Spokojnie,
to tylko gastronomia

BAR
ROZSZERZENIE 03

BAR PEŁEN GOŚCI

Przyciągaj. Obsługuj. Buduj powroty.

E-BOOK + WORKBOOK



WIDOCZNOŚĆ • REZERWACJE • POWROTY

MARCELA TOMCZAK

O autorce

Marcela Tomczak

Moja przygoda z gastronomią zaczęła się od pasji do gotowania. Później doszły wykształcenie, praca i życie, które przez 18 lat pokazywało mi tę branżę z różnych stron.

Pracowałam jako kelnerka, kucharka, szefowa kuchni, intendentka i specjalistka zajmująca się HACCP. Byłam również managerką i kierowniczką. Każda z tych ról nauczyła mnie czegoś innego: kontaktu z gościem, organizacji kuchni, odpowiedzialności za bezpieczeństwo żywności, zarządzania ludźmi i podejmowania decyzji, których nie da się odłożyć na jutro.

Byłam także właścicielką, dlatego znam odpowiedzialność za biznes z własnego doświadczenia. Wiem, co oznacza pilnowanie kosztów, podejmowanie decyzji finansowych i dbanie o to, żeby codzienna praca przekładała się na wynik. Znam też wyzwanie, jakim jest łączenie prowadzenia gastronomii z życiem prywatnym - szczególnie gdy sprawy firmy nie kończą się wraz z ostatnim wydanym daniem.

Doświadczenie zdobywałam w placówkach oświatowych, firmach produkcyjnych, domach weselnych, hotelach, restauracjach, barach, kawiarniach, cukierniach i piekarniach. To doświadczenie nauczyło mnie, że każde miejsce ma swoją specyfikę, a dobra organizacja i zgrany zespół są podstawą sprawnej pracy w gastronomii.

Znam gastronomię od strony sali, kuchni, zaplecza i zarządzania. Wiem, że za wydanym posiłkiem stoją zakupy, przygotowania, dokumentacja, koszty i praca wielu osób. Wiem też, że nawet najlepszy plan czasem trzeba zmienić w środku zmiany.

Seria „Spokojnie, to tylko gastronomia” powstała z połączenia tej praktyki i chęci dzielenia się wiedzą. Chcę pomagać osobom, które dopiero planują własny lokal, oraz tym, które już pracują w branży i potrzebują uporządkować codzienne działania. Zależy mi na pokazywaniu rozwiązań, które pomagają kontrolować koszty, organizować pracę i zostawiać przestrzeń na życie poza firmą.

Piszę tak, jak sama chciałabym mieć wyjaśnione trudne tematy: jasno, konkretnie, z przykładami i narzędziami do wykorzystania we własnej pracy.

Bo gastronomia potrafi dać ogromną satysfakcję. Dobrze jednak wiedzieć, co dzieje się za kulisami.

Spokojnie. To tylko gastronomia.
Przejdźmy przez nią krok po kroku.

Rozdział 1. Gdzie naprawdę brakuje gości?

Zacznij od kalendarza serwisów

„Mamy za mało klientów” jest zbyt ogólne. Czy brakuje ich we wtorek przed dwudziestą, w sobotę późnym wieczorem, czy podczas całego tygodnia? Zapisz wizyty, sprzedaż netto, obsadę, wydarzenia i ważne warunki dla porównywalnych przedziałów.

Oddziel gości, rachunki i rezerwacje. Jedna grupa może zapłacić jednym rachunkiem lub kilkoma. Rezerwacja na sześć osób nie oznacza sześciu zrealizowanych wizyt. Jeśli nie masz wiarygodnego liczenia gości, oznacz metodę i jej ograniczenia.

Nie przenoś wniosku z jednego świątecznego piątku na wszystkie piątki. Dołącz pogodę, większe grupy i zmiany godzin. Dane mają wyjaśniać sytuację, a nie tworzyć precyzję, której nie posiadasz.

Policz dostępność w czasie

Przykład: 32 miejsca przez cztery godziny dają 128 dostępnych miejscogodzin. Jeśli goście zajęli łącznie 64 miejscogodziny, średnie wykorzystanie wynosi 50%. To uproszczony model zajęcia miejsc, nie oficjalna norma ani miara bezpieczeństwa.

Sprzedaż netto 2800 zł podzielona przez 128 dostępnych miejscogodzin daje około 21,88 zł na jednostkę dostępności. Na zajętą miejscogodzinę przypada 43,75 zł. To dwa różne mianowniki. Model nie obejmuje baru stojącego bez miejsc ani sprzedaży na wynos.

Nie zwiększaj liczby miejsc ponad dopuszczone warunki lokalu. Dostępność marketingowa nie nadaje prawa do większej obsady sali. Sprawdź również układ grup: wolne dwa krzesła przy różnych stolikach nie zawsze przyjmą parę.

Mapa ruchu i wyniku serwisów

Wybierz porównywalne przedziały. Nie zastępuj wizyt liczbą rachunków bez zaznaczenia metody.

Bar / data / wersja: _____

Serwis / czas	Wizyty / sprzedaż netto	Warunki / wniosek
Serwis 1		
Serwis 2		
Serwis 3		
Serwis 4		
Serwis 5		

Okres / godziny / metoda liczenia wizyt

Miejsca i czas / sprzedaż netto / zakres kosztów

Jeden problem / cel / dowód zmiany

Sprawdzenie: pogoda, wydarzenia i zmiany godzin są widoczne w porównaniu.

Decyzja / osoba odpowiedzialna / termin:

_____

Sprawdzenie efektu / data / wynik:

_____