

מייקסום הכנסות בר בפורים זה: 5 החלטות תפועליות

פורים מציע פוטנציאל הכנסות אדיר לברים: יותר ליקוחות, יותר מכירות אלכוהול, תנוצה עריה יותר. עם זאת, מוסדות רבים מגלים שההכנסות שלהם לא תמיד משקפות את הפעולות השוקקת הזה. זה לא נובע מחוסר ביחס או מצוות חלש, אלא מנישת ניהול שאינה מצליחה למקם את ההזדמנויות של הלילה. מדריך זה יעזור לכם לא רק להימנע ממילכודות נפוצות, אלא גם להגדייל באופן פעיל את הכנסות שלכם להאריך משמרות או לשחק את הוצאות שלכם.

החליטו מה נמכר – אל תנתנו ללילה להחליט עבורכם

בלילה עמוס, כל החלטה בלתי מתוכננת עולה כספ. כדי להגדיל הכנסתות, עליהם לקבוע באופן יומי את המיקוד של הבר שלכם. ההחלטה תפעולית מרכזית: **בחירת משקה אלכוהולי מוביל אחד מכל קטגוריה.**

לא מנטליות של "יש לנו הכל"

הגבילו את הבחירה ליעול השירות.

שירות ברמנים מהיר יותר

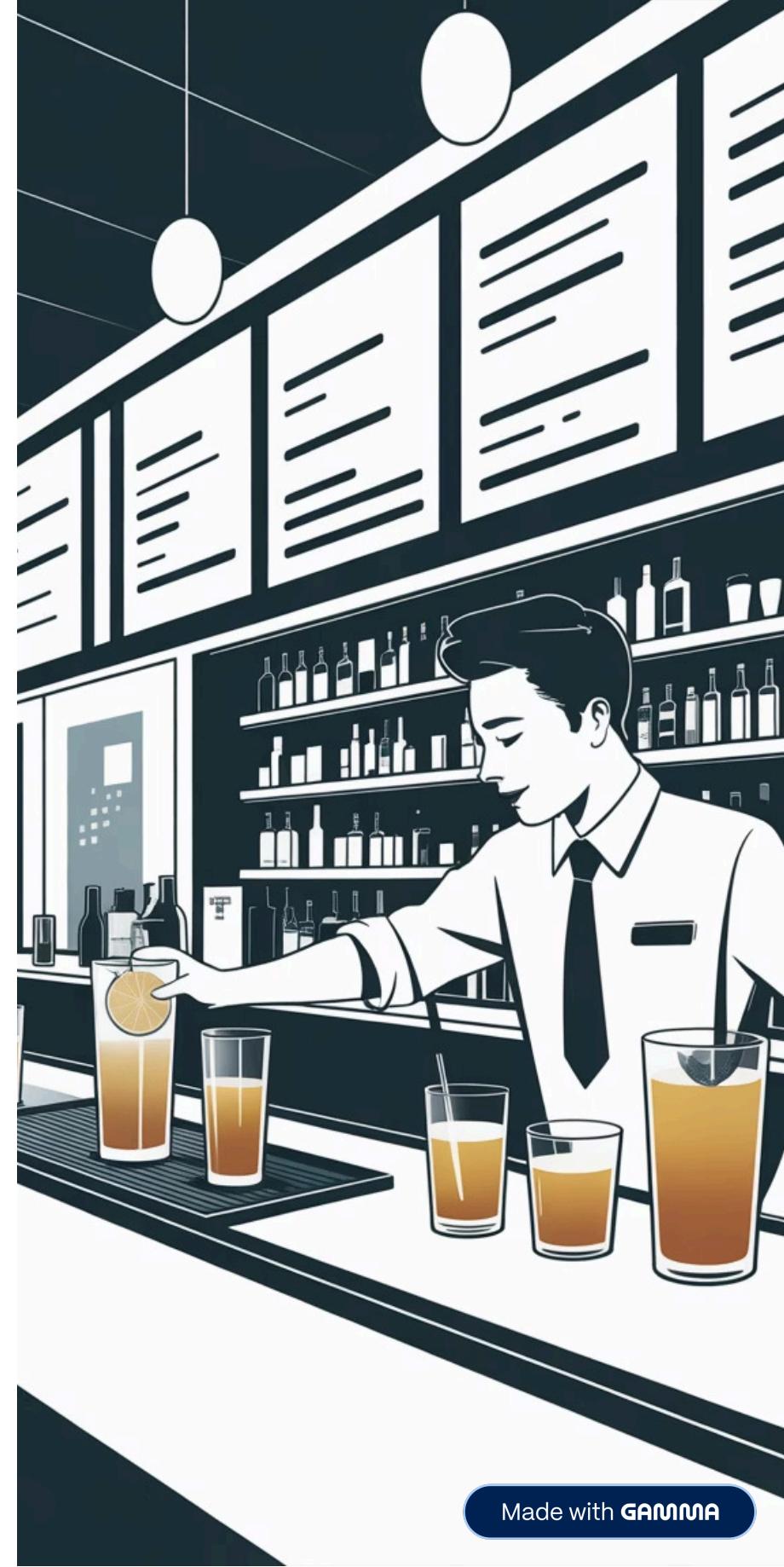
כאשר הצוות יודע מה לדוחף, השירות מואץ.

החלטות מהירות יותר של לקוחות

פחות אפשרויות משמעותן פחות היסוסים מצד הלוקחות.

הגדלת נפח העסקאות

יותר עסקים באותו פרק זמן משמעותן יותר כספ.



קוקטילים מוגעי רוח – לא רק כאלת שימושים את העין

פורים איננו עוסק בהרשמה עם תערובות מורכבות; הוא עוסק במכירות ייעילות. בחר רק 3-2 קוקטילים בעלי מאפיינים ספציפיים:

- זמן הכנה קצר
- מרכיבים זמינים בקהלות
- מרוח רוח ברור
- שמות פשוטים וקלים לזכור
- סוג כוסות אחיד
- נקודות מחיר עגולות וקלות לניהול

כאשר קוקטילים קלים למכירה, הם נמכרים לעיתים קרובות יותר במהלך הלילה, ומצטברים לעלייה משמעותית בהכנסות.



התמקד במכירות ורוחניות על פני מצנות משוכלוות עבור לילות עתירי מכירות.

מקבלי הזמנות לモבייל מכירות

כדי להניבר את ההזדמנויות, הבר שלך לא יכול להיות פסיבי. ללקוחות פורים לא רוצים לחשב; הם רוצים שיויכו אותם. ציד את ההזדמנות שלך במשפט מכירה עקבי ויזום. לדוגמה: "האם תרצה את קוקטיל הפורים המיעוד שלנו או צייר כדי להתחיל את הערב?"



**מגביר מכירות ומנהל
עומסים**
מכירה יוזמה מובילה לנפקה
מכירות גבוהה יותר ותפעול
מבוקר.



שומר על זרימת הבר
שומר על תנوعת השירות
בקצב קבוע.



**מקוצר את זמן קבלת
ההחלטה**
מנחה ללקוחות לבחירה
מהירה.



מנגדיל את גודל הסל
מעודד רכישות ראשונית
נדולות יותר.

הפור שוטים למנען הכנסות מתוכנן

שוטים הם בין המוצרים הרוחניים ביותר בבר שלך אם מנהליים נכון. אל תשאיר אותם ליד המקירה. קבל החלטות מראש:

- **אילו שוטים להציג?**
- **באיזה מחיר כל אחד?**
- **מתי להציג אותם במהלך הערב?**



כasher שוטים מציעים באופן אסטרטגי:

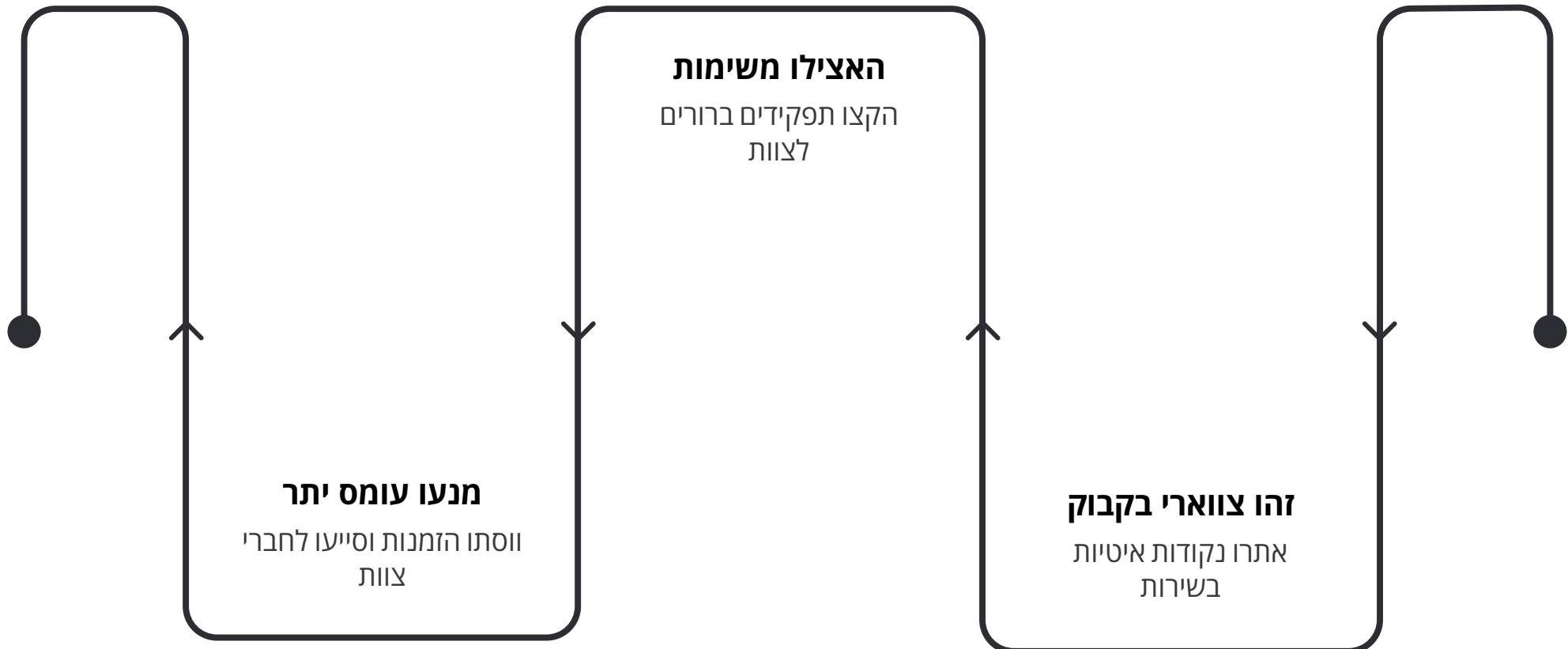
עורר התלהבות ויתר
הזמןנות →

שמור על קצב השירות →

הגדל הכנסה ללקוח →

נהלו את הזרימה כדי לאפשר יותר מכירות

כדי למקסם את הכנסות, הביר שלכם צריך לשמר על זרימה רציפה וחלקה. בליל פורים עמוס, ברמן אחד צריך להיות מוגדר כי' מנהל קצב". תפקיד זה חינוי עבור:



זה לא עניין של ניהול מסורתי; זהה השגחה תפעולית שמעצימה את כלם למוכר יותר עם פחות לחץ.

השפעה של תכנון אסטרטגי לפורים

ישום החלטות תפעוליות אלו משנה את ביצועי הבר שלא בליות עמוסים כמו פורים. השילוב של תכנון מראש וביצוע פרואקטיבי מבטיח שכל דקה נספרת וכל מכירה ממוקסמת.

“לא מדבר בעבודה קשה יותר, אלא בעבודה חכמה יותר.”

על ידי ייעול הפעולות, אתה יוצר סביבה שבה גם הוצאות וגם הלקוחות נהנים, מה שਮוביל לחוויה רוחנית ומהנה יותר לכולם.

שורה תחתונה: יותר הכנסות, פחות שחיקה

הגדלת הכנסות בפורים אינה דורשת שעוט עבודה ארוכות יותר או יותר צוות. היא דורשת:

3

ניהול קצב חכם

הבטח זרימה מתמשכת של שירות
ומכירות.

2

מכירה פרואקטיבית

הוביל את חוות הלקוח עם הנחיות
ברורות ומרתקות.

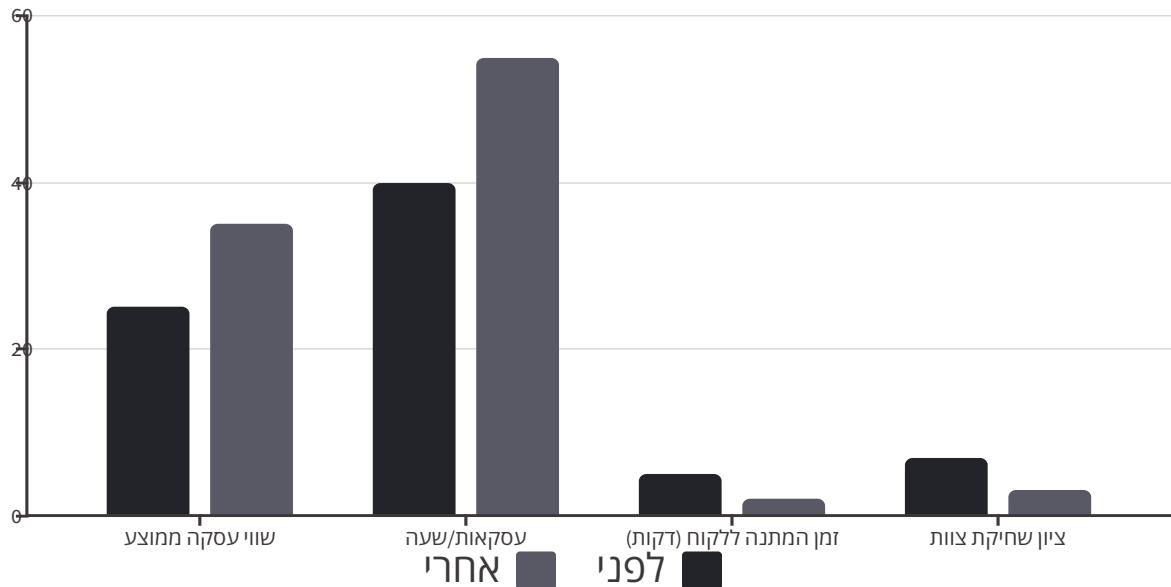
1

החלטות מקדימות

תכנן מראש את מנון המוצרים
והתמחור.

כasher אלמנטים אלו מיושמים, הביר פועל ביעילות, הוצאות מוצר באופן מיטבי, וההכנסות נוסקות.

מדדי ביצועים: לפני ואחרי היום



תרשים זה ממחיש את השיפורים המוחשיים הנצפים בברים המ夷ימים שנויים תפעוליים אסטרטגיים אלה. **שווי העסקה הממוצע** ומספר **העסקאות לשעה** גדלים באופן משמעותי, בעוד **זמן המתנה ללקוח** ו**שחיקת הצוות** יורדים, מה שמכיח שיעילות ורוחניות יכולות ללבת יד ביד.

מוכנים לשנות את ביצועי הבר שלכם?

אם קריית הדברים הללו הייתה הנזונית אך אתם עדין מרגנישים שישום עשוי עולל להיות מأتגר, סדנאות הדרכה שלי נועדו לנשר על הפער זהה. אני עובדת ישירות בבר שלכם, מדמה תרחישים עמוסים עם הוצאות שלכם כדי לבס אסטרטגיות מכירה אפקטיביות, ניהול קצב אופטימי וחלוקת תפקידים ברורה.

זו לא הרצאה; זו התערבות תפעולית קצרה ומשמעותית שמוניבה שיפורים מיידיים בהכנסות.

אם אתם מעוניינים להעיר האם הדרישה זו מתאימה לבר שלכם לפני או אחרי פורום, אנא צרו קשר. נוכל לבחון יחד האם זהו הפתרון הנכון עבורכם בעת.

דנה

צホ קשור עם דנה