



**АНАЛІЗ
ВЛАСНОГО
РЕСТОРАННОГО
БІЗНЕСУ.**

АНАЛІЗ ВЛАСНОГО РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.

У вас є ресторанний бізнес. І вам би хотілось провести його аналіз самостійно, без залучення будь-кого зі сторони.

В будь-якому бізнесі є функції, які повинні тим чи іншим чином працювати. Це як літак, якщо в ньому чогось немає, то він і не полетить, або з більшою ймовірністю розіб'ється. Так само і ресторанний бізнес має свою систему, де є більш сильні і більш слабкі місця. І кінцевий результат ви отримаєте не по найсильнішому (або іншими словами, по кращій ділянці у вашому бізнесі), а по найслабшому.

По результатах цього аналізу ви зможете знайти ці слабкі місця, і виправивши їх, отримаєте набагато кращі результати для свого ресторанного бізнесу.

Просто зараз, давши відповідь на декілька запитань, ви зекономите свої гроші і час.

I – робота з персоналом:

1. Чи збільшується у вашій компанії кількість персоналу?

ТАК +

НІ –

НЕЗНАЮ –

2. Чи збільшується у вашому ресторанному закладі об'єм послуг або товарів?

ТАК +

НІ –

НЕЗНАЮ –

3. Чи є у вашій компанії прийнята система документообігу і комунікації між персоналом?

ТАК +

НІ – (ні, якщо велика плутанина в документах, важко знайти, де що лежить)

4. Чи є у вас відома система заохочень і стягнень в компанії?

ТАК +

НІ – (ні, якщо заохочення і стягнення міняються від випадку до випадку)

5. Чи є у вас в компанії вивішена на видному місці організаційна схема закладу?

ТАК +

НІ – (якщо не на видному, то значить ні)

АНАЛІЗ ВЛАСНОГО РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.

II – маркетинг, реклама, продажі:

1. Чи є у вас база даних з контактами клієнтів, які хоча б один раз відвідали ваш заклад?

ТАК +

НІ –

2. Чи збільшується у вас об'єм цієї бази даних (мається на увазі точні дані)?

ТАК +

НІ –

3. Чи збільшується у вас кількість письмового або усного спілкування з цими клієнтами?

ТАК +

НІ –

4. Чи збільшується об'єм вашої реклами ? (мається на увазі кількість повідомлень, які виходять, а не витрачених грошей)

ТАК +

НІ –

5. Чи збільшується чистий прибуток вашої компанії?

ТАК +

НІ –

III – фінанси:

1. Чи збільшується сума приходу грошових засобів у вашу компанію?

ТАК +

НІ –

2. Чи збільшується сума витрат у вашій компанії?

ТАК +

НІ –

3. Співвідношення ваших активів (сюди входять гроші на рахунках, товар, майно і борги по відношенню до вас) до ваших пасивів (а сюди входять всі ваші зобов'язання по оренді, зарплаті, товарні і грошові кредити, зобов'язання за оплачений товар або послуги і т. д.)

ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +

ЗМЕНШУЄТЬСЯ –

НІЯК НЕ МОЖУ ПОРАХУВАТИ –

4. Чи є у вас система накопичення резервів?

ТАК +

НІ –

5. Резерви збільшуються?

ТАК +

НІ –

АНАЛІЗ ВЛАСНОГО РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

IV – виробництво (тут мається на увазі те, як ви добиваєтеся кінцевого результату своєї діяльності):

1. Витрати на виробництво вашої послуги чи товару
ЗБІЛЬШУЮТЬСЯ –
ЗМЕНШУЮТЬСЯ +
2. Швидкість виготовлення товару або надання послуги, оборот складу
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –
3. Кількість наданих або проданих одиниць товарів або послуг
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –
4. Виробництво вашого продукту або наданих послуг стає більш рівномірним
ТАК +
НІ –
5. Персонал, який надає вашу послугу або виготовлений продукт вашої компанії
ЗАВАНТАЖЕНИЙ +
НЕДОВАНТАЖЕНИЙ – ПЕРЕВАНТАЖЕНИЙ –

V – якість продукції і кваліфікація персоналу (більш навчений персонал може працювати швидше і якісніше)

1. Кількість різних успішних стандартів у вашій компанії
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –
2. Кількість невдоволених вашою послугою чи товаром
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ –
ЗМЕНШУЄТЬСЯ +
3. Прибуток компанії на одного працівника (якщо не знаєте – порахуйте, або поставте мінус)
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –
4. Кількість нових клієнтів, які прийшли до вас по рекомендації
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –
5. Чи є у вас будь -яка система навчання у вашій компанії? Кількість, що пройшли навчання
ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +
ЗМЕНШУЄТЬСЯ –

АНАЛІЗ ВЛАСНОГО РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

VI – розширення компанії:

1. Кількість нових клієнтів у вашій компанії

ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ +

ЗМЕНШУЄТЬСЯ –

2. Ваша компанія розширюється?

ТАК +

НІ –

3. Про ваш ресторанний заклад за останній час дізналось більше людей

ТАК +

НІ –

4. У вашому ресторанному закладі набагато приємніше знаходитись, ніж раніше?

ТАК +

НІ –

5. Чи є у вас план або бачення того, як ви можете ще розширитись?

ТАК +

НІ –

Тепер подивіться і знайдіть ті ділянки, де у вас більше всього мінусів і почніть з наведення в них порядку. Якщо у вас дві ділянки з однаковою кількістю мінусів, то починайте просто по-порядку. Спочатку приведіть в порядок одну, а потім іншу.

Незалежно від того, якого розміру ваша компанія, всі функції в ній повинні виконуватись, і в тій чи іншій мірі покращуватись.

Якщо у вас виникнуть запитання, або будь -які складності, то будь ласка звертайтеся письмово на електронний адрес:

lesya.lazar@gmail.com

або за тел:

097 6533421.