Moscow
Business School
Leadership Energy

Способы увеличения прибыли для ресторатора

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 11.12.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Прибыль ресторана

- Виды прибыли – валовая, операционная, чистая
- Методы влияния на каждый из видов прибыли
- Последовательность работы с прибылью

Себестоимость, пути оптимизации

- Факторы, влияющие на себестоимость, работа с показателем
- Импортозамещение. Оптимизация расходов, повышение качества, маркетинговые возможности
- Примеры из практики: формирование импортозамещающей стратегии

- Этапы внедрения импортозамещения

Работа с ФОТ (Фонд оплаты труда)

- Факторы, влияющие на ФОТ, и возможности оптимизации расходов
- Продуктивность. Создание профессиональной команды в заведении любого уровня
- Методика расчета и механики работы с продуктивностью
- Примеры из практики
- Ситуационный менеджмент, стили управления
- Управленческие решения, направленные на повышение эффективности и снижение ФОТ

Повышение доходности ресторана через повышение потребительской лояльности в новых условиях

- Организация мероприятий для посетителей с целью создания групп постоянных гостей, запуска «сарафанного радио», повышения лояльности посетителей
- LTV гостя, как ключевой параметр дохода ресторана
- NPS, методика расчета и факторы, влияющие на показатель
- Примеры из практики. Сохранение и расширение — две стратегии
- Задачи: с чего начать формирование плана мероприятий

Дополнительные методы увеличения прибыли ресторана

- Использование не применяемых в России эффективных и прибыльных способов

Практикум «Работа с прибылью. Разбираем отчет о прибылях и убытках»

День 2

Форматы сервиса доставки в ресторанах

- Цели сервиса доставки
- Особенности организации доставки в зависимости от цели

Финансовая модель доставки: инвестиции, доходы, расходы

- Расчет инвестиций
- Механика подсчета рентабельности
- Дополнительные расходы

Этапы внедрения сервиса доставки

- Определение целевой аудитории Площадки продаж
- Разработка структуры

- Оборудование
- Формирование команды и определение KPI
- Меню доставки

Операционная работа в рамках доставки, взаимодействие подразделений

- Взаимодействие подразделений в рамках сервиса доставки
- Регламенты и чек-листы
- Механики мониторинга операционной работы в рамках сервиса доставки

Практикум «Формируем финмодель сервиса доставки»

Логистика: метрики и механики оптимизации

- Ключевые логистические метрики
- Определение полигонов и вида транспорта
- Управление логистикой

Диджитализация сервиса доставки

- Модули доставки в системе управления рестораном
- Сторонние сервисы

- Повышение эффективности с помощью диджитализации

Продвижение сервиса и повышение доходности

- Ключевые метрики эффективности продвижения
- Основные каналы продвижения, источники трафика
- Требования к каналам продвижения

Взаимодействие с агрегаторами и курьерскими службами

- Варианты взаимодействия с агрегаторами
- Плюсы и минусы работы с агрегаторами
- Специфика взаимодействия с внешними логистическими партнёрами

Ошибки при запуске и как их избежать