

Verkaufspreise kontrollieren

Eine Kalkulation ist die Grundlage jeder Preisgestaltung. Überprüfen Sie Ihr Angebot und kontrollieren Sie, ob sich die kalkulierten Preise am Markt durchsetzen lassen. Besonderen Aufmerksamkeit gilt dabei den Produkten, die Sie viel verkaufen. Verkaufsstatistik erstellen.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Neue Gästegruppen akquirieren

Kennen Sie Ihre Gästegruppen? Welche neuen Gruppen lassen sich ergänzend dazugewinnen? Achten Sie auf umsatzschwache Zeiten und überlegen Sie ob Sie es nicht schaffen durch gezielte Ansprache und Werbung diese erfolgreich zu füllen.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Zusatzgeschäfte ankurbeln

Jeder Gast vor Ort ist auch ein potentieller Veranstaltungsgast. Werben Sie direkt vor Ort für anstehende Events. Nicht unbedingt nur mit Plakaten oder ausliegenden Flyern, sondern persönlich und überzeugend am Tisch. Keine Zeit? Wirklich keine Zeit für Zusatzumsatz?

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Zusatzverkäufe forcieren

Alle Servicemitarbeiter kennen diese Aufforderung nach Zusatzverkäufen. Vorspeise anbieten, Dessert anbieten, Digestiv anbieten, öfter nach Getränken fragen ... Warum passiert es in der Praxis zu wenig. Das dezente Anbieten von Zusatzleistungen wird sogar oft als Service von Gästen gewollt.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Neue Verkaufkanäle finden

Sie besitzen nicht nur einen gastronomischen Betrieb, sondern auch Verkaufsfläche. Vermieten Sie diese Fläche an Dritte oder nutzen Sie diese selbst für Zusatzverkäufe. Wichtig ist, dass die angebotenen Waren einen Bezug zu Betrieb oder zur Region haben.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Gästekartei anlegen

Informationen kennen ist das Gold des 21. Jahrhunderts. Gästekarteien gibt es doch schon lange? Stimmt- aber die Möglichkeiten mit Gästen in Kontakt zu treten (und das oft einfach und kostenlos- z.B. Newsletter) sind viel besser geworden. Es gibt viele Möglichkeiten an Adressen zu gelangen.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Stammkunden pflegen

Stammkunden sind das Salz in der Suppe. Nicht nur dass diese Umsatz bringen- nein sie verbreiten auch oft Informationen und reden positiv über den Betrieb. Warum werden Stammgäste gar nicht als diese erkannt und warum werden diese Gäste nicht umhegt und gepflegt.

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____

Internetpräsenz pflegen

Eine Webseite braucht mittlerweile jeder. Aber diese Seite sollte fehlerfrei und aktuell sein. Denken Sie an die oben angesprochenen Newsletterempfänger. Gehen Sie immer auf Kritik und Kommentare ein. Soziale Netzwerke wie Facebook erreichen auch Menschen die noch keine Gäste sind (aber Zeitintensiv)

Verantwortlicher Mitarbeiter _____

bis wann bearbeitet _____

Arbeitsaufwand (Std) _____

Maßnahme erfolgreich ? _____
