

AIR עושים כסף בפורים

מדריך לתפעול בר רוחני וזרם של דנה שמרוני

המדריך מיועד לבני ברית, מנהלי משמרות וצוותי ברים שצרכים להבין איך החלטות ותהליכי משפיעים בפועל על העבודה, המכירה וההכנסות.

6 טיפים שעושים הבדל.

הקדמה

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

ובכל זאת, בהרבה מקומות, הבר שבור, הוצאות רצ והקופה לא תמיד מרגנישה את זה.
זה לא בוגל שאין ביקוש זהה לא בוגל שהוצאות לא טוב.

ברוב המקרים, זה פשוט ניהול של מותאם לערב מה.

אחרי שנים של עבודה בכל התפקידים בפלור ובמיוחד במשמרות חנים, כבר ואני ניהול צוות ראייתי כל טעות שכתובה בספר ולמדתי כל דרך לתיקן אותה - כי אפשר להרוויח הרבה יותר.

המדדין הזה כולל עקרונות שימושיים לעזרתיכם לא רק להימנע מטעויות שחזרות כל שנה, אלא להכנס יותר כסף בפועל
בל' להאריך משמרות ובל' לשחקן את הוצאות.

באהבה, דנה

1. לא מתלבלים בפין

מהירות = הכנסה

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

מוצר מוביל אחד

ודקה אחת, נין אחד, ויסקי אחד. בלי "יש גם גומ".

בחירה ברורה

בערב עמוס אין מקום לאלטורים, כל החלטה שלא נסגרת מראש עולה זמן ומעט תמיד עולה כסף.

כדי להכנס 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. קָל לְהַזִּיאָ, קָל לְמַכֹּר

פורים זה לא הערב להרשים עם תפירת נזהול.
זה הערב למוכר בצורה חכמה.

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

ההמלצה היא לעבוד עם שלושה עד ארבעה קוקטילים בלבד.

קוקטילים שנבחרו לפי:

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

כדי שזה יעבוד בפועל, הקוקטילים האלה צריכים לעבור הכנות מראש, באציגים מסודרים ומינימום פעולות בזמן אמת.

כל שקל יותר להזיא קוקטיל, כה הוא נמכר יותר פעמים בערב והכמות הזו מצבירת מהר מאד.

3. מוביילים, לא מחכים

האורח בפורים
לא רוצה לחשוב
יותר מדי

הוא רוצה שיניחו לו מה להזמין ומהר!
זה אומר שהוצאות צריכים להגיע עם קוו מכירה ברורה.

בערבים כאלה הבר לא יכול לעבוד בצורה פסיבית.

הוצאות צריכים להגיע עם:

- משפט אחד קבוע
- אותו ניסוח
- אותה הצעה

"בא לכם **קוקטייל פורים** שלנו או צייר לفتיחה?"

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

צוות שמלבייל מכירה עובד רגוע יותר ומרוויח יותר.

4. ציירים שעובדים בשביילר

ציירים הם אחד המוצרים הći רוחחים בבר, אבל רק כשותחים אליהם בצורה מתוכננת.
לא מחייבים שהארוח יבקש ולא משאירים את זה לאלט/or של הרגע, אולי אפילו לעשות מבצעים על ציירים.

צריך להחליט מראש:

03

באיזה שלב של הערב מציעים אותו

02

באיזה מחיר

10

איזה צייר נמכר

כಚ'יירים מוצעים בצורה נcona, הם מעלים הכנסה פר אורה, לא מעמיסים על העבודה ויצרים ארגנית שמביאה עוד זמניות.

5. סידור עבודה חכם

כדי להכניס יותר כסף הבר צריך לעבוד בזרימה.

**לא במצב של אחד עושה
הכל**

לא בכיבוי שריפות

לא בריצות

בערב עמוס **חייב להיות אדם אחד שאחראי על התמונה הכוללת**.

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

התפקידים המרכזיים בבר שחשוב לאיש מראש:

- מכין קוקטיילים
- נותן שירות בבר
- שתיה קלה
- צ'יקר (אחראי בונים)

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

6. צוות שמח - "ולא מײַן"

אחד הדברים שחייב לזכור בפורים הוא שהמצוות 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 "שודדים" את הערב, אלא גם נהנים ממנו.

הוא שולט צוות לא נמדד בכמות האלכוהול, אלא בתחששה. אוירה טובה, ניבו ניהול, ארגנה נconaה ותחושת ביטחון עושים הרבה יותר מכל צייסר.

יחד עם זאת, חשוב להגדר מסגרת ברורה מראש. לא לצפות מהצוות לא לשות בכלל, אבל גם לא לסת לערב לנלווש. אלכוהול לצוות הוא חלק מהחויה שלהם אבל צריך להיות מנווה!

כללים ברורים:

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

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

צוות שמנגיש שרים אותו, דזאנים לו ומנהלים אותו נכון ייחזר אותה בשירות טוב יותר, באחריות ובארגון שמורגש גם אצל האורחים.

שורה תחתונה

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

זה דורש:

- החלטות מראש
- תפירט ספיישלים מצומצם
- הובלת מכירה
- ציירים מתוכנים
- סידור עבודה ברור

שאלת קיימים, הבן עובד חלק, הוצאות מתפרק, וההכנסות עלות.

מה הלאה?

אני מנגעה לבר עצמו, עובדת עם הוצאות על הביר, עשו
סימולציות, ומסדרת תפירות, מכירה וסידור עבודה כר שהערב
עובד נכון גם בשיא העומס.

אם תור כדי הקראיה היה לכם ברור מה צריך להזכיר, אבל גם
עלתה המחשבה שכפועל זה לא תמיד מתבצע עד הסוף,
בاهדרות של לבר ולצאותים זה לא נשאר ברמת טיפים.

זה לא הרזאה.

זה התערבות תפעולית קצרה שמורגשת מיד בהכנסות.

מי שרצה לבדוק התאמה להדרכה לפני פורים או אחרי פורים מוזמן לפנות אליו ונקדוק יחד אם זה נכון לכם עכשו.

באהבה,

דנה

דברו איתי בכל שאלה - 0526589291