



КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ РЕСТОРАНА

RESTTEAM

Более 10 лет **тренеры команды RESTTEAM** специализируются на оказании тренинговых и консультационных услуг компаниям, работающим в сфере ресторанного и отельного бизнеса. Практические отраслевые семинары, а также консалтинговые проекты регулярно проводятся в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, Киргизии.

Специализация компании и профессионализм работающих в **RESTTEAM** сотрудников позволяют нам успешно осуществлять проекты для лидеров ресторанного рынка. Мы знаем и любим бизнес, с которым работаем. Со дня основания **RESTTEAM** заказчиками услуг являются как небольшие рестораны, так и всем известные ресторанные сети, а также международные отельные бренды.

СКОЛЬКО ДЛИТСЯ?

Общее количество часов – 8
Время проведения: 1 день с 10:00 до 18:00 ч.

ДЛЯ КОГО ПРОВОДИТСЯ?

Программа крайне рекомендуема к посещению собственникам ресторанов, кафе и баров, тем, ещё не был на семинарах компании Restteam. Также семинар будет полезен и интересен управляющим и шеф-поварам – то есть тем, кто отвечает за стратегическое развитие предприятия общественного питания.



ПРОГРАММУ ПРОВОДИТ:

**Алексей Кислов****Генеральный директор и совладелец компании Restteam**

Прошёл обучение в Праге (Чехия) на международных курсах тренеров по открытию ресторанов с нуля New Store Opening Training (Carlson Restaurant Worldwide Inc.). Участвовал в разработке системы обучения и создания Учебного центра компании "Росинтер Ресторантс" в качестве куратора программ. Персонально участвовал в подготовке более чем 10000 владельцев, управляющих и сотрудников ресторанов. Участвовал в открытии ресторанов в Москве и других городах России и других стран. Провёл более 70-ти успешных консалтинговых проектов.

Постоянный спикер основных отраслевых конференций и участник деловых программ выставок индустрии гостеприимства. Автор многочисленных статей в специализированных ресторанных и федеральных СМИ, посвящённых ресторанному бизнесу («Компания», «Современный ресторан», «СТОЛ», RBK daily, Gazeta.ru, GZT.ru, «HoReCa magazine», «Линия вкуса» и многие другие). Сотрудничает с радиостанциями (Вести FM, Сити FM, Bussiness FM, Маяк и т.п.) как эксперт прямых новостных эфиров.

описание семинара КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ РЕСТОРАНА

Модуль 1. Введение

Любые действия управленца в ресторане, связанные с оптимизацией расходов, под собой имеют одну цель, повысить прибыль предприятия. Что именно эффективнее оптимизировать, а на что не стоит тратить время, поговорим в самом начале семинара.

- Точки повышения прибыли в ресторане.
- Контролируемые и не контролируемые расходы.

Модуль 2. Расходы на зарплату

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.

- Фонд оплаты труда. Сдельная оплата труда: что это? зачем это?
- Алгоритм расчёта и внедрения сдельной оплаты труда. Экономическая эффективность внедрения сдельной оплаты.
- Мастер-графики. Расчёт и внедрение. Гибкие графики сотрудников.
- Три критерия выбора работы сотрудниками. Анализ ЗП на рынке труда, как сравнить объёмы работы у разных заведений.

Модуль 3. Расходы на и от сотрудников

Помимо зарплаты вы тратите определённые суммы на своих сотрудников напрямую или косвенно. И вот тут главное делать это совершенно осознанно, не в силу причин «так надо» или «так все делают». Оптимизировать расходы, связанные с сотрудниками (помимо зарплаты) вы сможете, поняв смысл их необходимости или отсутствия таковой. Это модуль поможет вам разобраться в этих вопросах.

- Борьба с воровством. Причины воровства и способы предотвращения.
- Дисциплинарная политика.
 - Правила и процедуры.
 - Осознанные и неосознанные нарушения.
 - Анализ примеров дисциплинарных правил из действующих заведений.
- Обучение сотрудников: как рассказать о всех наших правилах сотрудникам. Учебные пособия и наставники. Аттестация стажёров.
- Мотивация сотрудников: мифы, стереотипы и реальность. Основные направления мотивации. Потребности сотрудников.

Модуль 4. Расходы на продукты

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.

- Ошибки, приводящие к потере денег на кухне и в баре
- Варианты оптимизации теоретической и практической себестоимостей
- Закупки от продаж. Алгоритм внедрения и использования
- Эффективные способы избавления от стоп-листа

Модуль 5. Расходы на прочие контролируемые статьи

Расходы, которые вы делаете не осознанно или на основе стереотипов, становятся для вашего предприятия тратами. То есть деньгами, потраченными напрасно. Превратить расходы в инвестиции является той задачей, выполнение которой, позволит вам возвращать обратно израсходованные средства, да ещё и зарабатывать сверху.

- Хоз. товары и расходные материалы.
- Маркетинг –
- Посуда, инвентарь, оборудование.

