



семинар-практикум  
**БОРЬБА ЗА ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАНА**

**КРАСНОЯРСК**  
27-28 мая 2012г.

**ОРГАНИЗАТОР ПРОГРАММЫ**  
**КК "Персонал-Центр"**

*Представитель компании RESTTEAM в  
Красноярске, Новосибирске, Томске, Кемерово,  
Барнауле*

**Контакты:**  
**(3822) 42-68-68, 56-02-65, 21-96-69**  
**seminar75@mail.ru**  
**rest@personal-center.com**



**умножим доходы! для вас!**

## О RESTTEAM

Более 10 лет тренеры команды **RESTTEAM** специализируется на оказании тренинговых и консультационных услуг компаниям, работающим в сфере ресторанного бизнеса. Практические отраслевые семинары, а также консалтинговые проекты регулярно проводятся в 25 городах России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Латвии. Корпоративными заказчиками услуг были и остаются ведущие ресторанные компании страны.

Специализация компании и профессионализм работающих в **RESTTEAM** сотрудников, позволяют нам успешно осуществлять проекты для лидеров российского рынка. Мы знаем и любим бизнес, с которым работаем, именно это служит залогом доверия к нам со стороны наших партнеров. Со дня основания **RESTTEAM** заказчиками услуг были и являются как небольшие рестораны, так и всеми известные ресторанные сети, а также международные отельные бренды

## СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «БОРЬБА ЗА ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАНА»

Многолетний опыт работы в ресторанном бизнесе позволил нам создать этот семинар, аналогов которому нет на сегодняшний день на рынке обучения для предприятий общественного питания. Первый семинар для директоров, управляющих, владельцев ресторанов, а также финансовых директоров и бухгалтеров, проливающий свет на такие вопросы, как бюджетирование, управление продажами и расходами в ресторане, составление грамотного маркетингового бюджета, оптимизация издержек на предприятии общественного питания и увеличения прибыли.

Приняв участие в семинаре **«БОРЬБА ЗА ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАНА»**, вы получите в свое распоряжение, как операционные менеджеры, уникальные инструменты минимизации издержек, понятный и максимально практичный подход к бюджетированию ресторана, отслеживания выполнения плана по продажам, методы влияния на низкие показатели продаж, инструменты контроля товарооборота и фонда оплаты труда, понимание путей развития своего предприятия и увеличения прибыли вашей компании.

## О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

До сих пор, и на сегодняшний день, существуют компании, которые работают без бюджета. Они не планируют обороты, не фиксируют свои затраты, не сообщают своим менеджерам цифры продаж, не строят финансовых планов и не занимаются маркетинговым планированием. В том или ином виде, вопросами бюджета озадачены многие компании, но далеко не многим удалось добиться 100% понимания у своих менеджеров, директоров и управляющих какие действия необходимо предпринимать для достижений плановых показателей, какие ресурсы и возможности есть у них для корректировки своей финансовой деятельности.

Семинар – практикум **«БОРЬБА ЗА ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАНА»** однозначно необходимо посетить, если в вашей компании не налажено финансовое планирование, операционные менеджеры и директор ресторана не владеют финансовой информацией или не умеют ее использовать для ведения грамотного управления заведением, если перед сотрудниками не ставятся планы по продажам и увеличения выручки, а их достижение не оценивается. Мы дадим вам действенные инструменты контроля вашей финансовой деятельности. Мы поможем вам умножить ваши доходы!

## НА КОГО ОРИЕНТИРОВАНА ПРОГРАММА:

Целевой группой программы являются Управляющие, Директора/Менеджеры ресторанов и ресторанных сетей и другие сотрудники, отвечающие за результаты работы ресторанов. Программа также может быть интересна Тренинг-менеджерам и HR-менеджерам, финансовым директорам и бухгалтерам в чьи обязанности входит осуществление финансовой деятельности и контроль оборота финансов в компании.

## ПРОГРАММУ ПРОВОДИТ:



**Александр Мусатов**

Тренер-консультант направления **РЕСТОРАН** компании **RESTTEAM**.

Начал карьеру в ресторанном бизнесе в **1998** году на позиции бармена ресторана.

За 5 лет прошел путь от обслуживания Гостей до руководства рестораном на **200** посадочных мест. Окончил международный курс управляющих **Restaurants Managements Essentials Workshop** (Carlson Restaurant World Wide)

С 2001 года являлся внутренним тренером крупной ресторанной компании, а с 2003 года - куратором программ в Учебном Центре. Участвовал в открытии 2х ресторанов в Москве. Работал в качестве консультанта на открытии ресторана в **Мадриде** (Испания).

Провёл более 350 программ, на которых прошли обучение более 10000 управленцев ресторанного бизнеса.

## ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРА, УЧАСТНИКИ:

- ✓ Узнают, кем и когда составляется бюджет ресторана, кем корректируется, кем утверждается
- ✓ Узнают, кто несет конечную ответственность за выполнение бюджета и увеличение прибыли
- ✓ Узнают, какие виды прибыли бывают, и на какие из них может влиять директор ресторана
- ✓ Получат комплексную схему управления продажами в ресторане и увеличения выручки
- ✓ Узнают, как повышать средний чек
- ✓ Узнают, как рассчитывать и ставить цели по продажам для рядовых сотрудников
- ✓ Получат инструменты и методы продаж для рядовых сотрудников
- ✓ Узнают, как повышать количество посещений гостей
- ✓ Узнают, какие методы и подходы используются для привлечения новых гостей
- ✓ Узнают, из чего складывается себестоимость предприятия
- ✓ Узнают, какие расходы являются контролируруемыми
- ✓ Узнают, какие статьи в себя включает маркетинговый бюджет
- ✓ Узнают, какие нюансы существуют при формировании маркетингового бюджета
- ✓ Узнают, что такое Отчет о прибылях и убытках, кто его формирует и как с ним работать
- ✓ Узнают, какие возможности для оптимизации расходов существуют на предприятии
- ✓ Получат все необходимые инструменты по контролю себестоимости
- ✓ Узнают, как составлять гибкие графики
- ✓ Узнают, как рассчитывать нижнюю норму продуктивности
- ✓ Получат инструменты по контролю основных статей расходов (ФОТ, затраты на закупку товара)
- ✓ Узнают, как выстроить систему поиска и отбора сотрудников, чтобы сократить текучесть кадров на предприятии и снизить расходы по этой статье
- ✓ Узнают, как выстроить систему обучения новых сотрудников
- ✓ Получат инструменты нематериальной мотивации сотрудников
- ✓ Получат примеры других предприятий по организации и проведению мотивационных мероприятий
- ✓ Узнают, как рассчитать эффективность запланированной акции
- ✓ Узнают, как оценить эффективность проведенной акции
- ✓ Получат пример готового маркетингового бюджета
- ✓ В рамках бизнес кейса смогут применить знания, полученные на семинаре для вывода ресторана на целевые показатели прибыли

*Раздаточный материал к семинару насчитывает более 150 страниц. В нем Вы найдете множество полезной информации, которую сможете использовать в работе уже на следующий день.*



## ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

**2 дня с 10.00 до 18.00 (ежедневно 2 кофе-брейка, обеденный перерыв)**




- этот значок означает, что мы поделимся с Вами готовым документом

### МОДУЛЬ 1. БЮДЖЕТ








«Денежки счет любят» - эта старая поговорка как никогда актуальна и в наше время, когда практически каждое предприятие работает с одной единственной целью – максимизация прибыли. И если в вашей компании перед вашими менеджерами стоит та же задача, в корне неправильным было бы начинать борьбу за прибыль, не имея четких ориентиров, определенных акцентов и указанных направлений. В мире бизнеса такими акцентами и направлениями, а также отправной точкой существования любой коммерческой организации, является бюджет.

Кто составляет главный документ предприятия, кто его утверждает, можно ли его корректировать и как отсутствие бюджетирования негативно сказывается на работе предприятия - об этом пойдет речь на первом модуле.

- ✓ Вступление. Необходимость бюджетирования. Виды бюджета
- ✓ Основные статьи бюджета. Типовые проценты, часто встречающиеся на предприятиях питания 
- ✓ Кто составляет бюджет. Корректировка и утверждение
- ✓ Разные виды прибыли. За что отвечает директор ресторана? EBITDA

### МОДУЛЬ 2. ПРОДАЖИ

Одной из главных составляющих и бюджета и деятельности предприятия является, естественно, оборот, то есть выручка. О том, как организовать систему продаж в вашем ресторане, как уйти от «тушения пожаров» и достичь целостности в администрировании этого процесса, мы поговорим в течение этого модуля. Мы поделимся с вами готовыми решениями успешных компаний в области управления продажами, покажем выгоды использования системного подхода и дадим вам понимание, каким образом организовать данную систему у себя на предприятии.

- ✓ Схема продаж – комплексный подход к продажам в ресторане 
- ✓ Средний чек – показатель оценки эффективности работы ваших сотрудников
- ✓ Величина запредельного среднего чека. Гости, чувствительные к цене. Как не попасть в ловушку?
- ✓ Повышение среднего чека – приоритетное направление работы всего ресторана:
  - Как рассчитать и спланировать
  - План по продажам 
  - Анализ продаж 
  - Матрица \$/cost 
  - Sales Mix 
  - План по ассортименту 
  - Оценка выполнения плана. Корректировка
  - Инструменты выполнения плана по продажам 

- ✓ Гости
  - Повышение количества посещений. Борьба за постоянство гостя
  - Поиск новых гостей. Маркетинг план. Маркетинговый календарь



### МОДУЛЬ 3. РАСХОДЫ

Только лишь повышение оборота без учета расходов не принесет пользы предприятию. Очевидная ситуация убыточности заведения, при которой ресторан тратит больше, чем зарабатывает, возникает если оперативный состав управления предприятием не достаточно внимания уделяют вопросам контроля расходов. В данном модуле мы выясним, из чего складывается цифра себестоимости заведения, как на нее можно повлиять и увидим, каким образом и директор ресторана и менеджер на смене могут оптимизировать свои издержки.

- ✓ Понятие себестоимости. Из чего она складывается
- ✓ Со складом и без. В чем разница ведения отчетности
- ✓ Не контролируемые. Постоянные издержки
- ✓ Контролируемые. Переменные издержки:
  - Labor cost
  - Food cost
  - Beverage cost
  - Tabacco cost
  - Маркетинг бюджет

### МОДУЛЬ 4. P&L. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Бюджет сам по себе представляет собой не более чем таблицу с плановыми показателями, как оборотных средств, так и издержек. В оперативном управлении более важную роль для принятия решений по достижению и перевыполнения цифр бюджета является Отчет о прибылях и убытках. Оказывается, менеджеры могут, анализируя деятельность заведения, не только констатировать факт выполнения или отставания от ранее обозначенных планов, но и вносить коррективы в свою ежедневную деятельность, грамотно расставляя приоритеты и ставить новые, более актуальные цели перед своим подчиненными. О том как «Отчет о прибылях и убытках» может в этом помочь, речь пойдет в этом модуле.









- ✓ P&L - как составляется. Откуда берутся цифры
- ✓ Как анализировать и использовать показатели
- ✓ Ищем возможности для оптимизации





## МОДУЛЬ 5. ОПТИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

Было бы нечестно поставить менеджера перед фактом и осознанием того, что большинство расходов предприятия поддаются контролю с его стороны, и не дать ему действенных инструментов контроля и оптимизации расходов. Ежедневная работа менеджера, оперативные планы директора или управляющего помогут не только сократить расходы, но и увеличить конечную прибыль ресторана. В течение этого модуля мы поделимся с вами опытом работы успешных ресторанных компаний, достигших не плохих результатов в борьбе за прибыль.


### Labor cost. Затраты на оплату труда сотрудников

- ✓ Гибкие графики работы сотрудников 
- ✓ Мастер график и идеальные часы 
- ✓ Составление расписания работы. Лист пожеланий количества смен сотрудников 
- ✓ Режим работы сотрудников 
- ✓ Ежедневный учет расходов на зарплату (Daily Labor card) 
- ✓ Недельный учет расходов на зарплату (weekly labor card) 
- ✓ Продуктивность 
- ✓ Man power plan – план набора сотрудников. Расчет количества необходимого персонала 

### Food-Liq-Bev-Tab costs



- ✓ Технологические карты и рецептурные книги. В чем отличие? Как использовать? 
- ✓ Проработки и списание товара. Неучтенное списание
- ✓ Контроль исполнения технологии приготовления блюд и напитков
- ✓ Контроль работы закупщика
- ✓ Поставка товара – APL, прием и хранение товара. Контроль работы кладовщика 
- ✓ Инвентаризация
- ✓ Ошибки, приводящие к потере денег в ресторане

### Затраты на персонал

- ✓ Поиск и отбор сотрудников – как не выбрасывать деньги на ветер при отборе
- ✓ Обучение персонала – как экономить на обучении и подготовить достойных сотрудников
- ✓ Политика по мотивации сотрудников. Затраты на проведение мотивационных мероприятий 

## МОДУЛЬ 6. МАРКЕТИНГ БЮДЖЕТ

Отдельной статьей в общем бюджете идет маркетинговый бюджет. К сожалению, часто владельцы компаний воспринимают маркетинг как затраты предприятия. В идеальном и достижимом варианте маркетинг должен стать не только затратами, но и инвестициями. Как рассчитать эффективность будущей акции, как оценить ее после проведения, как составить правильный маркетинг план с учетом тех ресурсов, которые имеются в распоряжении менеджера, отвечающего за продвижение своего ресторана? Вопросы на эти и многие другие вопросы вы получите в рамках данного модуля.

- ✓ Стратегическое и оперативное планирование
- ✓ Расчет эффективности рекламной акции 
- ✓ Оценка эффективности рекламной акции 
- ✓ Составление маркетингового бюджета

## МОДУЛЬ 7. БИЗНЕС КЕЙС

На примере «виртуального» предприятия общественного питания с установленными показателями и текущей экономической ситуацией будет рассмотрены все инструменты влияния на прибыль заведения. Участникам будет дано задание проанализировать деятельность предприятия по следующим показателям:

- ✓ Операционное управление
- ✓ Контроль себестоимости в департаментах
- ✓ Товарооборот
- ✓ Маркетинговая активность

Участникам будет предложено разработать план вывода предприятия из сложившейся ситуации на основе знаний, полученных на семинаре. Вернувшись на свои рабочие места, участники смогут провести подобного рода работу по анализу и составления планов дальнейшей деятельности у себя в компании



умножим доходы! для вас!