

AIR עושם כספ בפורים

מדריך לתפעול בר רוחי וזרם

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

הקדמה

פורים הוא ערב עם פוטנציאלי 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 ראוי כל טעות שכתובה בספר ולמדתי כל דרך לתהן אותה - כי אפשר להרוויח הרבה יותר.

המדדין הזה כולל עקרונות שימושיים לעזרתיכם לא רק להימנע מטעויות שחזרות כל שנה, אלא להכנס יותר כסף בפועל
בליהאריך משמרות ובליהשרות את הוצאות.

באהבה, דנה

לא מתלבלים בפייק

מהירות = הכנסה

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

מוצר מוביל אחד

וזקופה אחת, ניין אחד, וויסקי אחד. בלי "יש גם גומ".

בחירה ברורה

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

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, האורך מחליט מהר יותר, ויש פחות שאלות ופחות עיכובים.

קל להוציא, קל למכור

פורים זה לא הערב להרשים עם תפירת נזול.
זה הערב למכור 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 להוציא קוקטיל, כהה הוא נמכר יותר פעמים בערב והכמות הזו מצבירת מהר מאד.

מובילים, לא מחייבים

**האורח בפורים
לא רוצה לחשוב
יותר מדי**

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

בערבים כאלה הבר לא יכול לעבוד בצורה פסיבית.

הצאות 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 שמלוביל מכירה עובד רגוע יותר ומרוויח יותר.

צ'יסרים שעובדים בשביילר

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

צריך להחליט מראש:

03

באיזה שלב של הערב מציעים אותו

02

באיזה מחיר

10

איזה צ'יסר נמכר

כשצ'יסרים מוצעים בצורה נכוןה, הם מעלים הכנסה פר אורך, לא מעmisם על העבודה ויצרים ארגנזה שמביאה עוד זמינות.

סידור עבודה חכם

כדי להכניס יותר כסף הבר צריך לעבוד בזרימה.

**לא במצב של אחד עשו
הכל**

לא בכיבוי שריפות

לא בריצות

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

מי עשו מה, איפה נתקעים עם הבעיות, איפה צריך לעזר רגע ולסדר.

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

צוות שמח ולא מין

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.

האושר של צוות לא נמדד בכמות האלכוהול, אלא בתחששה. אוירה טובה, ניבו ניהול, ארגנה נconaה ותחששות ביחסן עושים הרבה יותר מכל צייר.

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

כללים ברורים:

- ציירים לצוות מותרים רק באישור מנהל
- ציירים עושים רק ביחד, כחלק מרגע משותף, ולא כל אחד לעצמו ומתי שבא לו 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 יחויר את זה 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.

הערות סיום

אני מניעה לבר עצמו, עובדת עם הוצאות על הבר, עושה סימולציות, ומסדרת תפיריט, מכירה וסידור עבודה כך שהערב עובד נכון גם בשיא העומס.

אם תוק כדי הקריאה היה לכם ברור מה צריך לדרוש, אבל גם עלתה המחשבה שכפועל זה לא תמיד מתבצע עד הסוף,
בاهדרכות שלי לבר ולצוותים זה לא נשאר ברמת טיפים.

זה לא הרצתה.

זה התערבות תפעולית קצרה שמורגשת מיד בהכנסות.

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

באהבה,
דנה