

An illustration of a bar scene. In the background, a bar counter is lined with various bottles of alcohol. A bartender, wearing a black hat and a suit, is behind the counter. Several patrons are at the bar. On the left, a woman in a yellow dress and a man in a black suit are standing. In the center, a woman in a light blue dress is seated on a white stool, holding a glass. To her right, a man in a pink suit is seated on a white stool, also holding a glass. Further right, a woman in a blue dress and a man in a purple suit are seated on white stools. The background features arched windows and a light-colored wall.

מיקסום הכנסות בר בפורים זה: 5 החלטות תפעוליות

פורים מציע פוטנציאל הכנסות אדיר לברים: יותר לקוחות, יותר מכירות אלכוהול, תנועה ערה יותר. עם זאת, מוסדות רבים מגלים שהקופות שלהם לא תמיד משקפות את הפעילות השוקקת הזו. זה לא נובע מחוסר ביקוש או מצוות חלש, אלא מגישת ניהול שאינה מצליחה למקסם את ההזדמנויות של הלילה. מדריך זה יעזור לכם לא רק להימנע ממלכודות נפוצות, אלא גם להגדיל באופן פעיל את ההכנסות שלכם מבלי להאריך משמרות או לשחוק את הצוות שלכם.

החליטו מה נמכר – אל תתנו ללילה להחליט עבורכם

בלילה עמוס, כל החלטה בלתי מתוכננת עולה כסף. כדי להגדיל הכנסות, עליכם לקבוע באופן יזום את המיקוד של הבר שלכם. החלטה תפעולית מרכזית: **בחרו משקה אלכוהולי מוביל אחד מכל קטגוריה.**

לא מנטליות של "יש לנו הכל"
הגבילו את הבחירה לייעול השירות.

שירות ברמנים מהיר יותר
כאשר הצוות יודע מה לדחוף, השירות מואץ.

החלטות מהירות יותר של לקוחות
פחות אפשרויות משמעותן פחות היסוסים מצד הלקוחות.

הגדלת נפח העסקאות
יותר עסקאות באותו פרק זמן משמעותן יותר כסף.



קוקטיילים מונעי רוח – לא רק כאלה שמושכים את העין

פורים אינו עוסק בהרשמה עם תערובות מורכבות; הוא עוסק במכירות יעילות. בחר **רק 2-3 קוקטיילים** בעלי מאפיינים ספציפיים:

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

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



התמקד במהירות ורווחיות על פני מצגות משוכללות עבור לילות עתירי מכירות.

ממקבלי הזמנות למובילי מכירות

כדי להגביר את ההכנסות, הבר שלך לא יכול להיות פסיבי. לקוחות פורים לא רוצים לחשוב; הם רוצים שיוליכו אותם. צייד את הצוות שלך במשפט מכירה עקבי ויזום. לדוגמה: "האם תרצה את קוקטייל הפורים המיוחד שלנו או ציירסר כדי להתחיל את הערב?"



מגביר מכירות ומנהל עומסים

מכירה יזומה מובילה לנפח מכירות גבוה יותר ותפעול מבוקר.



שומר על זרימת הבר

שומר על תנועת השירות בקצב קבוע.



מקצר את זמן קבלת ההחלטות

מנחה לקוחות לבחירה מהירה.



מגדיל את גודל הסל

מעודד רכישות ראשוניות גדולות יותר.

הפוך שוטים למנוע הכנסות מתוכנן

שוטים הם בין המוצרים הרווחיים ביותר בבר שלך אם מנוהלים נכון. אל תשאיר אותם ליד המקרה. קבל החלטות מראש:

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

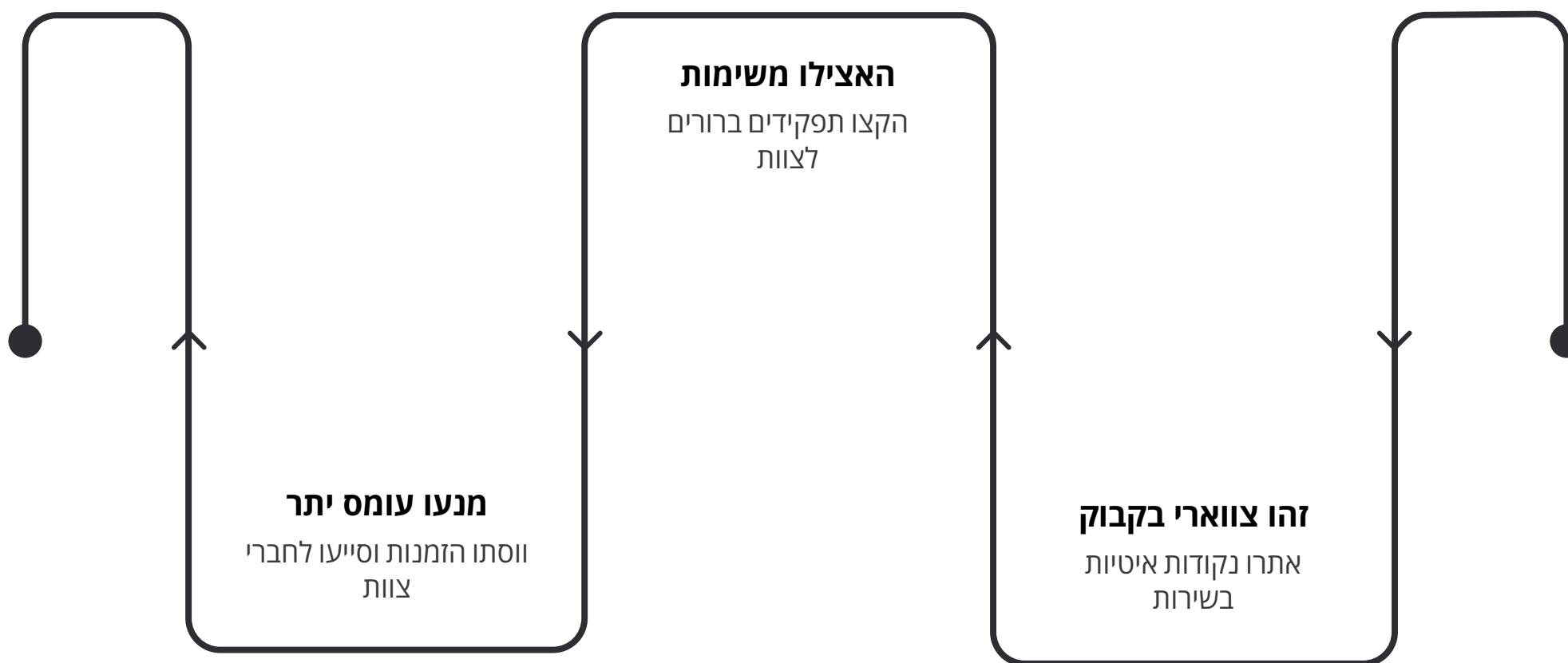


כאשר שוטים מוצעים באופן אסטרטגי:

→ הגדל הכנסה ללקוח → שמור על קצב השירות → עורר התלהבות ויותר הזמנות

נהלו את הזרימה כדי לאפשר יותר מכירות

כדי למקסם את ההכנסות, הבר שלכם צריך לשמור על זרימה רציפה וחלקה. בליל פורים עמוס, ברמן אחד צריך להיות מוגדר כ"מנהל קצב". תפקיד זה חיוני עבור:



זה לא עניין של ניהול מסורתי; זוהי השגחה תפעולית שמעצימה את כולם למכור יותר עם פחות לחץ.

ההשפעה של תכנון אסטרטגי לפורים

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

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

על ידי ייעול הפעילות, אתה יוצר סביבה שבה גם הצוות וגם הלקוחות נהנים, מה שמוביל לחוויה רווחית ומהנה יותר לכולם.

שורה תחתונה: יותר הכנסות, פחות שחיקה

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

3

ניהול קצב חכם

הבטח זרימה מתמשכת של שירות ומכירות.

2

מכירה פרואקטיבית

הובל את חווית הלקוח עם הנחיות ברורות ומרתקות.

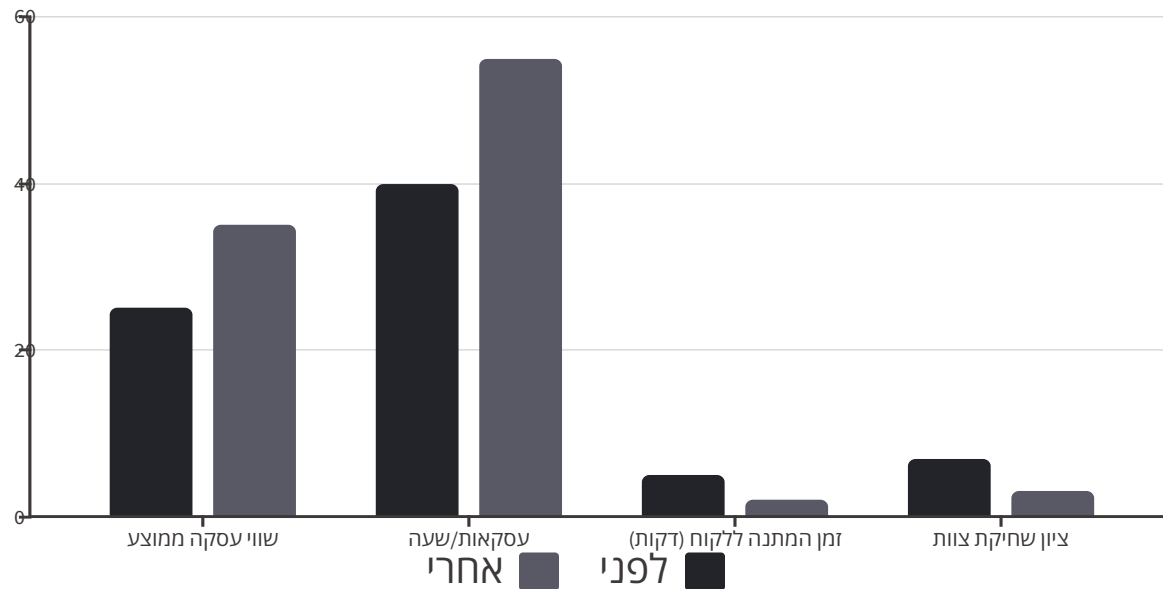
1

החלטות מקדימות

תכנן מראש את מגוון המוצרים והתמחור.

כאשר אלמנטים אלו מיושמים, הבר פועל ביעילות, הצוות מבצע באופן מיטבי, וההכנסות נוסקות.

מדדי ביצועים: לפני ואחרי היישום



תרשים זה ממחיש את השיפורים המוחשיים הנצפים בברים המיישמים שינויים תפעוליים אסטרטגיים אלה. **שווי העסקה הממוצע ומספר העסקאות לשעה גדלים באופן משמעותי, בעוד שזמני ההמתנה ללקוח ושחיקת הצוות יורדים, מה שמוכיח שיעילות ורווחיות יכולות ללכת יד ביד.**

מוכנים לשנות את ביצועי הבר שלכם?

אם קריאת הדברים הללו הייתה הגיונית אך אתם עדיין מרגישים שיישום מעשי עלול להיות מאתגר, סדנאות ההדרכה שלי נועדו לגשר על הפער הזה. אני עובדת ישירות בבר שלכם, מדמה תרחישים עמוסים עם הצוות שלכם כדי לבסס אסטרטגיות מכירה אפקטיביות, ניהול קצב אופטימלי וחלוקת תפקידים ברורה.

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

אם אתם מעוניינים להעריך האם הכשרה זו מתאימה לבר שלכם לפני או אחרי פורים, אנא צרו קשר. נוכל לבחון יחד האם זהו הפתרון הנכון עבורכם כעת.

דנה

צרו קשר עם דנה