

## **Содержание:**

image not found or type unknown



## **Введение**

Ресторанный бизнес - одна из немногих сфер отечественной экономики, в которой практически с самого начала экономических реформ в полной мере проявились рыночные отношения, и сегодня, спустя десятилетие, это наиболее динамично развивающийся и высокодоходный, а, следовательно, перспективный для инвестиций и привлекательный для предпринимателей сегмент московского рынка услуг.

Ресторанный бизнес отличается стремительным развитием, постоянно открываются и закрываются новые заведения, а сам рынок общественного питания по-прежнему остается далеким от насыщения. Больше половины новых проектов закрываются уже в первый год своего существования, разобраться в причинах такой тенденции можно детально изучив показатели деятельности ресторанов

Любое заведение общественного питания представляет собой живой организм. В нем существует потребность постоянного наблюдения за новыми тенденциями, изменениями и возможностями, точно анализируя происходящие ситуации. Постоянный мониторинг эффективности деятельности, поможет отслеживать положительные или отрицательные явления в его работе. Своевременно предпринятые необходимые меры для безопасности предприятия, обеспечат защиту от банкротства. Показатели ресторана определяют по ключевым направлениям: специализация работы, администрирование и выбор класса места общественного питания.

Многие компании ограничиваются применением системы KPI для расчета заработной платы линейного персонала и руководителей отделов. Такой подход не дает возможность реализовать весь потенциал для развития компании, заложенный в базовые принципы.

## **Анализ факторов, формирующих доход заведения**

- -общее количество мест для посетителей

От общего количества мест для посетителей напрямую зависит производственная загруженность заведения. Далее определяется загруженность столов на определенный промежуток времени и продолжительность приема пищи.

- число оборотов одного места в течение рабочего дня

При формировании бизнес-плана для заведения любого вида, большое значение уделяется аудитории.оборот одного места в течение рабочего дня дает понимание детального изучения ваших клиентов.

- среднее пребывание посетителя в месте общественного питания
- чек на одного гостя

Как только мы получаем данные по показателю, мы сразу можем себе ответить на ряд вопросов. Почему заказывают мало? Или наоборот, что пользуется наибольшим спросом? Какие действия необходимо предпринять, чтобы сумма чека увеличилась? По каким критериям идет сбой, который приводит не к ожидаемому результату? И таких ответов будет найдено достаточное количество.

## **Анализ затрат ресторана**

При формировании расходной статьи бюджета, необходимо учитывать его класс (люкс, высший, первый), Показатель эффективности работы рассчитывается на фиксированное время (год, квартал). В расчетах следует учитывать такие показатели:

- местоположение
- Местоположение заведения играет большую роль для успеха. К примеру, Вы открываете место общественного питания в спальном районе, где проходимость минимальная и делаете его класса люкс. Стоит сразу понимать, что Вам предстоит огромная работа по привлечению клиентов. персонал

От работы персонала также напрямую зависит Ваша выручка. Не только кухня является визитной карточкой заведения, но и обслуживание. Как встретят гостя? Какое отношение к нему будет? Как быстро будут удовлетворены его потребности? В ресторанном бизнесе нет моментов, которые можно упустить. Все нами перечисленное имеет огромное значение в успехе. Мотивационная система,

обучение и прочие программы Вам необходимы для работы с персоналом. При конечном анализе, стоит учесть: общее количество работников согласно штатному расписанию, расходы на оплату сотрудникам, задействованных для непосредственного обслуживания гостей (повара, бармены, официанты, уборщики);

- техническое оснащение

Для ресторатора на разных этапах встает вопрос о техническом оснащении. В момент организации бизнеса, его нужно решать обязательно. И в процессе работы может что-то выйти из строя. Конечно, всегда хочется сэкономить деньги. Но в сфере обслуживания этого делать нельзя. Это касается, как кухни, так и персонала и технического оснащения в целом. Для анализа, стоит обратить внимание на расходы, подразумевающие обустройства помещения (кухня, залы, бар, административные комнаты).

## **Специализация учреждения**

Вторым направлением стратегического выбора в определении эффективности показателей работы заведения, является его специализация. Специализация места общественного питания может быть разной. Это может быть заведение быстрого питания, тематическое, ресторан высокой, или авторской кухни и др. Бывает так, что направления между собой могут пересекаться. Какой ресторан будет, напрямую зависит от ресторатора.

## **Меню**

Следующим направлением стратегического выбора станет меню ресторана. Меню – это визитная карточка ресторана. Ведь это не просто список того, что может предложить шеф-повар. Задача меню – заинтересовать гостя, чтобы он сделал хороший заказ. На меню всегда стоит уделять отдельное внимание и заниматься вопросами его составления практически в первую очередь.

## **Администрирование**

В сфере обслуживания, без персонала не обойтись. Важен каждый сотрудник и грамотный управляющий, который будет контролировать процесс. Еще одна статья стратегических расходов – это как раз управление и администрирование в ресторане. Помимо управления персоналом, сюда входят также расходы на:

- маркетинговые и рекламные акции

Затраты на рекламу и акции, могут быть не малыми. Но лучше хорошо вложиться, чем немного и зря. «Вкусные» фотографии, специальные предложения, вечеринки, границ в фантазии здесь просто нет. Благодаря показателям ресторана, по данной группе, можно отследить, эффективная ли выбранная Вами программа? Если отдачи нет, то стоит скорректировать, или заменить вовсе.

- коммунальные платежи

Они могут изменяться каждый месяц. Все зависит от загруженности заведения.

- текущие траты.

После вычета всех категорий расходов, определяется показатель эффективности работы ресторана, до момента налогообложения с оставшейся прибыли.