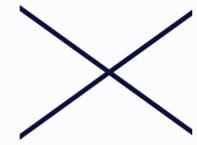


**open
service**



ЧЕК-ЛИСТ ПО РАБОТЕ РЕСТОРАНА В КРИЗИС

Какие расходы сократить, чтобы сэкономить?

10+

5000+

8 ФИЛИАЛОВ

ТОП-ДИЛЕР

лет на рынке

реализованных
проектов

Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи,
Новосибирск, Екатеринбург,
Казахстан, ОАЭ (Дубаи)

OpenService входит
в ТОП-3 рейтинга
iiko Master Distributor



Новые реалии российской экономики заставят рестораторов прийти к оптимизации и сократить лишние расходы.

Подходите к оптимизации рационально, анализируйте нынешнее состояние заведения, не бросайтесь в крайности и решайте новые проблемы комплексно.

Главное — не закрывайтесь, примите новые условия и продолжайте работу. Вместе мы справимся!

□ **1. ПЕРЕСМАТРИВАЕМ МЕНЮ**

Смотрим анализы и отчеты. Обращаем внимание, какие блюда самые проходимые и рентабельные, и работаем в первую очередь с ними.

□ **2. ДУМАЕМ НАД ИЗМЕНЕНИЕМ КОНЦЕПЦИИ ЗАВЕДЕНИЯ**

После пересмотра меню, вы заметите, какое у вас соотношение выручки кухни и бара. Норма — 60/40. Если у вас получилось наоборот — 60% выручки дает бар, а 40% — кухня, при этом вы позиционируете себя как ресторан, то на самом деле вам лучше стать баром. Или же лучше поменять концепцию с кондитерской на кофейню.

□ **3. ПЕРЕСМАТРИВАЕМ РЕЖИМ РАБОТЫ ЗАВЕДЕНИЯ**

Посмотрите, приносят ли большую выручку завтраки в вашем заведении. Если на них приходится меньше 20% от общей выручки, можно смело убирать утренние часы работы.

□ **4. СОКРАЩАЕМ ВСЕ РАСХОДЫ ЗАВЕДЕНИЯ ДО МИНИМУМА**

Новые шторы, посуда, обновление автопарка подождут до конца кризиса.

□ **5. СТАВИМ НА СТОП ВСЕ РАСХОДЫ, НЕ СВЯЗАННЫЕ НАПРЯМУЮ С РАБОТОЙ ЗАВЕДЕНИЯ**

Работайте только с операционными расходами.

□ **6. ПЕРЕСМАТРИВАЕМ ЗАРПЛАТНЫЕ СТАВКИ**

Сейчас ваша главная задача — сохранение рабочих мест. Поэтому действовать нужно не через увольнение, а уменьшение ставки.

Сотрудникам надо понимать, что происходит, поэтому говорите об изменениях в зарплате сразу и честно, а не в момент выплаты. Люди должны иметь возможность планировать свою жизнь и расходы.

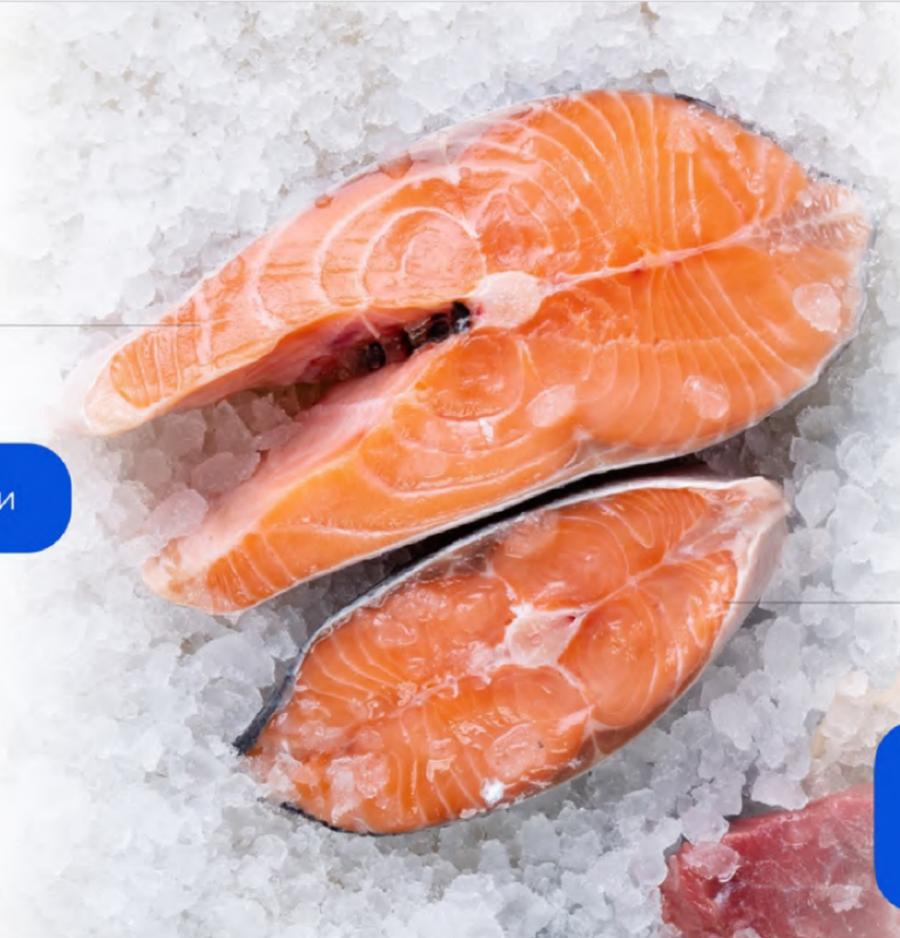
□ **7. ПИШЕМ ПИСЬМО АРЕНДОДАТЕЛЮ С ПРОСЬБОЙ УМЕНЬШЕНИЯ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ**

Этот пункт может показаться неэффективным. Кто согласится снижать аренду в кризис? Но попробовать все-таки стоит.

□ 8. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕМ ФУДКОСТООБРАЗУЮЩИМ ПРОДУКТАМ

Их, как правило, около двадцати. Это самое проходимое сырье. Оптимизируем закупочные цены именно на него. Ищем отечественные аналоги, прорабатываем и вводим в меню.

Допустим, у ресторана японской кухни проходимость лосося равна 500 кг в месяц. Если мы снизим закупочную цену всего на 50 рублей, то сэкономим 25 тыс. рублей.



Лосось 1 кг		Лосось 1 кг
900Р		850Р
Нет экономии		Экономия: 25 000 Р/месяц

- **9. ВЫВОДИМ ИЗ МЕНЮ БЛЮДА, КОТОРЫЕ ПЛОХО ПРОДАЮТСЯ**
- **10. НЕ ДЕЛАЕМ ВОЗВРАТА ЗАКУПЛЕННОГО АЛКОГОЛЯ, ТАК КАК ОН НЕ ПОРТИТСЯ И ВСЕГДА МОЖЕТ ПРИГОДИТЬСЯ**
- **11. МИНИМИЗИРУЕМ СПИСАНИЯ НА ПОРЧУ. ОБОСНОВЫВАЕМ КАЖДЫЙ СПИСАННЫЙ ГРАММ**
- **12. ВЕРИМ, ЧТО ВСЕ ПРИДЕТ В НОРМУ, И ПРОДОЛЖАЕМ РАБОТАТЬ**



г. Москва
Варшавское шоссе,
д. 118, к. 1, этаж 17
—
8 (800) 600-33-98
msk@open-s.info
iiko.open-s.info



Россия
Все регионы
—
8 (800) 600-33-98
msk@open-s.info



Казахстан
г. Алматы
—
+7 (747) 220-00-33
kz@open-s.info



ОАЭ
г. Дубай
—
+971 (52) 128-2041
info@iiko.ae