều kiện của nhà hàng bao gồm cả khả năng cung cấp thực phẩm, cơ sở vật chất kỹ thuật và kể cả số lượng, chất lượng đội ngũ nhân viên...

+ Trước hết, thực đơn phải phù hợp với khả năng cung cấp và dự trữ nguyên liệu lương thực, thực phẩm từng mùa vụ, từng vùng. Nên chọn nguyên liệu đang trong vụ, trong vùng để đảm bảo khả năng cung cấp và chất lượng thực phẩm luôn tươi mới. Nếu không phải có hình thức bảo quản thích hợp để giữ gìn chất lượng nguyên liệu. Thường xuyên kiểm tra kho và chủ động trong việc bảo quản những hàng hóa cần thiết.

+ Thứ hai là phù hợp cơ sở vật chất kỹ thuật nhà hàng: Không nên chọn những món ăn đòi hỏi phương tiện mà nhà hàng không có hoặc không đạt được chất lượng cho sản phẩm chế biến, tiện nghi phục vụ không tương xứng. Ví dụ: Nhà hàng phục vụ món ăn Á thì cần trang bị dụng cụ ăn khác với nhà hàng phục vụ món ăn Âu...

+ Thứ ba là phù hợp với đội ngũ nhân viên cả về số lượng lẫn chất lượng, trình độ tay nghề, khả năng hợp tác... Tuyệt đối không đưa vào thực đơn những món mà nhân viên nhà hàng chưa có khả năng chế biến cũng như chế biến chưa thành thạo

- Đạt hiệu quả kinh tế: Hiệu quả kinh tế là mục tiêu hàng đầu, do đó thực đơn phải tính đến mọi chi phí sao cho kết quả cuối cùng phải có lãi. Bởi vậy xét về tổng thể, mọi thực đơn phải chứa đựng trong đó kinh doanh có lãi, mọi việc tính toán phải trừ hết tất cả các khâu hao về nguyên liệu, lao động, tài sản cố định...mức lãi quy định tùy theo từng loại thực đơn, loại hình thức phục vụ. Người bán hàng không được tự ý định giá sản phẩm sai theo xu hướng tăng hay giảm so với mức quy định.

2.2.2. Các căn cứ

Để xây dựng thực đơn chọn món cần dựa trên các căn cứ sau:

- Kết quả phân tích nghiên cứu nhu cầu thị trường về nguồn khách, nhu cầu, thị hiếu và khả năng chi trả.

- Kết quả phân tích đặc điểm thị trường nguyên liệu thực phẩm và khả năng bảo quản, dự trữ nguyên liệu của nhà hàng.

- Các thông tin thu thập được, người làm thực đơn có cơ sở để vạch ra định hướng các món ăn có thể phục vụ khách và trình lên cấp trên phê duyệt.

2.3. Quy trình xây dựng thực đơn chọn món

2.3.1. Nghiên cứu nhu cầu thị trường

Nghiên cứu thị trường ăn uống nhằm cung cấp thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh, có biện pháp xử lý kịp thời và hiệu quả nhằm tránh được các tổn thất không cần thiết có thể xảy ra và kinh doanh đạt hiệu quả mong muốn.

Cung cấp thông tin là cơ sở trong việc đánh giá chính xác thị trường ăn uống, từ đó xác định được qui mô phục vụ, các dịch vụ cần thiết đi kèm, kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thích hợp... nhằm thoả mãn tốt nhất nhu cầu ăn uống của khách hàng.

Việc nghiên cứu có thể được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau: Thông qua khảo sát nhu cầu thị trường bằng các phiếu điều tra thăm dò ý kiến trực tiếp của khách hàng, ý kiến của các chuyên gia, tham khảo nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán của khách hàng ở các nhà hàng là đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, để việc xác định nhu cầu thị trường và khả năng thanh toán của khách hàng mục tiêu một cách chuẩn xác, các nhà hàng thường kết hợp các phương pháp trên.

Tất cả các dữ kiện sau khi thu thập sẽ được ban lãnh đạo nhà hàng phân tích kỹ lưỡng, sau đó đưa ra nhận định và kết quả cuối cùng. Kết quả này là cơ sở để nhà hàng thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình xác định giá bán cho thực đơn.

Một số nội dung cần nghiên cứu gồm: Nghiên cứu nhu cầu khách hàng mục tiêu; nghiên cứu về đối thủ cạnh tranh và tìm hiểu nhà cung ứng.

2.3.1.1. Nghiên cứu khách hàng mục tiêu

Nghiên cứu đối tượng khách hàng mục tiêu gồm ba công việc chính đó là: Xác định thị trường mục tiêu; nghiên cứu tập quán và khẩu vị ăn uống của khách hàng mục tiêu; nghiên cứu thị hiếu trong ăn uống của khách.

- Xác định thị trường mục tiêu:

Mỗi nhà hàng cần xác định cho mình một thị trường khách mục tiêu để phục vụ. Để thực hiện việc xác định, các thông tin cần tìm hiểu gồm:

+ Thông tin khách hàng tại khu vực: Dự báo nguồn khách, khả năng chi tiêu, thời gian dành cho ăn uống (thời điểm nào? bao lâu?) những món ăn nào phù hợp với nhu cầu và hình thức phục vụ như thế nào cho phù hợp với thói quen, tập quán khẩu vị... của khách để thoả mãn những đối tượng này.

+ Thông tin về khách du lịch, khách vắng lai: Dự báo mùa khách (thời gian bắt đầu, cao điểm và kết thúc mùa du lịch) dự báo cơ cấu khách từ đó tìm hiểu văn hoá ăn uống của khách có những đặc điểm nào phải chú ý? khả năng chi tiêu cho việc ăn uống? món ăn đồ uống nào phù hợp với đối tượng khách này?

Ngoài ra, cần tìm hiểu các yếu tố khách quan của khu vực lân cận như sự tăng trưởng kinh tế, sự phát triển cơ sở hạ tầng, sự gia tăng dân số cơ học.

Sau khi xác định thị trường mục tiêu, cần xác định đặc điểm tâm lý, tập quán, thị hiếu của khách; nếu là khách của đối thủ cạnh tranh thì cần nghiên cứu kỹ vì đây là khách hàng tiềm năng của nhà hàng.

- Nghiên cứu tập quán và khẩu vị ăn uống:

Mỗi quốc gia và mỗi dân tộc có tập quán, thể thức ăn uống khác nhau và cách thức tiêu dùng sản phẩm ăn uống khác nhau; việc đáp ứng được yêu cầu nêu trên tức là góp phần đem đến cho người ăn những món ăn họ ưa thích, hợp khẩu vị, và được phục vụ tốt nhất.

Yếu tố ảnh hưởng đến tập quán và khẩu vị ăn uống mang tính khách quan, đó là các yếu tố về địa lý, khí hậu, kinh tế, chính trị, xã hội; tổng hợp các nhân tố này tác động đến thói quen, khẩu vị của người ăn. Ví dụ, người ở vùng nào thường ưa thích dùng sản vật của vùng đó làm ra, các món ăn chế biến cũng thường căn cứ nhiệt độ vùng đó và phù hợp với tôn giáo của họ.

Thể thức ăn uống nói nên các thói quen khi ăn uống, nghi thức trước, trong và sau khi ăn cũng như thói quen sử dụng đồ uống khi ăn. Ví dụ: Người châu Âu có thói quen ăn theo suất, dụng

cụ ăn là dao, thìa, đĩa...; người châu Á thường ăn theo mâm, các món ăn bày lên mâm và mọi người trong mâm dùng chung, đồng thời sử dụng bát, đũa là dụng cụ ăn.

Như vậy, khi xây dựng thực đơn cần hết sức chú ý đến đặc điểm của khách tiêu dùng địa phương, dân tộc hay quốc gia nào để đưa ra các món ăn và cách thức phục vụ phù hợp với khẩu vị và thói quen ăn uống của họ.

- Nghiên cứu thị hiếu:

Trong ăn uống, thị hiếu chung của người ăn là thích được đáp ứng về khẩu vị và dinh dưỡng; hay nói cách khác là đối với người ăn, họ thích được ăn ngon và ăn no.

+ Việc ăn ngon phụ thuộc vào nhiều nhân tố nhưng trước tiên món ăn đó phải phù hợp với sở thích của người ăn về khẩu vị, về thời tiết và về trạng thái... Do đó, khi xây dựng thực đơn theo khẩu vị cần chú ý tìm hiểu đặc điểm ăn uống, khẩu vị của khách; khẩu vị ăn theo độ tuổi, giới tính và thời tiết...; Những món ăn có mùi vị đặc biệt, những món ăn này nếu có cần thông báo cho khách biết trước.

+ Nhu cầu ăn no xuất phát do cơ thể cần năng lượng để bù đắp các hoạt động tiêu hao; thực đơn được coi là phù hợp khi đưa ra các món ăn có giá trị dinh dưỡng cao, cân đối về tỷ lệ, thích hợp với đối tượng người ăn.

Việc xác định sản phẩm kinh doanh tại nhà hàng có vai trò quan trọng trong việc cạnh tranh, thu hút khách hàng của một khu vực. Nhà quản trị nhà hàng cần thiết phải nghiên cứu sản phẩm hữu hình và vô hình, xác định những sản phẩm độc đáo của nhà hàng và đánh giá mức độ về sản phẩm mới của nhà hàng; những thông tin này là căn cứ để nhà hàng đưa vào thực đơn những món ăn phù hợp với thị hiếu của khách ăn.

2.3.1.2. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh

Thông tin về đối thủ cạnh tranh: Tìm hiểu về thông tin đối thủ cạnh tranh giúp doanh nghiệp chủ động trong việc lập thực đơn cho nhà hàng, giúp nhà hàng lựa chọn món ăn hợp với khả năng của mình để cung cấp cho khách sao cho phù hợp với thị trường đồng thời có kế hoạch chuẩn bị nguồn nhân lực, nguyên vật liệu, thực phẩm...hợp lý. Các công việc cần làm:

- Xác định đối thủ cạnh tranh xung quanh vị trí của nhà hàng;
- Đánh giá điểm yếu và điểm mạnh của đối thủ cạnh tranh;
- Xác định lợi thế cạnh tranh.

Vị thế cạnh tranh của nhà hàng cũng là một yếu tố quan trọng có ảnh hưởng quyết định đến việc định giá cho thực đơn. Trong điều kiện hiện nay, rất ít nhà hàng có thể độc quyền trong cung ứng sản phẩm. Nếu nhà hàng độc quyền trong cung ứng sản phẩm ăn uống thì thường định giá cao hơn mức giá phải chăng...

Trong lĩnh vực nào có cạnh tranh thì cạnh tranh về giá cả thường mạnh hơn cả. Do đó, sự cạnh tranh buộc các nhà hàng phải tìm cho mình một phương án giá tối ưu trong tiêu thụ các món ăn, đồ uống.

Nhà hàng cần tránh việc xây dựng thực đơn trùng lặp hoàn toàn với đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh đó, giá bán của thực đơn nhà hàng có thể cao hơn hoặc thấp hơn một ít so với đối thủ cạnh tranh tùy vào lợi thế.

2.3.1.3. Nghiên cứu nhà cung ứng

Để thuận lợi cho việc tìm kiếm nhà cung ứng, Nhà hàng cần lên danh mục các loại hàng hóa, nguyên liệu thực phẩm cần sử dụng. Sau đó tìm hiểu các thông tin về nhà cung ứng như: chất lượng nguyên vật liệu, giá cả, khả năng cung ứng, mức độ uy tín, hình thức thanh toán....

Thực hiện phân tích ưu, nhược điểm từng nhà cung ứng; thực hiện so sánh với tiêu chuẩn đặt ra, lập danh sách nhà cung ứng đạt yêu cầu;

Tiếp cận nhà cung ứng, thẩm định lại các thông tin thu thập được; sau đó lựa chọn nhà cung ứng chính thức và thiết lập mối quan hệ với nhà cung ứng dựa trên hợp đồng hoặc đơn đặt hàng.

2.3.2. Dự kiến danh mục món ăn, đồ uống

2.3.2.1. Dự kiến danh mục món ăn

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.

Thống nhất các danh mục món ăn theo cơ cấu và trình tự hợp lý: Cụ thể, bố trí bao nhiêu món ăn trong thực đơn, được chế biến

bằng nguyên liệu gì. Cần phải đảm bảo tính cân đối giữa các nhóm thực phẩm cung cấp các dinh dưỡng khác nhau. Phương pháp chế biến và hương vị, màu sắc món ăn cũng cần đa dạng, phong phú. Ngoài ra, trật tự các món cần được sắp xếp theo khoa học ăn uống: Khai vị - món ăn thưởng thức- món ăn no – món ăn tráng miệng.

Ví dụ: Trong thực đơn, trình tự danh mục món ăn thường được sắp xếp như sau:

- + Các món gỏi;
- + Các món ăn được chế biến từ mực;
- + Các món ăn từ tôm, cua;
- + Các món cá;
- + Các món ăn được chế biến từ thịt bò;
- + Các món ăn được chế biến từ gà;
- + Các món cháo, súp, lẩu;
- + Món đặc sản của nhà hàng;
- + Món tráng miệng.

Trong thực tế, nhà hàng nào thành công trong việc đặc biệt hóa sản phẩm của mình thì sẽ rộng đường ấn định giá hơn. Chính vì thế, thực đơn có sự đặc biệt, độc quyền sẽ tăng tính cạnh tranh cho nhà hàng và giúp nhà hàng có lợi thế hơn trong việc xác định giá bán.

** Lưu ý:*

Thực đơn nên đa dạng nguyên liệu và phương pháp chế biến;

Xây dựng thực đơn cho khách chọn món nên cung cấp cho khách hàng số lượng món ăn đa dạng để khách hàng có thể lựa chọn món ăn hợp lý nhất;

Sau khi đã dự kiến thực đơn, phải tiến hành nấu thử và nếm thử để đánh giá, thẩm định món ăn, kiểm định chất lượng món ăn thông qua việc thưởng thức hương vị và kiểm tra trình độ chuyên môn của đầu bếp và phục vụ. Món ăn đạt tiêu chuẩn sẽ tiếp tục tiến hành phân tích giá thành trong điều kiện cụ thể phát sinh.

2.3.2.2. Dự kiến danh mục đồ uống

Danh mục đồ uống trong nhà hàng giúp khách thuận lợi trong việc thưởng thức đồ uống đồng thời tăng doanh thu. Một số loại đồ uống trong nhà hàng

+ Đồ uống có cồn: Bia, rượu vang, rượu mạnh, rượu mùi...

+ Đồ uống không cồn: Nước khoáng, nước ép hoa quả,...

Đồ uống và món ăn phải phù hợp với nhau, nhất là các loại thực đơn ăn Âu. Các thức uống kèm trong thực đơn Âu thường như sau:

+ Các món thủy hải sản – Rượu vang trắng, vang hường

+ Các món thịt gia súc, gia cầm quay, chiên, nướng: - Rượu vang đỏ

+ Các món nấu có sốt hoặc có nước – Rượu theo màu sốt, màu thịt

Ví dụ: Trích thực đơn của nhà hàng Estasy

Estasy

Giải Khát

HENIKEN CHAI	19.000
HENIKEN LON	20.000
TIGER XANH CHAI	16.000
TIGER XANH LON	17.000
TIGER LIGHT	17.000
NƯỚC SÚCỊ AQUAFINA	12.000
PEPSI/7UP	15.000
TWITER/ MIRINDA XÁ XỊ	15.000
BÒ HÚC	20.000
STING VÀNG/ ĐÁU	15.000
SODA/ TRÀ Ô LONG	15.000
KHĂN LẠNH	5.000
ĐÁU PHÒNG	6.000

Thuốc Lá

THUỐC NGUJA	30.000
THUỐC CARAVEN	30.000
THUỐC MARLBORO	30.000
THUỐC 3 SỐ NỔI	35.000

HÂN HẠNH ĐƯỢC PHỤC VỤ QUÝ KHÁCH !!

Hotline : 0964.777777

Hình 2.2. Danh mục đồ uống trong thực đơn

2.3.3. Xác định giá thành và giá bán

2.3.3.1. Xác định giá thành

a) Xác định chi phí nguyên liệu

Để xác định chi phí nguyên liệu cần căn cứ vào định lượng nguyên liệu và đơn giá của nguyên liệu cho mỗi món ăn.

Chi phí nguyên liệu món ăn = Định lượng NL cho món ăn x

đơn giá của nguyên liệu

Trong đó:

- Xác định đơn giá nguyên liệu: Căn cứ vào bảng báo giá từng loại nguyên liệu của các đơn vị cung ứng cho nhà hàng.
- Định lượng nguyên liệu cho mỗi món ăn: Việc định lượng nguyên liệu cho mỗi món ăn tùy thuộc vào những yếu tố như: Công thức chế biến của món ăn; Khẩu vị, sở thích của khách hàng; Số lượng các món ăn trong bữa ăn và giá bán của món ăn.

Ngoài ra, việc định lượng nguyên liệu phụ thuộc vào đối tượng khách hàng, cụ thể với thực đơn Âu, thường áp dụng nguyên tắc định lượng theo suất ăn còn thực đơn Á thường định lượng theo bàn/mâm.

Theo nguyên tắc, định lượng khẩu phần ăn Âu đơn giản hơn vì bữa ăn được thiết lập riêng lẻ cho từng suất. Tham khảo về tiêu chuẩn định lượng suất ăn Âu như bảng 2.1 dưới đây:

Bảng 2.1. Định lượng cho 1 suất ăn Âu

STT	Tên nguyên liệu	Định mức
1	Thịt gia súc không xương	180g
2	Thịt gia súc lẫn xương	300g
3	Thịt gia cầm không xương	180g
4	Thịt gia cầm cả con	400g
5	Cá cả con	200-250g
6	Cá lọc file	160g
7	Các loại nhuyễn thể	500g
8	Súp	170 – 250 ml
9	Nước sốt	40 ml

Với thực đơn Á, việc định lượng lại hoàn toàn khác. Vì với bữa ăn Á, người ta định lượng theo mâm, theo bàn. Việc định lượng lúc này phụ thuộc rất nhiều vào tính chất của bữa ăn, đơn giá... nhưng cho dù đó là thực đơn bữa ăn của người lao động hay

thực đơn của một bữa tiệc thì nguyên tắc là người ăn phải đủ no và bữa ăn không bị dư thừa. Tính bình quân bữa ăn cho một phụ nữ phải đảm bảo tổng lượng thức ăn là 600 – 800g và với nam giới là 800 – 1000g

Thông thường, một đĩa thức ăn được định lượng cho 4 hoặc 5 người ăn. Với mỗi đĩa thức ăn như vậy, lượng thực phẩm chính như bảng 2.2 sau:

Bảng 2.2 . Định lượng cho 1 đĩa thức ăn Á

STT	Tên nguyên liệu	Định mức 4-5 người	Định mức 10 người
1	Thịt, cá không xương	200 – 300g	300 – 400g
2	Gà, vịt, chim nguyên con	800g	1200g
3	Cá nguyên con	500g	800g
4	Món khai vị	80g/ khẩu phần ăn	
5	Súp	150 mg/ khẩu phần ăn	
6	Tráng miệng	120g/ khẩu phần ăn	

Tuy nhiên, trên thực tế, cách định lượng còn phụ thuộc rất nhiều vào thứ, cấp hạng nhà hàng, giá bán, Tỷ lệ lãi mà người bán muốn đạt được.

- Xây dựng bảng kê nguyên liệu: Xây dựng bảng kê nguyên liệu nhằm tổng hợp chi phí từng loại nguyên liệu cấu thành trong mỗi món ăn, từ đó xác định chi phí nguyên liệu của món ăn là bao nhiêu nhằm xác định đúng giá thành món ăn.

Bảng 2.3. Bảng kê nguyên liệu cho món ăn

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
Món ăn	Nguyên liệu 1					

.....	Nguyên liệu 2					
	Nguyên liệu 3					
	Tổng				GT	

b) Xác định các chi phí khác

Các khoản chi phí khác bao gồm: Chi phí về nhiên liệu, điện nước, gas... và các chi phí đặc biệt (nếu có). Thực tế các khoản chi phí này là chi phí biến đổi và thường được ước tính tỷ lệ % theo doanh thu. Giả định chi phí khác chiếm y% doanh thu thì ta tính như sau:

$$\text{Chi phí khác} = y\% \text{ DT} = y\% * P * Q$$

2.3.3.2. Xác định giá bán

Giá bán được xác định dựa trên giá vốn của món ăn và Tỷ lệ lãi gộp nhà hàng mong muốn. Cách xác định như sau:

- Bước 1: Xác định giá vốn. Căn cứ vào bảng tổng hợp chi phí nguyên liệu cùng các chi phí khác liên quan, xác định được giá vốn của mỗi món ăn.

$$\text{Giá vốn} = \text{Giá thành} + \text{các chi phí khác}$$

- Bước 2: Xác định tỷ lệ lãi gộp

Tỷ lệ lãi gộp là Tỷ lệ phần trăm giữa số tiền chênh lệch giá bán và **giá thành** chia cho giá bán sản phẩm. Tỷ lệ lãi gộp do nhà hàng quyết định, tỷ lệ này cao hay thấp phụ thuộc vào phẩm cấp của nhà hàng; mặt hàng kinh doanh (món ăn bình dân, món ăn đặc sản và món ăn cao cấp).

- Bước 3: Xác định giá bán

$$\text{Giá bán} = \text{Giá Vốn} / (1 - \text{Tỷ lệ lãi gộp})$$

Ví dụ: Thực đơn trong nhà hàng có món gà hấp hành, khách chọn món này và chỉ làm một con, dựa vào bảng kê định lượng nguyên liệu xác định được giá thành là 125.000 đồng, chi phí khác 5.000 đồng. Nhà hàng mong muốn tỷ lệ lãi gộp 35%. Như vậy giá bán của đĩa gà hấp hành ước lượng tầm: $130.000 / (1 - 35\%) = 200.000$ đồng

❖ TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 giới thiệu các quy trình xây dựng thực đơn chọn món.

❖ CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI THỰC HÀNH CHƯƠNG 2

Câu hỏi ôn tập

Câu 1. Xác định những thông tin cần nghiên cứu trong bước nghiên cứu về thị trường khách hàng mục tiêu.

Câu 2. Nêu các bước xác định giá bán của thực đơn chọn món

Câu 3. Sau khi thực hiện thực đơn một thời gian, cần có những điều chỉnh gì?

Bài thực hành

Bài 1: Dự kiến danh mục món ăn đồ uống

Nội dung: Sinh viên lên ý tưởng về việc mở một nhà hàng kinh doanh (giả định đủ các điều kiện khác), sau đó thực hiện dự kiến danh mục món ăn, đồ uống tương ứng.

Hướng dẫn thực hiện:

- Giảng viên khơi gợi cho sinh viên về việc lên ý tưởng kinh doanh;

- Lựa chọn chủ đề của nhà hàng;
- Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu;
- Lên danh mục món ăn, đồ uống.

Bài 2: Xác định giá thành và giá bán

Nội dung: Sử dụng tình huống bài 1 ở trên, mỗi nhóm lựa chọn 3 món ăn chính để định lượng nguyên liệu và tính toán giá thành, giá bán.

Hướng dẫn thực hiện:

- Sinh viên lựa chọn 3 món ăn trong thực đơn;
- Thực hiện định lượng nguyên liệu;
- Giả định tỷ lệ lãi gộp nhà hàng mong muốn;
- Thực hiện xác định giá thành, giá bán.

Tài liệu tham khảo

[1] Trịnh Xuân Dũng (2000), *Giáo trình Tập quán và khẩu vị ăn uống của một số nước - thực đơn trong nhà hàng*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội;

[2] Ths Nguyễn Thị Oanh Kiều (2018), *Bài giảng Marketing du lịch*, Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại;

[3] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Kế hoạch thực đơn*;

[4] Trường Trung học Thương mại & Du lịch Hà nội (2005), *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*;

[5] Ts. Đinh Văn Tuyên (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*, Trường Cao đẳng Thương mại.

CHƯƠNG 3

XÂY DỰNG THỰC ĐƠN THEO TIÊU CHUẨN SUẤT ĂN

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 3

Chương 3 giới thiệu các nội dung trong quy trình xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn.

❖ MỤC TIÊU

- Kiến thức

+ *Hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn đối với hiệu quả kinh doanh trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;*

+ *Hiểu được những công việc cơ bản khi tiến hành xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn như: Xác định lãi gộp, giá thành; xây dựng tiêu chuẩn định lượng theo tiêu chuẩn suất ăn.*

- Kỹ năng

+ *Thực hiện được việc xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;*

+ *Thực hiện được việc xác định lãi gộp, giá thành của thực đơn; xây dựng bảng định lượng nguyên liệu và điều chỉnh thực đơn cho phù hợp.*

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

+ *Có thái độ tích cực, có trách nhiệm trong các công việc liên quan đến xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn;*

+ *Có sự chủ động, độc lập, sáng tạo và nhạy bén trong việc định lượng nguyên liệu cho món ăn, linh hoạt điều chỉnh thực đơn cho phù hợp.*

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 3 (cá nhân hoặc nhóm).*

- *Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.*

❖ **ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3**

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ **KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3**

- **Nội dung:**
 - ✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - ✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - ✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- **Phương pháp:**

✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: bài tập nhóm, điểm danh)

✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: trắc nghiệm, tự luận)

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 3

3.1. Khái quát về thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn

3.1.1. Khái niệm

Thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn là thực đơn được xây dựng để phục vụ cho các bữa ăn của công nhân viên trên công trường hoặc đơn vị, của các đoàn khách...được lập sẵn với sự thỏa thuận giữa khách hàng và nhà hàng về tất cả các vấn đề: giá một suất ăn, ăn vào thời gian nào, bao nhiêu người ăn...

3.1.2. Đặc điểm

Thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn bản chất là thực đơn đặt trước, nhưng được chi tiết hơn cho việc đặt ăn theo từng suất ăn và đặc điểm đối tượng ăn. Do đó trong công tác xây dựng thực đơn, cần hiểu rõ đặc điểm về nhu cầu dinh dưỡng của các đối tượng khách hàng theo nghề nghiệp, độ tuổi...khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu khác nhau của các đối tượng khách hàng mục tiêu, ví dụ: Cùng với số tiền đặt ăn như nhau, với trường hợp khách hàng mục tiêu là công nhân công trường, đặc điểm ngành nghề lao động nặng thì đòi hỏi suất ăn phải đảm bảo nhu cầu ăn no, tỷ lệ tinh bột cao hơn so với khách hàng là đối tượng nhân viên văn phòng.

3.2. Các yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn

3.2.1. Các yêu cầu

Xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn cần đảm bảo các yêu cầu sau:

- Thực đơn cần phải đáp ứng được các nhu cầu của khách ăn về mặt tập quán, khẩu vị, truyền thống, tôn giáo. Ví dụ: người theo đạo hồi thì ăn theo kiểu Halal food, người theo đạo phật thì dùng các món chay.

- Thực đơn cần phải phù hợp với khả năng ăn uống và nghề nghiệp của người ăn. Ví dụ: Khách hàng là người lao động nặng thì thành phần tinh bột nhiều hơn khách hàng là nhân viên văn phòng.

- Tính đổi mới trong thị hiếu và xu hướng ăn uống. ví dụ: giới trẻ thích ăn các món nướng hơn người lớn tuổi

- Phù hợp điều kiện khí hậu. ví dụ: Thời tiết lạnh thì thích hợp với đồ cay, nóng (như lẩu, đồ nướng).

- Phù hợp cơ sở vật chất, kỹ thuật, lao động của nhà hàng. Ví dụ: khách hàng đặt món thịt nướng với điều kiện bếp nướng không khói nhưng tùy thuộc vào cơ sở vật chất của nhà hàng có đáp ứng dc hay không để thực hiện.

- Đạt hiệu quả kinh tế, tức thực đơn phải mang lại lợi nhuận cho nhà hàng

1.2.2. Các căn cứ

Để xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn cần dựa trên các căn cứ sau:

- Giá của suất ăn: Là khoản tiền mà khách chi trả cho từng suất ăn. Số tiền ăn của khách chính là căn cứ để xây dựng thực đơn, khoản tiền này phải đảm bảo trang trải được chi phí để thực hiện thực đơn và mức lãi nhà hàng mong muốn.

- Đặc điểm đối tượng khách ăn: Căn cứ vào độ tuổi, giới tính, nghề nghiệp ...để lựa chọn món ăn và phương pháp chế biến cho phù hợp.

- Tỷ lệ lãi: Tỷ lệ lãi gộp đảm bảo theo mục tiêu của nhà hàng đối với quá trình thực hiện thực đơn.

Ngoài ra, việc xây dựng thực đơn cần căn cứ vào năng lực thực hiện của nhà hàng, gồm: Trình độ chuyên môn của đầu bếp, cơ sở vật chất kỹ thuật tương ứng, nguồn nhân lực...

3.3. Quy trình xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn

Đối với thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn, danh mục món ăn chỉ được lên sau khi nhận được yêu cầu của khách. Chính vì thế, trước tiên cần phải xác định được doanh thu, lãi gộp mong muốn và giá vốn cũng như giá thành phù hợp và cuối cùng xây dựng món ăn và định lượng nguyên liệu. Cuối cùng thực hiện việc điều chỉnh thực đơn cho phù hợp.

3.3.1. Xác định lãi gộp, giá thành

3.3.1.1 Xác định lãi gộp

Bước 1: Xác định doanh thu

Doanh thu chính là số tiền đặt ăn của khách thường được xác định như sau:

$$\begin{aligned}\text{Tổng doanh thu} &= \text{Số lượng suất ăn} \times \text{số tiền khách đặt cho} \\ &\text{mỗi suất ăn} + \text{Doanh thu từ các dịch vụ phát sinh (nếu có)} \\ &= Q \times P + \text{DT khác}\end{aligned}$$

Trong đó: Số tiền khách đặt cho mỗi suất ăn và doanh thu từ các dịch vụ phát sinh là phần doanh thu chưa có thuế GTGT. Tuy nhiên trong thực tế thì phần lớn giá thông báo cho khách là giá cuối cùng khách thanh toán tức là đã có thuế GTGT như vậy trong trường hợp này để xác định doanh thu, cần loại bỏ phần thuế GTGT.

Ví dụ 3.1: Hướng dẫn viên du lịch đến nhà hàng Bé Anh đặt 30 suất ăn trưa ngày 20/6 cho đoàn khách tour với số tiền khách đặt cho mỗi suất ăn là 220.000 đ/suất. Thuế suất thuế GTGT của các hàng hóa và dịch vụ ăn uống là 10%. Không phát sinh các chi phí khác. Như vậy, doanh thu xác định như sau:

- Xác định được giá bán chưa thuế GTGT:

$$\text{Giá bán chưa thuế GTGT} = \frac{220.000}{1 + 10\%} = 200.000 \text{ đồng/suất}$$

- Xác định doanh thu : $30 \times 200.000 = 6.000.000$ đồng

Sẽ phát sinh những trường hợp phải chiết khấu doanh thu, giảm giá, hoa hồng thì doanh thu thực nhận là phần đã trừ đi phần được CK, giảm giá, hoa hồng.

Tổng doanh thu thực thu = Tổng doanh thu – CK TM, GG, HH

Từ ví dụ 3.1 trên, giả sử hoa hồng cho hướng dẫn viên và tài xế xe là 5%.

$$\begin{aligned}\text{Doanh thu NH thực thu} &= 6.000.000 - 5\% \times 6.000.000 \\ &= 5.700.000 \text{ đồng}\end{aligned}$$

Trong kinh doanh có một số trường hợp thường xảy ra đó là: khách hàng chỉ đặt tiệc ăn mà không đặt đồ uống; khách hàng chỉ đặt một số món ăn, còn một số món tự mang đến; khách hàng chỉ

thuê chế biến. Do đó khi xác định lãi gộp và giá thành cho món ăn cần xác định đúng phần doanh thu cho các món ăn do nhà hàng chế biến.

Giả sử suất ăn trên đã bao gồm cả tiền nước uống với tiêu chuẩn 1 chai nước suối. Với giá bán bt cho khách hàng 11.000 đồng/chai (*thuế suất thuế GTGT 10%*)

$$\text{Doanh thu từ DV uống} = 10.000 \times 30 = 300.000$$

$$\text{Doanh thu từ mảng chế biến món ăn: } 5.700.000 - 300.000 = 5.400.000 \text{ đồng}$$

Bước 2: Xác định lãi gộp

$$\text{Lãi gộp} = \text{tỷ lệ lãi gộp} \times \text{Doanh thu}$$

Trong thực tế, tỷ lệ lãi gộp do các nhà hàng tự quy định, dựa trên một số yếu tố như: Phẩm cấp nhà hàng, mặt hàng kinh doanh... mà tỷ lệ này sẽ có sự khác nhau. Ví dụ: Nhà hàng kinh doanh món ăn bình dân: Tỷ lệ lãi gộp từ 20% đến 30%; Món ăn đặc sản: Tỷ lệ lãi từ 50% đến 100%; Món ăn đặc sản cao cấp: Tỷ lệ lãi từ 100% đến 300%.

3.3.1.2. Xác định giá thành

Để xác định giá thành của thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn cần căn cứ vào giá vốn món ăn và chi phí khác liên quan. Cụ thể:

a) Xác định giá vốn

Giá vốn của bữa ăn mà phần còn lại giữa số tiền khách đặt ăn và mức lãi gộp mà nhà hàng mong muốn đạt được. Như vậy:

$$\text{Giá Vốn} = \text{Doanh thu} - \text{lãi gộp}$$

Ví dụ 3.2: Nhà hàng nhận đặt ăn đoàn khách với số lượng 20 người, giá mỗi suất ăn 150.000. Tỷ lệ lãi gộp theo quy định 25%. Như vậy giá vốn của bữa ăn khách đặt được xác định như sau:

$$\text{Doanh thu} = 20 \times 150.000 = 3.000.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Lãi gộp} = 25\% \times 3.000.000 = 750.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Giá vốn của bữa ăn: } 3.000.000 - 750.000 = 2.250.000 \text{ đồng}$$

b) Xác định các chi phí khác

Các khoản chi phí khác bao gồm: Chi phí về nhiên liệu, điện nước, gas... và các chi phí đặc biệt (nếu có). Thực tế các khoản chi phí này là chi phí biến đổi và thường được ước tính tỷ lệ % theo

doanh thu. Giả định chi phí khác chiếm $y\%$ doanh thu thì chi phí khác tính như sau:

$$\text{Chi phí khác} = y\% \text{ DT} = y\% * P * Q$$

Khi xác định được giá vốn và chi phí khác thì giá thành của bữa ăn trong việc xây dựng thực đơn được xác định như sau:

$$\text{Giá thành} = \text{Giá vốn} - \text{chi phí khác}$$

Nếu giả định các chi phí khác bằng 0 thì giá thành bằng với giá vốn và cũng là chi phí nguyên liệu:

$$\text{Giá thành} = \text{Giá Vốn} = \text{Giá bán} * (1 - \text{Tỷ lệ lãi gộp})$$

3.3.2. Xây dựng thực đơn dự kiến

3.3.2.1. Xác định tên món ăn

Xác định tên món ăn dự kiến với cơ cấu khoa học và hợp lý. Sắp xếp trình tự món ăn theo trật tự ăn.

Ví dụ 3.3: Xây dựng một thực đơn như sau:

Gỏi hải sản

Cá lóc hấp sữa tươi

Súp cua

Bò xốt tiêu

Canh rau cải thịt nạc

Cơm tấm

Trái cây

Bia, nước ngọt

3.3.2.2. Xây dựng bảng định lượng nguyên liệu

- Dựa trên thực đơn dự kiến, giá thành đã xác định được để xây dựng nguyên liệu. Chi phí nguyên liệu của món ăn không được vượt quá giá thành.

Ví dụ 3.4: Theo thực đơn được xây dựng, tính toán tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu cho các món ăn cho 10 suất 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 tám: 10 bát
- Trái cây: 1kg quýt
- Bia, nước ngọt: 10 chai bia + 10 lon nước ngọt

3.3.3. Lập bảng kê tổng hợp nguyên liệu

- Căn cứ vào tiêu chuẩn định lượng và đơn giá nguyên liệu để lập bảng kê nguyên liệu cho từng món tương ứng với một bàn/một số lượng suất ăn nhất định.

Bảng 3.1: Bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn định lượng cho bàn 10 suất ăn

ST T	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	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 phộng	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	

ST T	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	Dầu ăn	L	0,05	36000	1800	
	Gia vị				3000	
4	Súp cua					
	Thịt cua	Kg	0,5	10000	5000	
	Nấm rơm	Kg	0,3	24000	7200	
	Đậu hà lan	Lon	1	18000	18000	
	Bắp non	Hộp	1	22000	22000	
		Gói (5 cây)	1	24000	24000	
	Xúc xích	Kg	0,3	85000	25500	
	Thịt ức gà	Quả	3	2000	6000	
	Hành tây	Kg	0,2	8000	1600	
	Gia vị				5000	
5	Bò xốt tiêu					
					13600	
	Bắp bò	Kg	0,8	170000	0	
	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					

ST T	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	ngọt					
	Bia Sài gòn	Chai	10	5500	55000	
	Nước ngọt	Lon	10	6500	65000	
Tổng					70455 0	

- *Lập bảng tổng hợp cho nguyên liệu*

Căn cứ vào bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn của thực đơn, lập bảng kê nguyên liệu tổng hợp cho tất cả các món ăn có trong thực đơn, với các nguyên liệu dùng chung cho nhiều món ăn, cần được thống kê tổng hợp. Ở bảng kê này, mỗi nguyên liệu được sắp xếp theo trình tự nhất định và được kê trên một dòng, định lượng nguyên liệu được tổng hợp trong tất cả các món ăn có chứa nguyên liệu ấy. Bảng kê tổng hợp phải có số liệu trùng khớp với bảng kê nguyên liệu cho từng món ăn cả về định lượng nguyên liệu và giá tiền, tổng số tiền; nếu số liệu không giống nhau cần phải kiểm tra lại

Bảng 3.2: Bảng tổng hợp nguyên liệu cho thực đơn

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	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	

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
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 rơm	Kg	0,3	24000	7200	
15	Đậu hà lan	Lon	1	18000	18000	
16	Bắp non	Hộp	1	22000	22000	
17	Xúc xích	Gói	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	

STT	Tên nguyên liệu	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐV)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
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						

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 nhằm đưa ra các phương án điều chỉnh thực đơn khi cần thiết.

3.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn

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 khi thực hiện thực đơn.

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

❖ TÓM TẮT CHƯƠNG 3:

Chương 3 giới thiệu các quy trình xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn.

❖ CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI THỰC HÀNH CHƯƠNG 2

Câu hỏi ôn tập

Câu 1: Trình bày khái niệm thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn.

Câu 2: Trình bày các bước xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn.

Câu 3: Cần lưu ý gì sau khi xây dựng được thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn?

Bài thực hành

Bài 1: Xác định giá thành, lãi gộp, giá bán và xây dựng thực đơn

1.1. Nhà hàng Phương Đông thuộc thành phố Đà Nẵng, ngày 20/10/20XX có nhận được một đơn hàng phục vụ ăn uống của một đoàn khách người Hà Nội. Trưởng đoàn yêu cầu nhà hàng phục vụ ăn uống cho 50 người, trong 1 ngày, với tiêu chuẩn ăn 210.000 đồng/1 người /1 ngày. Tỷ lệ lãi gộp là 35%. Giả định chi phí khác không đáng kể.

1.2 Nhà hàng thuộc khách sạn Công Đoàn tại thành phố Đà Nẵng, tỷ lệ lãi gộp là 30%, trưa ngày 29/03/20XX có một số trưởng đoàn đến ký hợp đồng đặt ăn trưa cho các đoàn khách sau:

- Đoàn thứ nhất đối tượng ăn là các cháu thiếu nhi của thành phố Hải Phòng. Giá mỗi suất ăn là 130.000 đồng

- Đoàn thứ hai đối tượng ăn là các cựu chiến binh của thành phố Thanh Hoá. Giá mỗi suất ăn là 200.000 đồng

- Đoàn thứ ba đối tượng ăn là thanh niên xung phong của Thành đoàn thành phố Hồ Chí Minh. Giá mỗi suất ăn là 220.000 đồng

Yêu cầu:

- Xác định giá bán và doanh thu của thực đơn
- Xác định lãi gộp
- Xác định giá thành thực đơn
- Xây dựng thực đơn

Bài 2: Xác định tiêu chuẩn định lượng nguyên liệu cho món ăn

Căn cứ vào kết quả bài tập 1, hãy định lượng nguyên liệu cho các món ăn có trong thực đơn.

Tài liệu tham khảo

[1] Trịnh Xuân Dũng (2000), *Giáo trình Tập quán và khẩu vị ăn uống của một số nước - thực đơn trong nhà hàng*; NXB Đại học Quốc gia Hà Nội;

[2] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Kế hoạch thực đơn*;

[3] Trường Trung học Thương mại & Du lịch Hà nội (2005), *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*;

[4] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Nghiệp vụ phục vụ khách sạn*;

[5] Th. Đỗ Thị Phương Thảo (2021), *Bài giảng Văn hóa ẩm thực*, Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại;

[6] TS. Đinh Văn Tuyên (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*, Trường Cao đẳng Thương mại.

CHƯƠNG 4

XÂY DỰNG THỰC ĐƠN DÀI NGÀY

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 4

Chương 4 là chương giới thiệu quy trình xây dựng thực đơn dài ngày.

❖ MỤC TIÊU

- Kiến thức

+ *Hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng thực đơn dài ngày đối với hiệu quả kinh doanh trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;*

+ *Hiểu được những công việc cơ bản khi tiến hành xây dựng thực đơn dài ngày như: Tìm hiểu phong tục, tập quán và khẩu vị của khách hàng mục tiêu; xây dựng tiêu chuẩn ăn và thực đơn phù hợp.*

- Kỹ năng

+ *Thực hiện được việc xây dựng thực đơn dài ngày trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;*

+ *Vận dụng được những đặc điểm về phong tục tập quán và khẩu vị ăn uống của khách hàng mục tiêu trong việc xây dựng thực đơn; Xây dựng tiêu chuẩn ăn và thực đơn phù hợp.*

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

+ *Có thái độ tích cực, có trách nhiệm trong các công việc liên quan đến xây dựng thực đơn dài ngày;*

+ *Có sự chủ động, độc lập, sáng tạo và nhạy bén trong việc xây dựng thực đơn, đáp ứng nhu cầu và tiêu chuẩn của khách hàng mục tiêu.*

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 4

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (điển giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 4 (cá nhân hoặc nhóm).*

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 4) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 4 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 4

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 4

- **Nội dung:**
 - ✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - ✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - ✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- **Phương pháp:**
 - ✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: bài tập nhóm, điểm danh)
 - ✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: trắc nghiệm, tự luận)

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 4

4.1. Khái quát về thực đơn dài ngày

4.1.1. Khái niệm

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

4.1.2. Đặc điểm

Khi xây dựng thực đơn dài ngày, với đặc điểm khách sử dụng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng là nhiều lần và liên tục trong thời gian nhất định, Do đó việc hiểu rõ đặc điểm về phong tục, tập quán và khẩu vị ăn của từng đối tượng khách hàng theo vùng miền, lãnh thổ... đóng vai trò quan trọng.

Xây dựng thực đơn dài ngày cần xem xét về số lượng bữa ăn trong ngày, ưu tiên lựa chọn nguyên liệu thực phẩm đặc trưng tương ứng với tập quán trong ăn uống của khách.

4.2. Yêu cầu và căn cứ để xây dựng thực đơn dài ngày

4.1.1. Các yêu cầu

Xây dựng thực đơn dài ngày cần đảm bảo các yêu cầu sau:

Thực đơn cần phù hợp với tập quán và thể thức ăn uống: Khi lên danh mục thực đơn nhà hàng cần chú ý các món ăn đưa vào thực đơn và cách thức tiêu dùng của khách, cần tránh đưa vào thực đơn các món ăn khách không dùng được có thể gây hiểu lầm, lãng phí nguyên liệu và gây ảnh hưởng uy tín của nhà hàng.

Thực đơn phải đáp ứng nhu cầu của người ăn về khẩu vị, dinh dưỡng: Thực đơn cần đáp ứng nhu cầu về dinh dưỡng và khả năng hấp thu của người ăn. Thông thường trọng lượng chung trong một bữa đối với người lớn dao động khoảng 500-550g, các món ăn cần đa dạng, tỷ lệ các chất cân đối và món ăn phù hợp với đối tượng ăn.

Ngoài ra xây dựng thực đơn phải tuân theo các căn cứ và nguyên tắc xây dựng thực đơn khác, cụ thể 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;

4.1.2. Các căn cứ

Để xây dựng thực đơn dài ngày cần dựa vào một số căn cứ sau đây:

- Tiêu chuẩn ăn của khách: Là số tiền khách của khách ăn trong một bữa hoặc trong một ngày, nó liên quan đến chất lượng của thực đơn và các dịch vụ có liên quan.

- Nguồn cung cấp nguyên liệu: Là cơ sở quan trọng, đảm bảo tính phù hợp khi xây dựng thực đơn vì nó tạo sự ổn định của món ăn đặt ra, cũng như giá bán và chất lượng sản phẩm.

- Khả năng chế biến: Món ăn ngon, đẹp, hợp khẩu vị người ăn do người chế biến món ăn đó quyết định; không nên đưa vào thực đơn những món ăn vượt quá kỹ năng chế biến của công nhân hiện có trong nhà hàng.

Ngoài ra, việc xây dựng thực đơn cần căn cứ vào năng lực thực hiện của nhà hàng, gồm: Trình độ chuyên môn của đầu bếp, trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật tương ứng, nguồn nhân lực...

4.3. Quy trình xây dựng thực đơn dài ngày

4.3.1. Tìm hiểu phong tục tập quán và khẩu vị của khách

Mỗi đối tượng khách hàng khác nhau sẽ có phong tục, tập quán và khẩu vị trong ăn uống khác nhau. Ở trong bài giảng giới thiệu một số điểm cơ bản của một số đối tượng khách phổ biến.

Khách Việt Nam:

Khẩu vị ăn của người miền Bắc thường ăn ít chua, ít cay, ít ngọt và mặn vừa, trong các bữa cơm không thể thiếu món canh, rau; mùa hè thường ăn các món luộc và mùa đông ăn các món kho.

Khẩu vị của người miền Trung thường ăn cay nhiều, hơi mặn hơi ngọt, trong bữa ăn hàng ngày thường đơn giản, chủ yếu là món kho và món canh.

Khẩu vị ăn của người miền Nam thường ăn như cay, chua, ngọt đậm, gia vị là ớt, đường, me và dứa.

Khách ở khu vực Châu Á

Do người châu Á chịu ảnh hưởng của nền kinh tế nông nghiệp nên trong khẩu phần ăn thường sử dụng các loại ngũ cốc để cung cấp năng lượng là chủ yếu.

Người châu Á sử dụng hầu hết các phương pháp chế biến món ăn, sử dụng kết hợp nhiều loại gia vị kể cả các loại gia vị đặc trưng, đặc biệt trong chế biến món ăn; nói chung họ thích sử dụng các món xào, nấu, gỏi, các món ăn có nhiều vị cay, chua, ngọt, bùi, béo... các món ăn có trạng thái giòn, dai, các món ăn quay, nướng. Trong trang trí món ăn, họ thính trang trí cầu kỳ, hình dáng đẹp mắt và có chủ đề.

Trong một ngày, người châu Á thường ăn 3 bữa. Thực đơn thường được chia làm 3 phần và 4 nhóm món ăn. Phần khai vị gồm nhóm món ăn khai vị, là những món ăn có tính chất kích thích tiết dịch vị giúp tạo cảm hứng ăn ngon ban đầu, chúng thường có đặc điểm nhiều màu sắc, nhiều vị hay có tính giòn, dai. Phần ăn chính bao gồm các nhóm món ăn thường thức, chúng có đặc điểm mềm, nhừ, thơm ngon chế biến bằng phương pháp tần, hấp...; nhóm món ăn no có đặc điểm có vị mặn cao hay có nhiều nước để ăn kèm với món giàu tinh bột, nhóm này gồm các món chế biến theo phương pháp kho, nấu, xào, rim... Phần ăn tráng miệng bao gồm nhóm món ăn tráng miệng là những món ăn có độ ngọt cao, ăn vào cuối bữa. Trong ăn Á, thường sử dụng một loại đồ uống trong tiệc, đa số người ăn ăn theo mâm hay bàn ăn và dùng đũa, bát riêng.

Khách của khu vực châu Âu - Mỹ

Châu Âu và châu Mỹ là những châu lục có nền kinh tế phát triển, đa số là những quốc gia có nền công nghiệp phát triển rất cao; thực phẩm của hai châu lục này chủ yếu là thực phẩm vùng ôn đới; khí hậu hàn đới nên nhu cầu dinh dưỡng của con người thường cao, nhất là thực phẩm giàu Prôtêin và Lipit.

Do ảnh hưởng của tác phong công nghiệp nên người Âu-Mỹ có thói quen trong ăn uống như ít chuyện trò, bàn tán trong khi ăn và bữa ăn diễn ra nhanh chóng, không ồn ào; loại tiệc đứng được dùng nhiều, mục đích để ăn nhanh chóng, thuận tiện, đơn giản và tạo không khí giao lưu sôi nổi, thời gian tiêu dùng nhanh...

Người Âu-Mỹ có thói quen tiết kiệm trong ăn uống, họ ít khi để sản phẩm thừa trong bữa ăn; đối với món ăn, họ chỉ quan tâm đến kết cấu của nguyên liệu món ăn và thích sử dụng các hình tượng cây cỏ, hoa lá, con giống vào trang trí món ăn.

Bữa ăn sáng của người Âu-Mỹ được tiến hành từ 7-9 giờ, các món ăn hay dùng gồm bánh mì bơ, bánh mỳ ăn kèm trứng hay thịt nguội và uống sữa hay cà phê. Bữa trưa và tối được coi là bữa ăn chính, bữa trưa được tiến hành từ 12-14 giờ, bữa tối từ 19-21 giờ. Các món ăn bao gồm đầy đủ các món ăn thuộc các nhóm nguyên liệu và các dạng chế biến, thành phần gồm món khai vị, ăn no và ăn tráng miệng, bữa tối thường có món xúp ăn trước tiên. Bữa phụ thường được sử dụng giữa hai bữa ăn, mục đích đáp ứng nhu cầu năng lượng cho người lao động và thường dùng món ăn, đồ uống nhẹ.

Trong cách ăn, người Âu-Mỹ thường ăn theo khẩu phần ăn, mỗi người có khẩu phần ăn riêng cùng với dụng cụ ăn riêng, món ăn được phục vụ trực tiếp và sau mỗi món ăn thường thay đĩa ăn và dụng cụ ăn; trong bữa tiệc họ thường sử dụng nhiều loại rượu (đầu bữa uống rượu khai vị, cốc tai hoặc bia, ăn thịt uống rượu vang đỏ, ăn hải sản uống rượu vang trắng, rượu mạnh, cuối bữa có thể uống rượu thơm), khi uống các loại đồ uống phải có các dụng cụ tương thích.

4.3.2. Xác định thời gian và tiêu chuẩn ăn của khách

- Xác định thời gian: Thực đơn dài ngày cần xác định rõ khoảng thời gian phục vụ, thông thường sẽ ghi rõ trong hợp đồng đặt ăn giữa khách và nhà hàng. Việc xác định thời gian giúp nhà hàng chủ động và trong việc lên danh mục thực đơn đảm bảo tính đa dạng, hợp lý cũng như tăng tính chủ động trong việc mua, dự trữ nguyên liệu.

- Xác định tiêu chuẩn ăn của khách: Là số tiền một khách ăn trong một bữa hoặc trong một ngày, nó liên quan đến chất lượng của thực đơn và các dịch vụ có liên quan. Để xác định tiêu chuẩn ăn của khách cần căn cứ vào giá bán của thực đơn được xác định thông qua sự thỏa thuận giữa khách đặt ăn và nhà hàng, thông thường được ghi rõ trong hợp đồng đặt ăn với khách ăn.

4.3.3. Xây dựng thực đơn dự kiến

4.3.3.1. Xác định 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 theo đặc điểm giống nhau về nguồn gốc nguyên liệu hay phương pháp

chế biến. Qua bảng danh sách các món ăn đó, thực hiện xây dựng nên thực đơn cho các bữa ăn một cách cân đối, hài hòa và có tính khoa học. Đồng thời cần đảm bảo về phong tục tập quán và khẩu vị ăn của đối tượng khách hàng mục tiêu.

4.3.3.2. *Xác định thức uống*

Xác định thức uống phù hợp với phong tục, tập quán, khẩu vị của khách. Khi kết hợp với các món ăn có trong thực đơn cần phải hài hòa và phù hợp. Ngoài ra cần tính định mức thức uống cụ thể để đảm bảo hiệu quả về mặt kinh tế.

Ví dụ: Thực đơn của nhà hàng cho khách Hàn Quốc trong thời gian lưu trú tại khách sạn 3 ngày tại khách sạn Green Sea Đà Nẵng như bảng sau:

Bảng 4.1. Xây dựng thực đơn cho đoàn khách Hàn Quốc trong 3 ngày

Ngày	Sáng	Trưa	Tối
Ngày 1	Bún + sữa tươi	Cơm trắng Sườn nướng kiểu Hàn Canh đậu tương Kim chi Nước cam	Cơm trộn Gà hầm sâm Kim chi củ cải Trái cây
Ngày 2	Miến trộn Canh rong biển	Cơm trắng Kim chi dưa chuột Cá chim chiên Canh khổ qua nhồi thịt	Kim Bắp Thịt bò nướng HQ Cá thu sốt cà chua Canh kim chi Dâu tây
Ngày 3	Cháo bí ngô + củ cải muối	Tokbokki Salad mực Tôm hấp Lẩu hải sản chua cay	Cơm trắng Trứng cuộn Cá kho tương Kim chi Canh xương

Ngày	Sáng	Trưa	Tối
			hầm cay

4.3.4. Điều chỉnh và thống nhất thực đơn

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

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.

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.

❖ TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Chương 4 giới thiệu các bước trong quy trình xây dựng thực đơn dài ngày đối với khách lưu trú có thời hạn từ 3 ngày trở lên.

❖ CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI THỰC HÀNH CHƯƠNG 4

Câu hỏi ôn tập

Câu 1: Tại sao phải tìm hiểu phong tục tập quán và khẩu vị ăn của khách khi xây dựng thực đơn dài ngày?

Câu 2: Trình bày một số đặc điểm về văn hóa ẩm thực của người Nhật.

Câu 3: Trình bày một số đặc điểm về văn hóa ẩm thực của người Hàn Quốc.

Câu 4: Trình bày một số đặc điểm về văn hóa ẩm thực của người Trung Quốc.

Câu 5: Trình bày một số đặc điểm về văn hóa ẩm thực của khách là người Pháp.

Bài thực hành

Bài 1: Một đoàn khách Nhật gồm 3 người, lưu trú tại khách sạn trong vòng 4 ngày và yêu cầu nhà hàng phục vụ bữa trưa, bữa tối trong thời gian lưu trú? Tỷ lệ lãi gộp của nhà hàng là 40%, các chi phí khác không đáng kể.

Yêu cầu:

- Xây dựng thực đơn cho đoàn khách trên;
- Tính giá thành và giá bán;
- Chọn một món chính cho mỗi bữa ăn và định lượng nguyên liệu;

Bài 2: Xây dựng thực đơn bữa trưa cho đoàn khách Pháp gồm 5 người, lưu trú tại khách sạn trong vòng 3 ngày (Chỉ lên danh mục món ăn).

Bài 3: Xây dựng thực đơn cho đoàn khách Hà Nội gồm 5 người, lưu trú tại khách sạn trong vòng một tuần (Chỉ lên danh mục món ăn).

Tài liệu tham khảo

[1] Trịnh Xuân Dũng (2000), *Giáo trình Tập quán và khẩu vị ăn uống của một số nước - thực đơn trong nhà hàng*; NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.

[2] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Kế hoạch thực đơn*;

[3] Trường Trung học Thương mại & Du lịch Hà nội (2005), *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*;

[4] Th. Đỗ Thị Phương Thảo (2021), *Bài giảng Văn hóa ẩm thực*, Khoa Thương mại và Du lịch, Trường Cao đẳng Thương mại;

[5] TS. Đinh Văn Tuyên (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*, Trường Cao đẳng Thương mại.

CHƯƠNG 5

THIẾT KẾ VÀ TRÌNH BÀY THỰC ĐƠN

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 5

Chương 5 là chương giới thiệu các hình thức khác nhau của thực đơn, nguyên tắc thiết kế và trình bày thực đơn phù hợp với các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống khác nhau.

❖ MỤC TIÊU

- Kiến thức

+ Hiểu được tầm quan trọng của việc thiết kế và trình bày thực đơn đối với hiệu quả kinh doanh trong nhà hàng và các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;

+ Hiểu được những công việc cơ bản khi thiết kế và trình bày thực đơn như: Thiết kế nội dung, hình thức bên trong và ngoài thực đơn; Cách thức trình bày thực đơn.

- Kỹ năng: Thiết kế được nội dung, hình thức và trình bày thực đơn đảm bảo yêu cầu;

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

+ Có thái độ tích cực, có trách nhiệm trong các công việc liên quan đến thiết kế và trình bày thực đơn;

+ Có sự chủ động, không ngừng sáng tạo và đổi mới trong việc thiết kế nội dung, hình thức và trình bày thực đơn.

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 5

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 5 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 5) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 5 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 5

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 5

- **Nội dung:**

- ✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- ✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- ✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- **Phương pháp:**

- ✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: bài tập nhóm, điểm danh)
- ✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: trắc nghiệm, tự luận)

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 5

5.1. Thiết kế thực đơn

5.1.1. Thiết kế nội dung bên trong thực đơn

5.1.1.1. Chọn kiểu thực đơn

Có nhiều kiểu trình bày thực đơn, mỗi kiểu trình bày thực đơn có đặc điểm công dụng riêng trong giới thiệu và quảng cáo các sản phẩm chế biến. Thực đơn rất phong phú và sử dụng nhiều chất liệu, sau đây là một số kiểu thực đơn thông dụng:

- Thực đơn kiểu thiếp: Sử dụng trong các bữa tiệc, được in trên một mặt, có thể sử dụng nhiều chất liệu; chủ yếu là giấy màu hay giấy trắng. Nội dung thực đơn ghi các món ăn, đồ uống, không ghi giá, thực đơn này có tác dụng giúp khách theo dõi, kiểm tra các món ăn phục vụ trên bàn tiệc, đồng thời quảng cáo cho nhà hàng.



Hình 5.1. Thực đơn kiểu thiếp

- Thực đơn kiểu bìa: được in trên một hoặc hai mặt bằng giấy trắng hoặc màu, nội dung cô đọng, trang trí đẹp. Thực đơn được kẹp trong tấm mica đặt đứng trên bàn tiệc.



Hình 5.2. Thực đơn kiểu bìa

- Thực đơn kiểu áp phích: Thực đơn được in trên bìa cứng, một mặt hoặc hai mặt, kích thước thực đơn kiểu áp phích không cố định, có nhiều cách trang trí khác nhau, phần món ăn chính có thể bằng chữ khổ lớn hoặc bằng hình ảnh. Thực đơn đơn này được trình bày với mục đích quảng cáo các món ăn của nhà hàng và được trình bày ngoài trời (gần đường, trước cổng nhà hàng...)



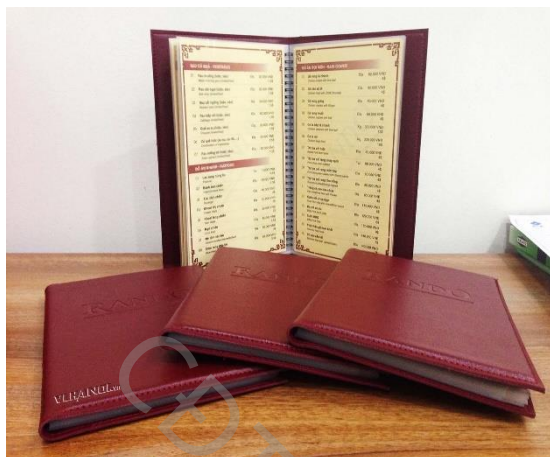
Hình 5.3. Thực đơn kiểu áp phích

-Thực đơn kiểu gấp: Thực đơn được in trên bìa cứng, trang trí đẹp, có trang bìa ngoài và nội dung bên trong được gấp thành nhiều tờ. Thực đơn kiểu này phổ biến trong các nhà hàng trung bình đến hạng sang.



Hình 5.4. Thực đơn kiểu gấp

- Thực đơn kiểu sách: thực đơn được đóng thành quyển sách, có bìa cứng bên ngoài. Nội dung thực đơn ghi các món ăn đồ uống theo nhóm nguyên liệu hay phương pháp chế biến, trong đó có ghi giá cả của các món ăn, giá đó đã bao gồm mọi chi phí và có lãi. Thực đơn dạng sách giúp khách tiêu dùng dễ dàng chọn món cho thực đơn tiệc hay thực đơn bữa ăn. Dạng thực đơn này thích hợp trong các nhà hàng, khách sạn trung bình và lớn.



Hình 5.5. Thực đơn dạng sách

- Thực đơn kiểu bảng: Thực đơn được ghi trên tấm bảng lớn đặt ở những vị trí dễ quan sát giúp khách tiêu dùng có thể chọn món. Trước đây thực đơn dạng bảng được sử dụng phổ biến trong các nhà hàng ăn uống công cộng, ngày nay thực đơn dạng này thường áp dụng cho việc quảng cáo các món ăn được phục vụ trong này hoặc trong thời gian ngắn.



Hình 5.6. Thực đơn kiểu bảng

5.1.1.2. Thiết kế thông tin

Nội dung thông tin: Các thông tin bên trong thực đơn cần phải phản ánh được tên gọi của những món ăn mà nhà hàng phục vụ và đối với từng kiểu thực đơn khác nhau mà việc thiết kế thông tin có một số đặc điểm riêng.

Đối với thực đơn kiểu bìa/kiểu áp phích: Món ăn đồ uống phục vụ chỉ cần ghi cô đọng, ghi những món ăn đặc sắc nhà hàng có; thực đơn dạng bảng thông thường ghi những món ăn đồ uống phục vụ trong thời gian cụ thể, nội dung ngắn nhưng rõ ràng, chữ to, dễ đọc và có thể ghi giá bán.

Đối với thực đơn kiểu gấp, kiểu sách: nội dung bên trong giới thiệu những món ăn, giá tiền, có thể có hình ảnh món ăn đi kèm ngay bên cạnh; món ăn được sắp xếp theo nhóm (nhóm nguyên liệu hay phương pháp chế biến); đầu mỗi nhóm sử dụng cỡ chữ to, có thể kèm theo biểu tượng hay hình vẽ (theo nguồn gốc nguyên liệu là hình vẽ của nguyên liệu nhóm đó). Phần cuối các trang có

thể ghi các thông số như thuế VAT, phí dịch vụ... hoặc ghi một số dòng chữ nhằm gây sự chú ý của khách ăn và sự quan tâm của nhà hàng.

Đối với thực đơn tiệc: Phần nội dung cần thể hiện được các thông tin sau:

- Đặc điểm của loại tiệc: Cần xác định rõ đây là tiệc gì, chữ mang tên tiệc được trình bày phần trên cùng, bên phải của thực đơn.

- Thời gian thực hiện thực đơn: Thời gian được ghi là dấu ấn có ý nghĩa đối với chủ tiệc tại một thời điểm cụ thể; nó được ghi dưới tên tiệc, chỉ ghi ngày tháng năm mà không ghi giờ.

- Phong chữ: Chữ thực đơn hoặc nghĩa tương tự (menu) in to, đậm giữa thực đơn và bên dưới tên nội dung tiệc.

- Món ăn: bản danh sách các món ăn đồ uống được sắp xếp theo trình tự phục vụ tiệc; thường phần đầu kê các món ăn khai vị, phần giữa là các món ăn thưởng thức, ăn no và phần cuối là các món tráng miệng; phần cuối cùng hoặc có thể ngay phần đầu kê các loại đồ uống.

- Phần quảng cáo: phần này ghi tên, địa chỉ nhà hàng, số điện thoại, fax...; mục đích giúp khách hàng tín nhiệm nhà hàng có thể liên hệ thực hiện các hợp đồng sau này. Có thể sử dụng danh thiếp hay dạng thực đơn tờ rơi để giới thiệu nét chính, đặc sắc của nhà hàng; chúng được để ở những vị trí dễ quan sát (đầu phòng tiệc) nhằm khách hàng dễ thấy và mang về, nhằm quảng bá uy tín và tăng thêm đối tượng tiêu dùng tại nhà hàng. Nếu khách hàng yêu cầu phục vụ tại các địa điểm ngoài nhà hàng thì vấn đề quảng cáo các thông tin về nhà hàng cũng cần được chú trọng.

- Phần biểu thị sự quan tâm của nhà hàng đến khách ăn, phần này thường ghi "Chúc quý khách ngon miệng" ...

Độ dài thực đơn: được thiết kế có độ dài nhất định, thực đơn dạng áp phích độ dài đủ phản ánh một hay vài món ăn cụ thể; thực đơn dạng bìa độ dài đủ để trình bày các món ăn theo thứ tự và trang trí; thực đơn dạng sách độ dài phải thể hiện đầy đủ tất cả các món ăn và thể hiện được chất lượng phục vụ, đẳng cấp của nhà hàng.

5.1.1.3. Thiết kế hình thức

Chất liệu của thực đơn cũng đa dạng, bằng giấy, bìa hay bìa; kích thước cũng tùy thuộc, nhưng thường kích thước nhỏ nhất dưới dạng bìa, vừa dưới dạng gấp và to dưới dạng áp phích.

Ngôn ngữ sử dụng trong thực đơn được kết hợp cả ngôn ngữ chữ viết và hình ảnh, nó phụ thuộc vào đối tượng phục vụ, thông thường ngôn ngữ chữ viết thường là chữ Việt Nam và tiếng Pháp hoặc Anh; yêu cầu chữ viết trong thực đơn phải đơn giản và dễ đọc, tránh cầu kỳ nhằm làm cho khách hàng khó quan sát và nắm bắt thông tin; ngôn ngữ, hình ảnh phải tạo điều kiện hấp dẫn khách hàng và họ dễ nhận biết, dễ chọn món ăn.

5.1.2. Thiết kế trang bìa

5.1.2.1. Thiết kế nội dung

Các thông tin cần thể hiện trên trang bìa của thực đơn cần ghi rõ như: Tên nhà hàng, địa chỉ, số điện thoại, mặt hàng kinh doanh chủ đạo (nếu có) để khách có thể tiện trong việc liên lạc cũng như ghi nhớ các thông tin cần thiết.

5.1.2.2. Thiết kế hình thức

Trang bìa của thực đơn nên được trang trí bằng một số hoa văn đơn giản; tên của nhà hàng cần in to, rõ ràng, dùng kiểu chữ đẹp. Tất cả các thông tin thể hiện bằng kiểu chữ dễ đọc và sắp xếp các thông tin có tính khoa học và thẩm mỹ.

5.2. Trình bày thực đơn

5.2.1. Tính toán chi phí in

Căn cứ vào cấp hạng nhà hàng, loại kiểu thực đơn để tính toán chi phí in phù hợp. Đối với thực đơn tiệc, chi phí thường không đáng kể.

Trong trường hợp in thực đơn dạng sách, chi phí lớn, nên tham khảo ý kiến của các nhà thiết kế thực đơn chuyên nghiệp để được tư vấn hiệu quả

5.2.2. Chọn chất liệu in

Tùy vào mức chi phí và kiểu thực đơn để lựa chọn chất liệu in phù hợp. Đối với trang bìa của thực đơn dạng sách, nên chọn chất liệu bằng giấy dày bọc plastic để đảm bảo sử dụng lâu bền.

5.2.3. Chọn nhà in

Đối với các thực đơn tiệc đơn giản dạng tờ rơi, dạng thiếp,... nhà hàng có thể tự in hoặc in tại các dịch vụ văn phòng. Đối với thực đơn dạng sách, căn cứ vào mức chi phí cũng như chất lượng thực đơn để chọn nhà in phù hợp.

Việc chọn nhà in cần lưu ý nên có sự tham khảo về báo giá cũng như chất lượng in, nên yêu cầu nhà in cho xem thử một số mẫu in và lựa chọn. Khi lựa chọn được nhà in, cần yêu cầu in thử để chỉnh sửa trước khi in toàn bộ thực đơn

5.2.4. Xác định vị trí trưng bày thực đơn

Tùy vào các kiểu thực đơn cũng như chiến lược marketing mà nhà hàng xác định vị trí trưng bày phù hợp. Thông thường các kiểu thực đơn được trưng bày như sau:

- + Thực đơn kiểu thiếp: Trình bày trên bàn tiệc;
- + Thực đơn kiểu áp phích thường được trình bày trước cửa, công nhà hàng;
- + Thực đơn kiểu bìa thường được kẹp trong tấm mica đặt trên bàn tiệc;
- + Thực đơn kiểu gấp, kiểu sách thường được đặt tại bàn ăn hoặc quầy lễ tân. Nhân viên phục vụ sẽ mang giới thiệu khi có khách vào sử dụng dịch vụ;
- + Thực đơn kiểu bảng thường được đặt ở vị trí dễ quan sát để giúp khách nhanh chóng chọn món ăn mà mình ưa thích (thường áp dụng cho quảng cáo món ăn trong ngày).

❖ TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Chương 5 giới thiệu các nội dung liên quan đến thiết kế và trình bày thực đơn.

❖ CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI THỰC HÀNH CHƯƠNG 5

Câu hỏi ôn tập

Câu 1: Có những kiểu thực đơn nào? Kiểu thực đơn nào được sử dụng phổ biến nhất?

Câu 2: Khi thiết kế nội dung thực đơn tiệc, cần đảm bảo những thông tin gì?

Bài thực hành

Bài 1. Thiết kế và trình bày thực đơn kiểu thấp

Tình huống: Ngày 1/9/2020 nhà hàng Hưng Gia Trần tiếp nhận một tiệc cưới của Phạm Minh Long và Trần Thúy Hiền. Thông tin tiếp nhận khái quát như sau:

- Tiệc cưới: Tiệc ngồi trong nhà,
- Thời gian: Ngày 20/12/2020;
- Thực đơn bữa tiệc được chọn bao gồm:
 1. Gỏi ngó sen;
 2. Súp bắp cua;
 3. Gà hấp hành;
 4. Tôm sú nướng xiên;
 5. Lagu bánh mỳ;
 6. Tráng miệng trái cây,
 7. Bia, nước ngọt.

Yêu cầu: Thiết kế kiểu thực đơn phù hợp cho tiệc cưới trên

Bài 2: Thiết kế và trình bày thực đơn kiểu bẻ

Dựa trên kết quả xây dựng thực đơn theo tiêu chuẩn suất ăn ở bài tập thực hành chương 3

Yêu cầu: Thiết kế và trình bày thực đơn dạng bẻ

Tài liệu tham khảo

[1] Trịnh Xuân Dũng (2000), *Giáo trình Tập quán và khẩu vị ăn uống của một số nước - thực đơn trong nhà hàng*; NXB Đại học Quốc gia Hà Nội;

[2] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Kế hoạch thực đơn*;

[3] Trường Trung học Thương mại & Du lịch Hà nội (2005), *Bài giảng Phương pháp xây dựng thực đơn*;

[4] Trường Đại học Thương mại Hà Nội (2005), *Bài giảng Nghiệp vụ phục vụ khách sạn*;

[5] TS. Đinh Văn Tuyên (2014), *Bài giảng Xây dựng thực đơn*, Trường Cao đẳng Thương mại.