



# Эффективное управление рестораном

Семинар для собственников, управляющих, директоров и других  
управленцев ресторанов, кафе, баров и прочих предприятий  
общественного питания

## Участники по итогам семинара смогут:

1. Чётко определить цель прихода гостей в своё заведение;
2. Скорректировать концепцию своего предприятия;
3. Скорректировать структуру своего предприятия в зависимости от концепции;
4. Узнать как формулируются эффективные цели и сформулировать зоны ответственности сотрудников;
5. Понять как формируется предложение для гостей исходя из концепции заведения;
6. Узнать как проводить анализ конкурентной среды;
7. Проанализировать продажи блюд и напитков по меню своего предприятия;
8. Узнать что такое эффективное бюджетирование и как контролировать расходы в ежедневном формате;
9. Понять, как превратить расходы в инвестиции и какие статьи расходов содержат основные финансовые потери;
10. Узнать, что такое закупка от продаж, как принцип заказа товара в ресторан и научиться его внедрять в работу предприятия;
11. Выяснить реальные причины потерь денег на товародвижении и свести эти потери практически к нулю;
12. Отказаться от проведения инвентаризаций на кухне и в баре, не снизив степень контроля движения продуктов и напитков;
13. Узнать, что такое сдельная оплата труда, почему она является самой эффективной из всех ныне используемых и как внедрить этот формат оплаты в работу предприятия;
14. Понять, как получить от сотрудников максимальную производительность без лишних расходов на ФОТ;
15. Научиться рассчитывать ставки сдельной оплаты труда, определять конкурентоспособность ЗП своих сотрудников;
16. Рассчитать необходимое количество сотрудников кухни, бара и зала для бесперебойной работы ресторана;
17. Сократить расходы на фонд оплаты труда, мотивацию, поиск и подбор сотрудников, обучение;
18. Понять, как оптимизировать расходы на хоз. товары;
19. Понять, как создать очередь из кандидатов на работу желающих трудиться именно у вас;
20. Узнать основные причины воровства и научиться бороться с этими причинами;
21. Определить что такое позитивная дисциплинарная политика и узнать как её внедрять;

Основная цель большинства предприятий общественного питания: ПРИБЫЛЬ. В настоящее время не существует понятий правильно и не правильно в ресторанном бизнесе. Правильно всё - что приносит прибыль. Потому что она является мерилем успешности заведения.

Почему одни заведения закрываются всего через несколько месяцев после открытия, а другие существуют десятилетиями? В чём суть основных ошибок рестораторов? Как понять всю систему управления предприятием питания в целом? На эти и многие другие вопросы вы сможете получить ответы уже в первом модуле нашего семинара.

## Модуль 1 Введение

1. Прибыль=Доходы-Расходы. Как формируются доходы.
2. Четыре основных направления расходов.
3. Основные ошибки рестораторов, приводящие к потере денег.



Когда заходит речь о повышении выручки в ресторане, многие думают про обучение официантов и проведение маркетинговых акций для гостей. Но мало кто связывает проблемы выручки с ошибками в концепции или структуре ресторана. Данный модуль посвящён всем возможностям увеличения дохода ресторана. Мы рассмотрим принципы формирования концепции заведения и все связанные с этим вопросы, которые всегда являются причиной наличия или отсутствия выручки в ресторане.

Разберём все необходимые инструменты, позволяющие увеличивать выручку и формировать гостевой поток.

## Модуль 2

### Как увеличим доходы ресторана

1. Четыре цели прихода гостей
2. Концепция заведения в зависимости от целей гостей. Примеры разновидностей концепций и форматов. Ценообразование, ассортимент, интерьер.
3. Локация: Зависимость концепции от места расположения предприятия. Пешеходный поток мимо заведения, восприятие места расположения и района у потенциальных гостей.
  - Ориентация на спрос. Маркетинговые исследования гостевого спроса. Карта Торговой Территории (КТТ)
  - Ориентация на создание эксклюзива.
4. Увеличение количества гостей.
  - Анализ концепции заведений участников семинара.
  - Теория ограничения системы. Способы снятия ограничений мешающих зарабатывать деньги.
  - Запуск «сарафанного радио». Соц. сети, кросс-промоушены по КТТ, работа с гостями.
5. Работа со средним чеком. Дополнительные продажи. Обновление меню.
6. Структура предприятия на основе концепции. Административное и функциональное подчинение.
7. Зоны ответственности по каждой должности в структуре предприятия. Правило SMART - инструмент формулирования целей.
8. Подбор сотрудников исходя из зон ответственности. Требования к должности. Формулировка объявлений о подборе.

Умение расходовать ровно столько, сколько необходимо, отличает успешный ресторан или кафе от всех прочих. Кто определяет, сколько необходимо потратить? Собственник? Управляющий? Нет. Все расходы определяются... Гостями. Именно гостевой поток определяет, сколько нужно закупить продуктов, задействовать сотрудников, потратить хоз. средств. И начнём с расходов на сотрудников. Именно ваши сотрудники общаются с гостями, готовят для них или убирают. Именно они непосредственно приносят деньги в кассу вашего заведения. Как создать систему, которая позволит избавиться от постоянных проблем с персоналом и уменьшит количество форс-мажорных ситуаций, возникающих при работе с ними, мы рассмотрим в этом модуле.

## Модуль 3

### Как оптимизировать расходы ресторана. Расходы на сотрудников

1. Фонд оплаты труда. Сдельная оплата труда: что это? зачем это?
2. Алгоритм расчёта и внедрения сдельной оплаты труда. Экономическая эффективность внедрения сдельной оплаты.
3. Мастер-графики. Расчёт и внедрение. Гибкие графики сотрудников.
4. Три критерия выбора работы сотрудниками. Анализ ЗП на рынке труда, как сравнить объёмы работы у разных заведений.
5. Борьба с воровством. Причины воровства и способы предотвращения.
6. Дисциплинарная политика.
  - Правила и процедуры.
  - Осознанные и неосознанные нарушения.
  - Анализ примеров дисциплинарных правил из действующих заведений.
7. Обучение сотрудников: как рассказать о всех наших правилах сотрудникам. Учебные пособия и наставники. Аттестация стажёров.
8. Мотивация сотрудников: мифы, стереотипы и реальность. Основные направления мотивации. Потребности сотрудников. кухне.

Второй по величине расход в ресторане - закупка продуктов и напитков. Во второй части модуля посвящённого вопросам расходов обсуждается технология, которая позволит вам сократить денежные потери в системе товародвижения на 3-5% от выручки. Мы рассмотрим внедрение Заказа от продаж, нюансы работы и основные «страхи» рестораторов. А также разберём один из самых важных инструментов процесса товародвижения - систему автоматизации заведения. Для чего она необходима? Как её выбрать? Как составить правильное ТЗ для айтишников? Ведь не секрет, что система автоматизации всегда очень индивидуальна и ставится под конкретную специфику каждого предприятия питания. От её корректного использования зависит не только возможность получения вами больше прибыли, но и в принципе ведение учёта и контроль функционирования всего ресторана, кафе, бара.

## Модуль 4

### Как оптимизировать расходы ресторана. Расходы на продукты.

1. Закупка от продаж. Интенсивность закупа. Алгоритм внедрения. Как обходиться без инвентаризаций?
2. Методы борьбы со стоп-листом в баре и на кухне.
3. Система автоматизации в ресторане - как основной инструмент оптимизации товародвижения.
  - Составление ТЗ по адаптации системы автоматизации (СА).
  - Основные ошибки при покупке СА.

Бюджет ресторана - это не просто отчёт в начале следующего месяца о прибыли или убытках. Правильное бюджетирование поможет вам чаще добиваться получения прибыли или её увеличения. Мы поможем вам изменить отношение к понятиям План по выручке, расходы, инвестиции в каждую статью.

Планирование бюджета, проектной работы, разработка стандартов - всё это вопросы стратегического планирования развития вашего предприятия. Поэтому мы рассматриваем их в конце семинара, когда уже будут рассмотрены все управленческие технологии работающие по принципу самоконтролируемых. Чтобы у вас не возникало вопросов: а как и когда мне заниматься стратегическим планированием? Где найти столько времени? Как оставить сотрудников без постоянной опеки?

Без стратегии - нет развития.

## Модуль 5

### Бюджетирование. Планирование работы.

1. Что такое Бюджетирование?
2. Как оптимально спланировать выручку на следующий месяц.
3. Способы планирования контролируемых (переменных) расходов.
4. Планирование работы по проектным целям. Action plan.
5. Стандартизация ресторана. Направления стандартизации. Основные ошибки при стандартизации. Примеры стандартов.
6. Как стандартизировать наведение чистоты? Отказываемся от генеральных уборок. Карта уборки: создание и внедрение.



## Контакты

+7 925 517-19-90

[region@restteam.ru](mailto:region@restteam.ru)

[www.restteam.ru](http://www.restteam.ru)