

## Kilka sposobów na zwiększenie zysków restauracji

2016-05-24

Prowadzisz restaurację, jednak nie przynosi ona oczekiwanych zysków? Oto kilka sprawdzonych sposobów, które wprowadzą pozytywne zmiany w restauracji, a tym samym na odbiją się w pożądanym sposobie na codziennych utargach.

### Zapełnij przestoje klientami

"Martwe godziny" to poważny problem każdej restauracji. To zupełnie naturalne, że są godziny, w których zainteresowanie jedzeniem w restauracjach jest znikome, aczkolwiek zawsze można to jakoś rozwiązać, a mówiąc "jakoś" mamy na myśli konkretne opcje. Pierwszą, być może z pozoru zupełnie banalną kwestią jest poszerzenie swojego menu o dania, na które klienci z pewnością, by się zdecydowali w takich godzinach. Jeśli przestój mamy w godzinach porannych, to warto stworzyć np. osobne, atrakcyjne menu śniadaniowe. Natomiast w godzinach, kiedy ludzie są w pracy, warto odnaleźć klientów, którzy jednak w niej nie są, np. matki z małymi dziećmi. Udogodnienia dla takiej grupy docelowej pozwolą na zapełnienie pustki. Zatem, jeśli nasza pierwotna grupa docelowa klientów jest niedostępna w konkretnych godzinach, niech ten czas będzie poświęcony innej.

### Osoby pracujące zdalnie punktem w dziesiątkę

Obecnie coraz popularniejszą formą zatrudnienia jest praca z domu. Jednak spory odsetek tak właśnie pracujących osób pragnie wykonywać swoją pracę w przyjaznym miejscu, innym niż dom i decyduje się na restauracje i kawiarnie, by móc wyrwać się z domowych ścian, bądź znaleźć jakąś inspirację do pracy. Taki klient to skarb. Będzie spędzał godziny w naszej restauracji zamawiając kolejne danie, kawę, przekąskę, herbatę. Jednak chcąc takich bywalców zachować, musimy dopracować wnętrze naszego lokalu do ich potrzeb. Kanapa, oddzielona ścianką od reszty sali, dobre, szybkie łącze internetowe, dopracowane i urozmaicone menu herbat i kaw, dostęp do energii elektrycznej, odpowiednia muzyka, wygodne siedzenia. Dbanie o takiego klienta to również źródło złotych monet w godzinach, które bywają "martwymi".

### Online, wynos - czemu nie?

Analizując rynek gastronomiczny możemy zauważyć, że ludzie coraz częściej decydują się na jedzenie z dowozem. Nawet 64 proc. Polaków zamawia jedzenie z dostawą do domu jak podają badania Homo Homini 2014. To wygodna forma, gdzie możemy spożywać posiłek zrobiony nie przez nas, a jednocześnie cieszyć się domowym zaciszem. To kolejny klucz do zwiększenia zysków restauracji. Odpowiednio dobrane menu online pozwoli wygenerować dodatkowe zyski. To jednak kapryśny rynek i warto najpierw upewnić się, czy ten pomysł pasuje do charakteru restauracji, a także, że jesteśmy w stanie zapewnić obsługę o wysokim standardzie w takiej przestrzeni. To ciężkie zadanie, ale jakże intratne.

Przeczytaj cały artykuł