

近日，“90后小伙做私厨月入5万元，订单排到3月份”话题登上热搜。

当事人丁尧告诉记者，月入5万元是指春节前夕订单剧增的那一个月，平时收入并不稳定。“春节前夕，最多的时候一天能有11单，到正月就恢复常态了，平均每天有两三个客户。”

兼职做私厨的曾女士认为，这一行收入稳定与否要看个人的选择，多在互联网等平台作宣传推广，单量自然就起来了，“如果当作兼职，收入还是可观的，比较适合工作不忙的人群。”

“健康”“卫生”是私厨们口中的卖点。他们都表示，更加自由的同时，走进不同的厨房，也更加考验一位厨师的综合能力。



就是干净卫生和食材新鲜。”曾女士一再强调。

“顾客联系我时，我会先和顾客确认吃饭人数、年龄、是否饮酒、口味喜好、忌口等，根据吃饭人群的特征推荐一些菜，或是用顾客已有的食材来准备。一般一到两个小时就能把菜烧好，厨具、食材都由顾客提供。我会自备鞋套和口罩，让顾客免除顾虑。”曾女士介绍。

曾女士说，下单的顾客大多是家里有老人小孩，来不及做饭的上班族，也有吃腻了外卖，想换换口味的年轻人。

沟通好需求后，顾客需要先在平台预付定金，她做完了菜再确认收货、支付尾款，这样对双方比较有保障。“我主要按菜的数量来计费，底价68元，88元可以做4个菜，订单也是4~6个菜居多，如果菜式特别复杂会加收钱。”

上门做菜前，她会考虑时间成本和安全问题，再决定是否接单。“我一般不收路费，遇到距离远、菜又不多的订单，会提前跟顾客商量价格。春节期间因为人工费用贵，才额外收取一定的费用作为服务费。”

“这个工作相对来说比较单纯，不需要客套寒暄，不用太费脑子去处理人际关系，主要以饭菜口味说话。一般顾客的要求也不会太高，味道好吃就会有回头客。也有顾客会提出不太合理的要求，比如帮忙打扫房屋，但是我会拒绝。”曾女士告诉记者，春节期间订单量很大，“从初一到初六都有订单，有的时候一天要做两单。”

曾女士认为，私厨这一行收入稳定与否要看个人的选择，如果想把它当作全职工作，可以多在互联网等平台作宣传推广，单量自然就起来了，而且私厨是有回头客的。“在短期之内把私厨作为全职工作，我觉得不太现实。如果当作兼职，收入还是可观的，比较适合工作不忙的人群。”

1

丁尧，90后，杭州，全职私厨 春节前夕单量骤增 平时收入并不稳定

“对于上热搜，我感到很惊讶，没想到会有那么多人关注。”“其实，关于月收入5万元，是春节前夕，我们单量骤增，最多的时候一天能有11单，我们团队一两个人去一家，那个月也是全年最高收入的时候，到正月就恢复常态了，平均每天有两三个客户。而且我们不光接私厨，像农村酒席、大型婚宴我们也接。所以平时我们的收入是不稳定的。”对于自己的暴火，丁尧感到有点不可思议。

丁尧，90后，杭州本地人，目前的职业是全职私厨。

丁尧正在为客户上菜

丁尧介绍，他们团队现有20人左右，主要做杭帮菜和粤菜，目前只接杭州周边的单子，“客源主要来自两个渠道，一是靠自媒体宣传，二是熟客介绍。”

私厨上门的流程是：先约定时间，再沟通菜单。

跟客户沟通菜单时，他们会问清楚忌口和口味。菜品是当天采购，如果菜市场没有这个菜了，就要跟客户沟通换菜。买完菜处理食材，然后烹饪，等客户用餐完，他们要收拾卫生。

“一般是一桌子菜一口价，像套餐一样，我们是2000元起步接单，包含材料费，视用餐人数而定菜的数量，一般10个人有20道菜。”丁尧介绍。

“请私厨的人一般家里都有厨房，具备烹饪条件。如果实在没有，我们要自带，我们从来没有接到过一个人请私厨的情况，最少都是情侣或夫妻，更多是盛大的家庭聚餐。”

“去年下半年，我们三四个人去一家珠宝公司上门做饭，他们给客户做珠宝展示，开完会要用餐。公司没有厨房，包括水都没有，所有东西都要我们自己带，我们直接在他们办公室的窗口旁边做饭，挑战性非常大。做的是位上菜，一共10人。”

“还有一次，一个公司开年会，请我们做80多个人的菜，我们近20位厨师都出动了。在他们的食堂做饭，由于灶具的火力不足，我们提前一个小时到，有点类似于村里做流水席的感觉，但菜品质量更精致。”

丁尧告诉记者，他高中学了3年烹饪，上大学又学了3年。毕业后，先去酒店干了两三个月，再到美食广场开了几年小餐饮店。“去年年底，我把店转手了，决定全职做私厨，因为感觉收入挺可观，前景也不错。”

“对于客人来说，私厨上门一是私密性会比较好，二是吃得健康更放心。而对于我来说，则更自由，如果当天有事情，我可以不接单。接触到不同的人 and 厨房都会带来新鲜感，也更具有挑战性。”丁尧说。

2

曾女士，35岁，武汉，兼职私厨 味道好就有回头客 当成兼职收入可观

曾女士以前开过咖啡馆，喜欢做美食，比如烧菜、炒菜、蒸、海鲜、鱼等家常菜都会做。平时也喜欢在家研究菜品，请朋友到家里吃饭。

前段时间没有工作，她就在网上挂了一个帖子，做兼职私厨。有需求的顾客看见帖子后联系她，就这样做起来，到现在差不多有两个月了。

“对顾客来说，在家里做饭吃更放心，所以私厨主打的

90后小伙月入5万 订单排到3月份

私厨 火了

专家说

作为一种商业模式 还有很长的路要走

“上门做厨说到底还是家政服务的一环，它从繁杂的家政服务中分离出来，更加垂直细分，又拥有机动性强、时间碎片化的特点，更贴近现代生活，因此得以发展越来越好。归根结底，其流行的根本还是贴近了消费者心理，顺应了互联网时代发展和社会生产力发展。”一个厨房行业自媒体账号“集成厨房说”这样评价私厨上门。

受互联网大环境影响，很多家庭作坊的上门做菜平台，会非常看重自媒体账号的运营和孵化。小红书、B站、抖音等都会同步开设账号，通过发布上门做菜的过程视频，吸引更多网友关注，以获得潜在用户。

同时，相较于前几年，上门做菜行业也越来越“卷”。一方面，家政公司、餐馆和个人不断涌入上门做菜领域，另一方面外卖行业的发达，也一定程度上挤压了上门做菜行业的市场。

“上门做菜历史悠久，早在宋代就有类似的工种出现。近年来，越来越多人选择上门做菜的方式，最大的好处就是方便，可以根据客人需求定制，在家也节省主人的精力和时间。”四川旅游学院教授李想说。

李想认为，现阶段上门做菜行业还处于百花齐放的阶段，“做饭很多人觉得很简单，其实背后涉及到个人健康、营养搭配、科学烹饪等。对于现代餐饮业来说，上门做菜是全新的业务类型，目前是餐饮企业、家政以及具备一定烹饪技能的创业者在做，不同群体有不同的特色。此外，从业者的健康状况、烹饪水平、服务水平等，目前都缺少行业准入标准，上门做菜作为商业模式，还有很长的路要走。”

“互联网大潮下，顾客选择性更多，这也决定了上门做菜的商业模式有一定市场，同时相对小众，更多是在节假日有市场需求，平时的需求市场较小。”李想表示。

3

姚先生，70后，武汉，全职私厨 做私厨直接面对客户 考验厨师的综合能力



姚先生正在为客户炒菜

姚先生今年近50岁，广东人，年轻时在老家学艺，之后在酒店做了近30年的厨师。

2022年，他开始做私厨。一开始是在酒店上半天班，剩下半天去做兼职，去年年底，他辞掉了原来的工作，开始全职做私厨。

“之所以选择做私厨，是因为我很喜欢，也很看好这个方向，只要相信自己的手艺和团队，把客户服务好，就不愁没有生意。除了客人外，不用看任何人的脸色。”姚先生说。

姚先生介绍，相比在酒店做厨师，做私厨相当于直接面对客户。所以私厨更难，除了要会做多种菜品，比如凉菜、热菜、面点、刺身；也要自己洗菜切菜处理食材；还要会与人沟通，让客人认可你的菜品和人品。到别人家去，言行举止、菜品、卫生各方面都要达到别人的要求。总而言之就是各方面都要有一个很好的功底。他适应了半年才习惯。

姚先生的团队有40多人，虽然厨师还比较多，但还是囊括不了所有口味的美食，主要做一些地方菜、粤菜、湘菜等。

姚先生的顾客来源，一是靠网络宣传招徕，二是靠熟人介绍。主要承接家宴，请客吃饭、生日、乔迁或者过寿。

“一单最低的人工费用是500元，稳定时我一个月能赚1万多元，节假日除夕会多一点。过年前单子很多，一天最多有十几单。”姚先生介绍，跟客人把日期、菜单以及预算确定好后，他们一般早上6点就要出发去买菜。如果是做晚宴，下午两点就要到顾客家开工。一套流程下来，加工到上桌一般要4个小时。如果客人家里没有锅，他们可以自己带，但是要收手续费。

“有时候，客人吃完饭，我们收拾完卫生，要走了，他们会起立鼓掌，这是在酒店工作体会不到的，只有走进家庭才可以。当然，也有一些比较难伺候的客人，这就要认真沟通，把事情讲清楚，大多数人还是能理解的，最后一般都能很好地解决。”姚先生说。

据新黄河、红星新闻等

商报制图但雯婷