

image not found or type unknown



Для того, чтобы привлечь большое количество своих потенциальных клиентов, ресторатору необходимо иметь команду, которая основательно подготовлена в теоретическом и практическом смысле. К вопросу формирования такой команды ресторатору необходимо подойти очень тщательно, поскольку от этого напрямую зависит прибыль данного ресторана в дальнейшем. Согласитесь, что Вы вряд ли придете ещё раз в то заведение общественного питания, где Вам нахамили или подали невкусный обед. Первый и наиважнейший этап при создании профессиональной команды - это подбор управляющего. Человек, занимающий эту должность, должен быть грамотным твердым экономистом, маркетологом (нужно уметь продать товар) и, что немаловажно, отличным психологом (так как ему предстоит решать конфликты, которые в данной сфере неизбежны). Определившись с кандидатурой управляющего, переходим к кандидатуре шеф-повара. От этого зависит дальнейшая «марка» ресторана. Претендент на эту должность должен искренне любить свою работу и быть настоящим профессионалом. Учеными доказано, что человек вложивший душу в свое творение, имеет больше шансов достичь успеха, чем тот, кто делает это по принципу «лишь бы сделать».

Подбор остального персонала лучше всего будет предоставить управляющему и шеф-повару, так как они непосредственно участвуют в создании профессиональной команды ресторана и осуществляют контроль над ее работой. На этом этапе следует отметить, что при наборе поваров, официантов, барменов и др. работников помимо их профессиональных навыков, образования и стажа, следует учесть их стремление выполнять положенные на них задачи. Ведь человек, который хочет работать, и этот процесс ему интересен, несомненно, будет совершенствоваться, привносить новые идеи в заведение, что благоприятно скажется на дальнейшей работе. Подобрав команду ресторана, необходимо следить за взаимоотношениями в её среде, поскольку последствия конфликтов между персоналом, нередко ощущают гости заведения. Работникам нужно дать понять, что любой из них - очень важная часть большого механизма, без которого ресторан не может работать. Ведь если даже исключить из процесса, казалось бы, незначительную должность мойщика посуды, то процесс остановится, так как гостям не на чем будет выносить блюда.

Так как наша жизнь не стоит на месте и постоянно движется вперед, так и в ресторанном бизнесе постоянно возникают новые тенденции, способы обработки и подачи блюд, обновляется оборудование. И чтобы идти в ногу со временем, необходимо проводить с персоналом тренинги и посещать всевозможные выставки. Это даст возможность расти в профессиональном плане как работников ресторана, так и заведению в целом. Управление рестораном - очень трудная работа, которую можно сравнить с боевыми действиями. Достичь победы, а именно - привлечь большое количество гостей, можно лишь тогда, когда четко знаешь поставленные задачи, имеешь необходимые ресурсы и профессиональный персонал