



PROFESJONALNY PRZEWODNIK
NOWOCZESNEGO ZARZĄDZANIA RESTAURACJĄ

ZARZĄDZANIE RESTAURACJĄ

SPRZEDAŻ I KONTROLA KOSZTÓW ALKOHOLI



- *Metody marżowania
i kontrolowania gotówki*
- *Nadzorowanie
stanów magazynowych
i wybór napojów*
- *Opisy narzędzi
i skutecznych technik
kontroli kosztów alkoholi
w gastronomii*

365 SKUTECZNYCH PORAD!



Gastrona.pl
Portal Gastronomiczny



SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	7
WSTĘP	9
1. PLANOWANIE I PRZEWIDYWANIE WYDATKÓW	11
Podstawy planowania wydatków	11
Wybierz plan budżetowy odpowiedni dla prowadzonej działalności	12
Dostosuj budżet do prowadzonej przez Ciebie działalności	13
Kontrola finansów – efektywne pomysły na obniżenie kosztów	14
Zaplanuj realną i skuteczną strategię	15
Skuteczne prognozowanie	16
Ustalanie budżetu – plany na przyszłość	18
Skomputeryzuj swoje działania	19
Analiza kosztów i dochodów – klucz do osiągnięcia sukcesu	20
Kontrolowanie planu finansowego	20
2. KOSZTY, MARŻA ORAZ KONTROLOWANIE GOTÓWKI	23
Proste obliczenia dochodów	23
Dochód ze sprzedaży napojów	24
Ustalanie cen napojów w celu uzyskania optymalnych zysków	25
Świeże spojrzenie na strategię cenową	27
Marża – jak z nią postępować	28
Procedury liczenia wpływów ze sprzedaży za barem	29
Poprawa kontroli gotówki	30
Pozbądź się problemów związanych z liczeniem gotówki	31
Dochód brutto – najważniejsze informacje	33
Najczęstsze kłopoty z liczeniem gotówki – rozwiązywanie problemów	34
3. ZAKUP TOWARÓW	37
Opracuj strategię zakupu towarów, która obniży koszty	37
Uściślanie procedur związanych z nabywaniem towarów	38
Postaw na jakość	39
Dobre zabezpieczenie sprzedaży pomoże Ci zaoszczędzić wiele pieniędzy	41
Określ proste procedury kupna	42
Ustal zakres swoich obowiązków	44
Usprawnij procedury odbioru towarów	45
Określ wymogi dotyczące zakupów – określ swój standard	46
Obniż koszty zakupu	47
Uczciwe i etyczne postępowanie – unikaj kosztownych pomyłek	49
4. NADZÓR NAD STANEM ZAPASÓW	51
Ogólne procedury	51
Jak najlepiej wykorzystać swój magazyn	52
Kontroluj swoje zapasy – kontroluj swoje koszty	54
Miesięczna i roczna inwentaryzacja	55
Ilość zapasów wpływa na przepływ gotówki	56
Mądrze gospodaruj swoimi zapasami, by jak najwięcej zarobić	57
Ogranicz drobne kradzieże	59
Ograniczenie kosztów – ulepszanie procedur związanych z wydatkami	60
Łatwa wycena wartości towarów	61
Zaopatrzenie baru	63
5. KONTROLOWANIE ILOŚCI	65
Ujednolicenie ilości – zastosowanie w praktyce	65



Dokładne porcjowanie zwiększa dochody	66
Kontroluj porcje i wyjdź naprzeciw oczekiwaniom klientów	68
Efektywna kontrola ilości	69
Kontroluj ilość używanych składników	70
Ogranicz straty – zmniejsz koszty porcji	71
Mieszane drinki – pamiętaj o właściwych proporcjach	72
Napoje podawaj w odpowiednim szkle	73
Nalewanie odpowiedniej ilości piwa	74
Napoje alkoholowe a prawo – restrykcyjna kontrola	76
6. KRADZIEŻ	77
Wewnętrzna kradzież	77
Okradanie przez barmana – dziesięć najpopularniejszych sztuczek	78
Rzadziej spotykane rodzaje kradzieży dokonywane przez pracowników	80
Poznaj wymówki leżące u podłoża kradzieży	81
Wprowadź łatwe do wyegzekwowania antyzłodziejskie procedury	82
Ogranicz okazje do kradzieży	84
Uważaj na kradzieże w księgowości	85
Ogranicz kradzież zapasów	86
Kradzieże dokonywane przez kierownictwo	87
Klienci także mogą Cię okradać – najczęstsze przypadki	89
7. ODPOWIEDNI WYBÓR NAPOJÓW	91
Opracuj skuteczną kampanię dotyczącą piwa	91
Wybierz odpowiednie gatunki win	92
Napoje bezalkoholowe – obszar dużych możliwości	94
Koktajle – zmniejsz koszty, zwiększając satysfakcję klientów	95
Ogranicz koszty związane z alkoholami	98
Odpowiednio dobieraj mieszane drinki – pamiętaj o kosztach	99
Wybór odpowiedniego dostawcy	101
Zwiększ dochody, wybierając właściwe pomysły na napoje	102
Zacznij sprzedawać produkty, które przynoszą straty	103
Precyzyjnie dobieraj alkohole – pomyłki mogą Cię zrujnować	104
8. ZATRUDNIANIE PRACOWNIKÓW, ZARZĄDZANIE ORAZ SZKOLENIA	107
Dobry personel – podstawą sukcesu – zatrudniaj najlepszych	107
Jak ograniczyć wydatki na personel	109
Sposób, w jaki wyszkolisz swoich pracowników, przełoży się na funkcjonowanie Twojego biznesu	110
Oddany personel	111
Nieprzerwane szkolenia efektywnym sposobem na zatrzymanie pracowników	112
Właściwe sposoby obsługi klientów – ustal wysokie standardy	113
Praktyczne wskazówki dla barmanów	115
Zły nadzór nad pracownikami może Cię zrujnować	116
Odpowiedni wybór barmana oraz pomocne wskazówki	117
Szczęśliwy personel – obniżenie kosztów utrzymania	118
9. INNE SPOSOBY KONTROLOWANIA KOSZTÓW W BRANŻY NAPOJOWEJ	121
Środowisko pracy – sprytne metody redukcji kosztów	121
Kolejne obniżki kosztów – dodatkowe wskazówki	122
Inne pomysły na obniżenie wydatków związanych z personelem	123
Nalewanie piwa z beczki – pomocne wskazówki obniżenia kosztów	124
Pomocne wskazówki dotyczące udanej strategii sprzedaży win	125
Wyprzedź konkurencję	126
Sprawy, na które musisz uważać, kiedy chcesz wyprzedzić swoją konkurencję	127



Sprzedaż i kontrola kosztów alkoholi

Napoje na bankietach – pomocne wskazówki na ograniczanie kosztów bez utraty jakości	128
Rozkręć swój nowy bar	129
Dodatkowe porady na usprawnienie procedur za barem	131
Zachęć swoich barmanów, by robili coś więcej, niż tylko obsługiwali – zachęć ich do wspólnej sprzedaży!	132
Zaskocz swoich klientów nowymi pomysłami	133
Stwórz odpowiednie wnętrze swojego lokalu	136
Sprzedaż spada, obroty maleją – co wtedy?	137
Dziesięć pomysłów na zwiększenie napiwków	139
Dodatkowe wyposażenie baru, które pomoże ograniczyć koszty	141
INDEKS	145



Gastrona.pl
Portal Gastronomiczny



WSTĘP

Jesteś zmęczony? Nie masz czasu przedzierać się przez dziesiątki grubych poradników, aby dowiedzieć się jak kontrolować i efektywnie zmniejszyć koszty związane ze sprzedażą alkoholi oraz innych napojów? Potrzebujesz szybkich i zwięzłych pomysłów, wskazówek oraz sugestii, które możesz od razu wdrożyć w życie? Nie szukaj dalej. Książka z serii Zarządzanie restauracją: Sprzedaż i kontrola kosztów alkoholi: 365 skutecznych porad rozwiąże wszelkie problemy za Ciebie. Znajdziesz tutaj bogactwo inspiracji oraz zbiór praktycznych porad, które pomogą Ci zmniejszyć wydatki oraz zwiększyć dochody z wszelkich działań związanych z napojami. Stosuj się do zawartych w niej pomysłów a

Twoja restauracja zmieni się w przedsiębiorstwo odnoszące same sukcesy. Wszystko, czego potrzebujesz, to wykonanie kilku prostych i szybkich działań!

Martwisz się o napływ gotówki? Masz problemy związane z personelem, kontrolami urzędów, kradzieżami czy innymi kwestiami związanymi ze sprzedażą napojów?

Kłopotów może być mnóstwo. Jednak istnieją skuteczne rozwiązania. Naprawdę możesz sobie z nimi poradzić. Podejmij więc wyzwanie i podążaj drogą do sukcesu.

Powodzenia!



Rozdział 1

Planowanie i przewidywanie wydatków

Podstawy planowania wydatków

4. **Wykorzystaj swój plan budżetowy, aby ustalić pewne standardy.** Niezmienna jakość jest jednym z najpewniejszych sposobów na zwiększenie dochodów. Nie oszczędzaj więc na jakości świadczonych usług tylko po to, aby osiągnąć pewne założenia finansowe.
5. **Wykorzystaj swój plan budżetowy, aby ustalić poziom wydatków.** Plan stanowi doskonały sposób na przeanalizowanie ponoszonych kosztów. Wykorzystaj to. Zwróć również uwagę na wydatki na inne cele, jak choćby wypłaty dla pracowników czy koszty energii.

Wybierz plan budżetowy odpowiedni dla prowadzonej działalności

6. **Dwa poziomy.** Warto kierować się tą dwustopniową procedurą. Stworzy ona solidną podstawę dla Twojego budżetu. Pierwszy poziom określa się jako „opisowy”. Dotyczy on jedynie założeń. Te założenia są później wykorzystywane, aby stworzyć drugi poziom planu czyli aspekt finansowy, który wymaga zdecydowanie głębszej analizy.

Dostosuj budżet do prowadzonej przez Ciebie działalności

13. **Konsultacje.** Pamiętaj, aby sprawy finansowe omawiać ze swoimi pracownikami, ponieważ każdy z nich może zasugerować inne sposoby dotyczące obniżenia ponoszonych kosztów.



Kontrola finansów – efektywne pomysły na obniżenie kosztów

- 15. Sprawozdania finansowe.** To kluczowe elementy udanego planu budżetowego. Przeprowadzaj codzienne, tygodniowe oraz miesięczne zestawienia liczb, zadawaj pytania. Rozpoznawaj także przyczyny różnych zachowań, na przykład jeśli pewne produkty sprzedają się lepiej niż inne oraz kiedy straty w pewnych obszarach są za duże.
- 16. Kontrolowanie wydajności.** Wraz z budżetem należy przedstawić wyniki dotyczące wydajności. Czy mógłbyś zautomatyzować proces inwentaryzacji, kupna oraz procedury zamawiania towaru? Może powinieneś także ponownie sprawdzić polisy ubezpieczeniowe swoich pracowników – czy na pewno dostajesz odpowiednie gwarancje za zainwestowane pieniądze?

Zaplanuj realną i skuteczną strategię

- 20. Podstawowe informacje.** Aby zaplanować dany typ budżetu, będziesz potrzebował następujących informacji:
1. Danych liczbowych z poprzedniego okresu
 2. Założeń na następny okres
 3. Określonych celów
 4. Prostych procedur kontrolnych
- 23. Czas.** W większości podejmowanych decyzji czas odgrywa najważniejszą rolę. Pamiętaj więc, aby efektywnie wykorzystywać czas przeznaczony na tworzenie prognoz. Skup się na uzyskiwaniu widocznych efektów, jak np. cięcia wydatków na zakup towarów, opłacanie personelu czy inne działania.

Skuteczne prognozowanie

- 27. Oczekiwania gości.** Rzadko wykorzystywany, ale bardzo wysoce efektywny czynnik pomocny w ustalaniu prognoz. Prowadź specjalną księgę, do której



klienci będą mogli wpisywać swoje opinie na temat Twojego lokalu. Stwórz na stronie internetowej lokalu forum, gdzie goście będą mogli się wypowiedzieć na temat obsługi, wystroju lokalu i podawanych w nim koktajli. Jest to też korzyść marketingowa.

- 28. Opinia kierowników.** W wielkich przedsiębiorstwach, prognozy często skupiają się na zbiorowych opiniach kierowników poszczególnych działów, takich jak sprzedaż, kupno oraz księgowość. Wykorzystaj więc także taki sposób do ustalania prognoz, jeśli chcesz uzyskać szybkie i precyzyjne odpowiedzi.

Rozdział 2

Koszty, marża oraz kontrolowanie gotówki

Dochód ze sprzedaży napojów

- 47. Straty i ubytki.** Kiedy obliczasz cenę za miarkę danej butelki napoju, pamiętaj aby na wypadek ewentualnych strat lub ubytków napojów, z góry odliczyć jedną miarkę, zanim przystąpisz do dzielenia. Chociaż spowoduje to wzrost ceny za jednostkę, da Ci jednak bardziej realny punkt odniesienia. To samo dotyczy inwentur piwa w KEG-ach (beczkach) odliczyć należy 2-3% pojemności KEG-a na tzw. ubytki wymiany.
- 50. Duże opakowanie.** Alkohole, które cieszą się dużym powodzeniem, powinny być zawsze sprzedawane w dużych butelkach, po to by uzyskać większy zysk z jednostki. Należy też korzystać z różnorodnych promocji firm alkoholowych np. gdy przy zakupie sześciu butelek whisky siódma jest dodawana gratis. Zmniejszy to koszt zakupu, nie podniesiesz marży, a mimo to zwiększysz zysk!



Ustalanie cen napojów w celu uzyskania optymalnych zysków

- 51. Przeprowadź rozeznanie.** Zbadaj swój potencjalny rynek zbytu, z którego będziesz czerpał korzyści. Zobacz również, jak wygląda sprzedaż u konkurencji, nawet jeśli oznaczałoby to wizytę w każdym sklepie monopolowym w Twojej okolicy. Zorientujesz się wtedy, jakie kwoty klienci są w stanie przeznaczyć na poszczególne rodzaje trunków.
- 52. Współzawodnictwo.** Trzeźwe spojrzenie na sytuację rynkową jest bardzo ważne. Nie wahaj się konkurować z innymi lokalami i wygrać tego pojedynku (w branży alkoholowej jest to tak zwana walka na kieliszki). Stanie w cieniu innych z pewnością Ci nie pomoże. Podejmuj szybkie decyzje, określ sobie cele i zgodnie z nimi ustalaj własne ceny. Sukces odnosisz, gdy widzisz, że konkurencja przychodzi podpatrywać Twoje pomysły, kartę drinków i cennik. Jest to powód do satysfakcji, jednak nie wpadaj w samozachwyty, to dobry moment do kolejnych innowacji – bądź zawsze o krok przed konkurencją!

Procedury liczenia wpływów ze sprzedaży za barem

- 64. Losowa kontrola.** Przeprowadź niezapowiedzianą kontrolę kasy. Niech pracownicy wiedzą, że muszą mieć się na baczności. Warto również czasami wrywkowo przeprowadzić kontrolę najczęściej używanych produktów np. wódki, piwa, papierosów lub whisky.
- 65. Pamiętaj, by być skupionym podczas liczenia gotówki.** Wiedz, że zawsze ktoś może Ci przeszkodzić w czasie liczenia kasy, więc pamiętaj, aby NIGDY nie spuszczać pieniędzy z oczu, nawet na chwilę.

Poprawa kontroli gotówki



- 69. Kontroluj zapasy gotówki.** Rób to codziennie. Licz gotówkę która znajduje się w kasie na początku zmiany oraz tę która jest przeznaczona na jej uzupełnianie. Taką operację przeprowadzaj zaraz po skończeniu liczenia dziennego utargu. Pozwoli Ci to na zachowanie porządku w Twoich finansach.
- 70. Liczenie gotówki powierzaj tylko zaufanym pracownikom.** Kasetki z pieniędzmi powierzaj tylko osobom, do których masz pełne zaufanie. Pamiętaj także, aby robić wydruki wszelkich podliczeń gotówki.

Rozdział 3 Zakup towarów

Określ proste procedury kupna

111. Dane dotyczące transportu. Te informacje są jedynie potwierdzeniem instrukcji od nabywcy dla sprzedającego. Bez względu na to, czy są one wypisywane ręcznie czy na komputerze, muszą zawierać jedynie proste dane, takie jak numer przesyłki oraz numer zamówienia. Jeśli ktoś ma wprowadzony system HCCP, musi pamiętać o procedurach przyjmowania transportu z dostawą produktów dotyczących zachowania czystości i odpowiednich temperatur.

112. Potwierdzenie odbioru. Pomimo, że jest to bardzo ważny dokument w procesie kupna, zawiera on tylko podstawowe informacje: ilość zamawianego towaru oraz warunki sprzedaży. Dodatkowo może zawierać podpis odbiorcy oraz datę potwierdzenia odbioru.

Obniż koszty zakupu

134. Zmień wielkość dostaw. Kupuj napoje w większych ilościach. Może to znacząco obniżyć koszty, zwłaszcza jeśli chodzi o alkohole, których daty ważności



są długie.

135.Zamawiaj w jednym miejscu. Postaraj się zamawiać wszystkie napoje u jednego dostawcy. Może to skutkować dużymi zniżkami, zwłaszcza jeśli będzie chciał związać się z Tobą na szczególnych zasadach.

Rozdział 4

Nadzór nad stanem zapasów

Ilość zapasów wpływa na przepływ gotówki

168.Przeprowadzaj specjalne promocje. Jeśli widzisz, że towar zalega na półkach w magazynie, postaraj się jak najszybciej go sprzedać, zanim zacznie tracić na wartości.

170.Nieustanne kontrolowanie zapasów jest przydatnym narzędziem. Codzienne sprawdzanie ilości alkoholu oraz innych napojów jest prawdopodobnie najlepszym sposobem, aby wiedzieć o wszelkich brakach towarów. Pamiętaj więc, aby robić to codziennie.

Ogranicz drobne kradzieże

179.Ograniczony dostęp. Tylko wyznaczeni pracownicy, powinni mieć dostęp do magazynu. Warto także ustalić konkretne godziny, w których z magazynu pobierany jest towar.

181.Zabezpieczenie towarów znajdujących się za barem. Bar jest miejscem wysokiego ryzyka. Ogranicz więc ilość przetrzymywanych tam alkoholi do niezbędnego minimum.



Rozdział 5 Kontrolowanie ilości

Ujednolicenie ilości – zastosowanie w praktyce

200. Poznaj grono swoich klientów. Stwórz listę najczęściej zamawianych napojów przez klientów. Powinno się na niej znaleźć około 90% wszystkich zamawianych napojów. Taka lista powinna zapewnić szybką pomoc dla zapracowanych barmanów. Pamiętaj jednak, aby nie wpadła w ręce klientów, którzy mogliby pomyśleć, że nie znasz się na swoim fachu.

203. Uważaj na mieszane drinki. Ścisłe określone ilości składników powinny dotyczyć także bezalkoholowych składników mieszanych drinków. Barmani powinni mieć to na uwadze i stosować się do zaleceń.

Dokładne porcjowanie zwiększa dochody

206. Ręczne porcjowanie. Wymaga ono nalewania alkoholu do kieliszka z miarką lub do specjalnej miarki. Metoda jest bardzo popularna i daje dobre efekty finansowe.

207. Butelka z miarką. Jest to o wiele lepszy sposób niż nalewanie na oko czy ręczne porcjowanie. Dzięki tej metodzie uzyskamy bardzo dużą dokładność. Butelka zawieszona jest na wieszaku do butelek, co jest bardzo wygodne i poręczne – zawieszają się zazwyczaj te produkty, które najbardziej rotują.



**Jeśli spodobała Ci się próbka poradnika
zadzwoń i zamów.**

Poradnik dostępny tylko w subskrypcji.

0 801 811 030 (z telefonów stacjonarnych)

(048) 385 89 00 (z telefonów komórkowych)

lub wejdź na naszą witrynę

Subskrypcja (15 książek) - <http://subskrypcja.5555porad.pl/>

www.5555porad.pl



Gastrona.pl
Portal Gastronomiczny

