

איך עושים כסף בפורים

מדריך לתפעול בר רווחי וזורם של דנה שמרונ

המדריך מיועד לבעלי ברים, מנהלי משמרות וצוותי ברים שצריכים להבין איך החלטות ותהליכים משפיעים בפועל על העבודה, המכירה וההכנסות.

6 טיפים שעושים הבדל.

הקדמה

פורים הוא ערב עם פוטנציאל הכנסה גבוה במיוחד.
יותר אורחים, יותר אלכוהול, יותר תנועה.

ובכל זאת, בהרבה מקומות, הבר שבור, הצוות רץ והקופה לא תמיד מרגישה את זה.

זה לא בגלל שאין ביקוש וזה לא בגלל שהצוות לא טוב.

ברוב המקרים, זה פשוט ניהול של מותאם לערב כזה.

אחרי שנים של עבודה בכל התפקידים בפלור ובמיוחד במשמרות חגים, כבר וניהול צוות ראיתי כל טעות שכתובה בספר ולמדתי כל דרך לתקן אותה - כי אפשר להרוויח הרבה יותר.

המדריך הזה כולל עקרונות שמיועדים לעזור לכם לא רק להימנע מטעויות שחוזרות כל שנה, אלא להכניס יותר כסף בפועל בלי להאריך משמרות ובלי לשחוק את הצוות.

באהבה, דנה

1. לא מתבלבלים בפיק

מהירות = הכנסה

יותר החלטות מהירות שוות יותר עסקאות ובערב עמוס זה מצטבר להכנסה משמעותית.

מוצר מוביל אחד

וודקה אחת, ג'ין אחד, וויסקי אחד. בלי "יש גם וגם".

בחירה ברורה

בערב עמוס אין מקום לאלתורים, כל החלטה שלא נסגרת מראש עולה זמן וכמעט תמיד עולה כסף.

כדי להכניס יותר, צריך לבחור מראש על מה הבר נשען.

ההחלטה הבסיסית היא לבחור **אלכוהול מוביל אחד מכל קטגוריה**.

כשיש בחירה ברורה, הברמן לא מתלבט, האורח מחליט מהר יותר, ויש פחות שאלות ופחות עיכובים.

2. קל להוציא, קל למכור

פורים זה לא הערב להרשים עם תפריט גדול.
זה הערב למכור בצורה חכמה.

תפריט ספיישלים צריך להיות מצומצם, ברור ומותאם לעומס של הערב.

ההמלצה היא לעבוד עם שלושה עד ארבעה קוקטיילים בלבד.

קוקטיילים שנבחרו לפי:

- זמן הכנה קצר
- חומרי גלם זמינים וברורים
- רווחיות ידועה מראש

כדי שזה יעבוד בפועל, הקוקטיילים האלה צריכים לעבור הכנות מראש, באצ'ים מסודרים ומינימום פעולות בזמן אמת.

ככל שקל יותר להוציא קוקטייל, ככה הוא נמכר יותר פעמים בערב והכמות הזו מצטברת מהר מאוד.

3. מובילים, לא מחכים

הוא רוצה שיגידו לו מה להזמין ומהר!

זה אומר שהצוות צריך להגיע עם קו מכירה ברור.

האורח בפורים
לא רוצה לחשוב
יותר מדי

בערבים כאלה הבר לא יכול לעבוד בצורה פסיבית.

הצוות צריך להגיע עם:

- משפט אחד קבוע
- אותו ניסוח
- אותה הצעה

"בא לכם קוקטייל פורים שלנו או צייר לפתיחה?"

כשמובילים את המכירה, זמן החלטה מתקצר, סל הקנייה גדל והעבודה בבר הופכת להיות אחידה יותר.

צוות שמוביל מכירה עובד רגוע יותר ומרוויח יותר.

4. צ'ייסרים שעובדים בשבילך

צ'ייסרים הם אחד המוצרים הכי רווחיים בבר, אבל רק כשמתייחסים אליהם בצורה מתוכננת.

לא מחכים שהאורח יבקש ולא משאירים את זה לאלתור של הרגע, אולי אפילו לעשות מבצעים על צ'ייסרים.

צריך להחליט מראש:

01

איזה צ'ייסר נמכר

02

באיזה מחיר

03

באיזה שלב של הערב מציעים אותו

כשצ'ייסרים מוצעים בצורה נכונה, הם מעלים הכנסה פר אורח, לא מעמיסים על העבודה ויוצרים אנרגיה שמביאה עוד הזמנות.

5. סידור עבודה חכם

כדי להכניס יותר כסף הבר צריך לעבוד בזרימה.

לא בריצות	לא בכיבוי שריפות	לא במצב שכל אחד עושה הכול
-----------	------------------	---------------------------

בערב עמוס חייב להיות אדם אחד שאחראי על התמונה הכוללת.

מי עושה מה, איפה נתקעים עם הזמנות, איפה צריך לעצור רגע ולסדר.

התפקידים המרכזיים בבר שחשוב לאייש מראש:

- מכין קוקטיילים
- נותן שירות בבר
- שתייה קלה
- ציקר (אחראי בונים)

סידור עבודה חכם מאפשר לצוות לעבוד טוב יותר ולבר להוציא יותר מכירות בלילה בלי להישחק, או לקרוס.

6. צוות שמח - "ולא מיין"

אחד הדברים שחשוב לזכור בפורים הוא שהצוות בחר להיות כאן. ברוב המקרים הם ויתרו על מסיבות, חברים ותוכניות אישיות כדי לעבוד בערב אחד העמוסים בשנה. האחריות שלנו כמנהלים היא לדאוג שהם לא רק "שורדים" את הערב, אלא גם נהנים ממנו.

האושר של צוות לא נמדד בכמות האלכוהול, אלא בתחושה. אווירה טובה, גיבוי ניהולי, אנרגיה נכונה ותחושת ביטחון עושים הרבה יותר מכל צייסר.

יחד עם זאת, חשוב להגדיר מסגרת ברורה מראש. לא לצפות מהצוות לא לשתות בכלל, אבל גם לא לתת לערב לגלוש. אלכוהול לצוות הוא חלק מהחוויה שלהם אבל צריך להיות מנוהל!

כללים ברורים:

- צייסרים לצוות מותרים רק באישור מנהל
- צייסרים עושים רק ביחד, כחלק מרגע משותף, ולא כל אחד לעצמו ומתי שבא לו
- אין שתיה "על הדרך" או בהסתר
- שתיה מתאפשרת רק בזמנים רגועים ובהחלטת מנהל
- האלכוהול לצוות מוגדר מראש

המסר צריך להיות ברור: מותר לשמוח, מותר ליהנות, מותר להרים כוסית אבל תמיד בתוך גבולות, ותמיד עם שליטה. מסגרת ברורה מאפשרת לצוות להרגיש משוחרר, דווקא כי יש מי שמחזיק את הערב.

צוות שמרגיש שראים אותו, דואגים לו ומנהלים אותו נכון יחזיר את זה בשירות טוב יותר, באחריות ובאנרגיה שמורגשת גם אצל האורחים.

שורה תחתונה

להכניס יותר כסף בפורים לא דורש יותר אנשים ולא יותר שעות.

זה דורש:

- החלטות מראש
- תפריט ספיישלים מצומצם
- הובלת מכירה
- צ'ייסרים מתוכננים
- סידור עבודה ברור

כשאלה קיימים, הבר עובד חלק, הצוות מתפקד, וההכנסות עולות.

מה הלאה?

אני מגיעה לבר עצמו, עובדת עם הצוות על הבר, עושה סימולציות, ומסדרת תפריט, מכירה וסידור עבודה כך שהערב עובד נכון גם בשיא העומס.

אם תוך כדי הקריאה היה לכם ברור מה צריך לקרות, אבל גם עלתה המחשבה שכפועל זה לא תמיד מתבצע עד הסוף, **בהדרכות שלי לבר ולצוותים זה לא נשאר ברמת טיפים.**

זה לא הרצאה.

זה התערבות תפעולית קצרה שמורגשת מיד בהכנסות.

מי שרוצה לבדוק התאמה להדרכה לפני פורים או אחרי פורים מוזמן לפנות אליי ונבדוק יחד אם זה נכון לכם עכשיו.

באהבה,

דנה

דברו איתי בכל שאלה - 0526589291