

БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ
ЗА 1 МЕСЯЦ

КАК УДВОИТЬ ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАНА

**ОБСЛУЖИВАЯ МЕРОПРИЯТИЯ
ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕСТОРАНА**



**СЕКРЕТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ:
10 простых шагов**

Обслуживание фуршетов на выезде.

СЕКРЕТНАЯ инструкция: 10 простых шагов от эксперта кейтеринга.

Оглавление

Об авторе	4
1. Первый заказ по выездному фуршету	Ошибка! Закладка не определена.
1 Что узнать для подготовки предложения	5
2 О чем лучше умолчать при первом общении	7
3 Что мы можем предложить?	8
4 Знакомство с местом проведения фуршета	9
2. Как составить смету?	11
1 Составляем меню	11
2 Зарабатываем на арендной стоимости оборудования	11
3 Что не включаем в смету	13
4 Какие бонусы предлагать?	14
3. Секреты меню для выездного фуршета	16
1 Как сделать «вкусное» предложение по меню	16
2 Специфика меню кейтеринга	16
3 Напитки на фуршете	18
4. На чем заработать еще?	20
1 Красота чужими руками	20
2 Расширяем предложение – получаем прибыль	22
3 «Кулинарная анимация»?	23
5. «Лицо» выездного обслуживания	25
1 Подбор команды	25
2 Работа с персоналом на выезде	28
3 Мотивация – ключ к успешной работе	28

«Как удвоить прибыль ресторана за 1 месяц,
обслуживая мероприятия за пределами ресторана»

6.	Оборудование? Все просто!	30
1	Кухня	30
2	Мебель на фуршете.....	32
7.	Подготовка к мероприятию. Как ничего не забыть?	35
1	Это ОЧЕНЬ важно: список закупки	35
2	Список загрузки. Кому он нужен?	36
3	Тайминг лист	37
8.	День мероприятия. Это ВАЖНО!.....	40
1	Последние приготовления.....	40
2	Почему вам это выгодно?.....	41
9.	А что же после?	43
1	Демонтаж оборудования, доставка на базу	43
2	Обратная связь.....	44
3	Работа с персоналом.....	44
10.	Резюме успешного фуршета.....	46
11.	Контакты и бонусы	49

Об авторе

«Я занимаюсь кейтерингом (ресторан выездного обслуживания), организацией мероприятий и событий».

Меня зовут Мария Опанасенко,
Я хозяйка самого крупного в Крыму
ресторана выездного обслуживания
Кейтеринг-центр «Пир на весь мир».
Профессионально занимаюсь этим уже 7
лет. Имею большой опыт в ресторанном и
ивент-бизнесе.

За время работы я организовала больше
500 праздников разного уровня и
масштаба: частные VIP приемы, шикарные
свадьбы в необычных местах,
обслуживание иностранных лайнеров,
корпоративные праздники, выездные
банкеты и фуршеты. На сегодняшний день
моя кейтеринговая компания является №1
в Крыму и имеет отличную репутацию
среди кейтерье и ивенторов Украины.



Путь в бизнесе я начинала 7 лет назад. Свою кейтеринговую компанию организовала без связей, опыта и стартового капитала. Не было у меня для этого и специальных знаний в области ведения бизнеса и в ресторанной сфере. Однако большое желание двигаться вперед, развиваться и добиваться в жизни новых целей позволили мне стать успешной за короткий промежуток времени.

1. С чего начать



Я написала эту книгу, чтоб помочь рестораторам увеличить доход заведения вдвое без дополнительных затрат. Это легко можно сделать с помощью выездного ресторанного обслуживания, т.е. предлагая вашим заказчикам услуги кейтеринга.

В этой книге мы поговорим об организации фуршетов на выезде. Это самый простой и быстрый способ зарабатывать значительно больше. Фуршеты на выезде организовывать совсем не сложно, к тому же за пределами ресторана вы сможете обслужить в несколько раз больше гостей, чем может вместить ресторан.

Как удвоить вашу прибыль? Вы еще сомневаетесь, что это возможно? Читайте дальше, и не говорите, что вы не знаете, как это сделать!

1 Что узнать для подготовки предложения

К вам обратился заказчик, который хочет организовать фуршет в каком-то необычном месте (на природе, в офисе, на берегу озера или моря). Что необходимо у него выяснить, чтобы сделать комплексное, качественное предложение, которое он непременно захочет купить.



Для начала, какое количество гостей на мероприятии планируется, очень хорошо, если вам скажут примерное соотношение мужчин-женщин. Например, если это строительная компания, и там 99% мужчин, понятно, что лучше не подавать десерты и канапе в качестве основной массы закусок. В этом случае нужно готовить более сытно и объемно, предлагать напитки соответствующего уровня, поэтому соотношение гостей вы узнайте.



Дальше. Обязательно выясните предпочтения по меню. Потому что здесь могут быть какие-то особенности. Например, среди гостей в основном будут вегетарианцы. Или есть пожелания по тематической кухне, кухне какой-то страны, либо пожелание «рыбу мы не едим», или что-то еще, поэтому уточните, какие будут пожелания относительно меню.

Следующий шаг - продолжительность мероприятия. Узнайте, насколько долго планируется фуршет. Если что-то символическое, т.е. произошло какое-то событие и нужно это дело официально отметить, поднять бокал шампанского, закусить какой-то канапешкой, фруктинкой, значит, предложение по меню должно быть минимальное.

Если это продолжительное мероприятие на 2 - 3 часа, праздник, на котором происходит событие, меню нужно предлагать сытное, в котором должны быть и горячие закуски, и большой ассортимент холодных закусок, и фрукты, и овощи, и десерты. Поэтому продолжительность мероприятия влияет на то, какое по объему будет меню.

2 О чем лучше умолчать при первом общении

К вам пришел заказчик, просит организовать фуршет на 150 гостей. Вы думаете: «я максимум делал на 100, и у меня не хватит посуды» и сразу говорите: «ой, нет, наверное, я, знаете, не могу». А на самом деле, нужно ответить: «150?? Конечно, отлично, давайте обсудим меню, смету и все детали».

После того, как вы получили утвержденную смету, или хотя бы утвержденную в первом чтении, можно оценить сумму заработка. Покупайте дополнительную посуду, приобретайте то, чего вам не хватает для проведения качественного фуршета, расширяйте свое предложение таким образом.



Т.е. вы не вкладываете свободные средства, вы с полученной предоплаты позаказу имеете возможность расширяться. Таких бизнесов практически нет. Это очень выгодно. Поэтому берите такие заказы, «расширяйтесь» и предлагайте больше уже следующему заказчику. По большому счету, на этом фуршете вы тоже хорошо заработаете, если грамотно составите свое предложение. Я могу предоставить вам примеры готовых смет и предложений для заказчика, мои контакты в конце книги.

Когда у вас спрашивают, можете ли вы организовать фуршет или мероприятие, выясняйте все вышеперечисленные детали в первую очередь. В последнюю очередь уточняйте дату планируемого мероприятия. Если в результате переговоров стало очевидным, что мероприятие вам не выгодно по каким-либо причинам (скажем, затратная часть превышает заработок или фуршет на 5 человек) – вопрос

о дате проведения дает вам возможность «красиво» отказать – «извините, мы на эту дату уже заняты». Таким образом, вы не обидите потенциального заказчика, и он может позвонить с более выгодным запросом.

3 Что мы можем предложить?



В продолжение разговора стоит затронуть тему дополнительных сервисов. Получив необходимую информацию и определив, минимальные потребности, мы можем предложить воспользоваться дополнительными услугами.

Возможно, клиент хочет «гулянуть» на широкую ногу. Не упускайте свою выгоду, предлагайте то, на чем интересно зарабатывать - это раз, и то, что сделает праздник значительно ярче и красивее, а, соответственно, наше портфолио и коммерческое предложение – еще круче.

Предлагайте флористику и декор мероприятия. Предлагайте лаунж зоны на мероприятие. Барный кейтеринг, кальянныйкейтеринг. Зоны кулинарных анимаций. Об этом мы еще поговорим в одной из следующих глав.

Дайте полет своей фантазии, продавайте дополнительные всевозможные услуги, за которые вы можете получать деньги. Клиент увидит что-то новое, необычное. И будет хвастаться перед своими гостями – как все здорово он придумал и организовал.

4 Знакомство с местом проведения фуршета

Следующее, что необходимо обязательно сделать, для подготовки к выездному фуршету - выехать на место проведения фуршета. Обратить внимание на специфику площадки, чтобы в дальнейшем провести фуршет грамотно, качественно и на высоком уровне.



Если объект режимный и есть пропускной пункт охраны, уточните, нужно ли для въезда в день мероприятия составлять списки номеров машин, обслуживающих мероприятие, а также фамилии работников, которые будут работать на мероприятии.

Обсудите с заказчиком расположение зоны фуршета, зоны расположения мобильной кухни или технического подсобного помещения.



Зону кухни лучше расположить не далеко от проведения фуршета для удобства обслуживания и скрыть от глаз гостей ширмами или установить шатер для мобильной кухни. Важно застелить пол мобильной кухни клеенкой, чтобы

оставить территорию в чистом виде.

Следите за чистотой и порядком рабочих зон. В дальнейшем это может послужить одним из определяющих факторов последующей работы на этой площадке для обслуживания очередного выездного мероприятия.

Выяснить возможность подключения к источнику воды. В случае отсутствия такой возможности предусмотреть доставку необходимого количества воды для работы кухни и технических нужд.

Уточнить места расположения розеток, а также наличия необходимой мощности для работы технологического оборудования. Сделать заметки о необходимости удлинителей.

Выяснить расположение туалетов, в случае их отсутствия на площадке, обсудите с заказчиком вопрос аренды биотуалетов для гостей и персонала.

Согласовать расположение подсобного помещения для складирования посуды, бокалов, коробок и другого оборудования. Если не удастся найти такое помещение, можно отгородить его с помощью ширм либо складировать ненужные коробки в грузовой транспорт, который будет ждать окончания мероприятия.

Необходимо взять контактные данные ответственных лиц этой площадки (директор, охранник, электрик и т.д.) для оперативного решения вопросов в день мероприятия.

Знакомство с администрацией таких площадок позволит вам наработать базу отличных мест, где можно проводить выездные мероприятия.



2. Как составить смету?



Давайте поговорим о секретных секретах выездного ресторанного обслуживания, т. е. о составлении сметы. После обсуждения с заказчиком деталей предстоящего мероприятия, переходите к составлению сметы. Наша цель - заработать больше на мероприятии. Цель заказчика - получить качественный продукт за минимальные деньги.

1 Составляем меню

При составлении меню не предлагайте заказчику список блюд на несколько десятков страниц – предоставьте один или несколько готовых комплексных варианта. В этом случае вы предлагаете закуски, на которых можно заработать при любом бюджете.

Если возникла необходимость в закусках, которых нет в вашем основном меню, у вас есть время поработать с шеф-поваром и сделать уникальное предложение, например, вегетарианского или постного меню.

2 Зарабатываем на арендной стоимости оборудования

Следующие пункты сметы – персонал, транспортные расходы и оборудование. Арендная стоимость используемого на фуршете

оборудования должна входить в затратную часть сметы. К составлению этой части нужно подходить творчески. Если клиент не готов платить арендную стоимость за все используемое оборудование, можно предоставить определенную его часть в качестве бонуса, скажем весь ресторанный текстиль. Подходите к этому вопросу интуитивно, чтобы заработать денег, однако не отпугнуть клиента большим перечнем арендуемого оборудования и его ценами.

Обычно в смете указывается арендная стоимость фуршетной и закусочной посуды, мебели (столы), шатров. Составляется арендная стоимость комплекта посуды на человека. Например, комплект бокалов, в который входят бокалы под напитки на фуршете.

Посуды всегда нужно брать с небольшим запасом, поскольку помыть их на месте в большинстве случаев нет возможности.



Обычно в комплект бокалов входит стакан для сока, воды, бокал для белого и красного вина, шампанского и для крепкого напитка. Т.е. в среднем 4-5 бокалов для гостя. Лучше привезти больше бокалов, чем заявлено в смете. Необходимо также выяснить у заказчика, какие еще напитки могут быть на мероприятии, чтобы у вас под рукой были бокалы необходимого наименования (скажем, мартинки или рюмки для граппы).

В смете можно указывать стоимость работы персонала (официантов,



поваров, технического персонала, администраторов), затраты на грузовой, пассажирский и технический транспорт.

Такой подход в составлении сметы удобен в случае только аренды оборудования, без приготовления меню. Можно сдавать в аренду посуду, мебель, шатры для других ресторанов, частных мероприятий. В этом случае необходимо указывать стоимость аренды каждой единицы посуды, мебели или другого оборудования.

В среднем арендная стоимость оборудования составляет 10 процентов от его стоимости. Но есть позиции значительно дороже – 30-50%. Такой подход перекрывает амортизацию оборудования и позволяет иметь хороший дополнительный заработок.

Один из возможных вариантов составления сметы подразумевает только раздел меню. В этом случае цена блюда включает аренду необходимого оборудования, обслуживания и транспортную доставку.

3 Что не включаем в смету



Безусловно, в расходную часть сметы не входит аренда мобильной кухни (шатры, столы, стеллажи и т.д.). Однако если для работы кухни необходим электрогенератор, его арендную стоимость можно включить в смету. Другими словами, те пункты, которые можно обосновать в виду их необходимости, вы можете внести в смету.

Не стоит включать то оборудование, которое непосредственно связано с производственным процессом и косвенно относится к обслуживанию мероприятия. Например, салфетки,

салфетницы, спецовники и т.д. - то, что вы должны предоставить для качественного обслуживания мероприятия.

4 Какие бонусы предлагать?

Возможно, вы захотите прописать бонусы в смете, чтобы коммерческое предложение выглядело интересным. Зачастую, если мероприятие планируется солидное и смета интересна в финансовом плане, можно привлечь, например, декораторов-флористов за свой счет. Либо декорировать фуршетные столы собственными силами с помощью подсвечников, бус, тематического украшения. Эти составляющие можно предлагать как в виде бонусов, так и включать в смету.



Например, когда у меня заказывают фуршет на 100 человек с хорошим меню, я зачастую декорирую фуршетные столы за свой счет. Заказчик видит красивые флористические композиции либо другой декор, который не был прописано в смете, даже если клиент отказался от таких платных услуг. На такие бонусы можно обратить внимание заказчика во время мероприятия: мы хотим для вас сделать красивое мероприятие, это наш вклад в долгосрочные отношения.

Для заказчика это будет приятным плюсом в работе. Для вас же это может стать способом сделать клиента постоянным и возможностью получить более интересное и качественное портфолио.



3. Секреты меню для выездного фуршета

1 Как сделать «вкусное» предложение по меню

Когда вы составляете меню для заказчика, лучше сделать готовые комплексные предложения-шаблоны на фуршет разных ценовых категорий. Не высылайте заказчику полностью все фуршетное меню, т.е. весь перечень закусок, которые вы можете предложить.



Вы уже выяснили, предварительно задав свои вопросы, какие есть предпочтения по кухне, какая продолжительность мероприятия, какое соотношение гостей мужчины-женщины, бюджет планируемого мероприятия. Составьте свой вариант предложения по меню, которое может максимально понравиться заказчику в ключе той информации, которая у вас уже есть.

Если выслать весь перечень фуршетных закусок, заказчик может потеряться в этом списке. Он увидит только те пункты, которые ему будут «резать глаз» - т.е. то, что он не любит, или то, что считает дорогим или неподходящим для его мероприятия.

2 Специфика меню кейтеринга

Как должно выглядеть фуршетное меню для услуг кейтеринга? Специфика фуршетных закусок понятна. Это всевозможные и очень разнообразные закуски. Задача сделать эти закуски маленькими, красивыми и максимально удобными, чтобы их съесть без использования



ножей и вилок. Сейчас на фуршете не удивишь канапешками из колбасы с сыром или таралетками.

Подавайте каждую холодную закуску в мини тарелочках. Это увеличит ее

стоимость, и на фуршетном столе такая закуска будет смотреться интереснее и объемнее. На рынке существуют компании, которые производят специальную одноразовую пластиковую посуду для фуршетов. Ассортимент такой посуды может быть представлен в каталогах производителей объемом сотни страниц. Мы работаем с несколькими фирмами, которые предлагают большой ассортимент такой посуды по хорошим ценам.

С такой посудой фуршетный стол всегда будет очень красивым, а гостям будет удобно брать такие закуски. Забудьте о подаче салатов в таралетках. Это не удобно – они крошатся, это не так вкусно – не чувствуется вкус салата, это негигиенично – таралетку приходится брать руками. Подавайте салаты либо в небольших бокалах, либо в небольших специальных одноразовых пиалах с маленькими вилочками.

На фуршетах горячие закуски должны быть порционными и небольшими, подаваться на специальных шпажках. Это закуски, весом в среднем 50-60 грамм. Подавать их лучше всего в чафиндишах. В условиях отсутствия электричества, чафиндиши могут подогреваться стеариновыми свечами, горячие закуски будут горячими на протяжении всего фуршета.



На фуршетах, конечно, должны быть фрукты и ягоды. Еще очень хорошо предлагать десерты, которые можно подавать в стаканчиках и мини тарелочках. Это могут быть мини тирамису, муссы, панакота и т.д., украшенные сверху ягодкой и листиком мяты. Готовые конфеты или десерты в виде пирожных могут растаять или потерять форму.

Предлагайте на фуршете необычную подачу закусок. Красивые, изысканные, особенные закуски, которые гости не едят в повседневной жизни. Удивляйте ваших гостей, доказывайте свое мастерство и профессионализм. Покажите отличия и положительные стороны выездного фуршетного обслуживания.

3 Напитки на фуршете

Рассчитать необходимое количество напитков, необходимых на фуршет, можно по специальным таблицам расчета

напитков. Однако они не всегда верны. Принимайте во внимание все особенности и нюансы мероприятия, которые могут повлиять на количество выпитых напитков. Например, для фуршета в летнее время, следует больше внимания уделить безалкогольным напиткам, Если на фуршете много мужчин, то от шампанского можно отказаться и т.д.



Если заказчик пожелал привезти свои напитки – согласитесь на эти условия в качестве бонуса. Напитки необходимо заранее охладить и доставить на место уже в охлажденном виде в изотермическом оборудовании или пользуясь холодильным оборудованием. Это поднимет ваш авторитет в его глазах. Если вы заказываете машину-холодильник на мероприятие, напитки можно охладить в день мероприятия за несколько часов.

Напитков на мероприятии лучше иметь с запасом. Оставшиеся всегда отдавайте заказчику, чтоб он мог вам доверять.

Создавайте услугу, при которой заказчик будет понимать, что фуршет на выезде – это уровень! Это то, за что он действительно готов платить.

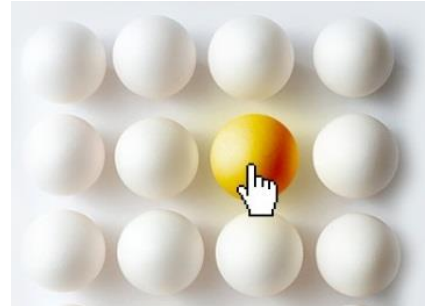
Расширяйте ваше предложение по фуршетному меню, делайте его красивым. Равняйтесь на лидеров западных и отечественных кейтеринговых компаний. Закупайте хорошие, качественные продукты для мероприятий, фотографируйте то, что вы делаете, для формирования вашего портфолио.



4. На чем заработать еще?

Какие услуги можно предлагать дополнительно заказчику, который хочет организовать фуршет?

Вы взяли заказ - мероприятие, на котором будете обслуживать фуршет. Основная часть вам понятна, что нужно для фуршета. Но что еще вы можете предложить заказчику и на чем еще можно заработать?



1 Красота чужими руками

В первую очередь, это декор мероприятия. Для того, чтобы предлагать декор мероприятия, нужно в первую очередь составить для себя базу декораторов и флористов, которые есть в вашем городе.



Все очень просто: вы ищите флористов, которые предлагают для работы свое портфолио. Лучше сразу оговорить, что вас интересуют варианты декорирования фуршетных столов. Желательно, чтобы это были композиции высокие – на вазах или подставках, чтобы их было хорошо видно издалека, такой декор сразу привлекает внимание и показывает высокий уровень ваших услуг.

При сотрудничестве с флористами вы либо добавляете свои проценты, либо договариваетесь, что

определенные проценты они будут вам выплачивать от суммы вашего заказа. Во-первых, вы продаете дополнительные услуги, во-вторых, фотографии с таких мероприятий становятся более яркие, красочные и презентабельные.

Помимо работы с флористами, вы можете сделать собственную базу декора, с помощью которой самостоятельно будете декорировать фуршетные столы. Это могут быть подсвечники, высокие вазы, для выкладки ярких фруктов (яблоки, мандарины и т.д.), багетные рамы с полочками для закусок создают очень презентабельный вид – вы как бы подаете закуски на картине и многое другое.



Для свадебного фуршета можно использовать бусы на столах, фигурки ангелов, сердца и все, что связано со свадебно-любовной тематикой.

Простой способ сделать горку из бокалов: перекладывать каждый ярус бокалов круглым стеклом. С помощью нескольких бокалов и таких стекол можно создавать горки для закусок, вместо использования дорогостоящих горок из нержавеющей стали. На многоуровневые горки из стекол добавьте головки живых цветов, и вы создадите собственными руками оформление фуршета практически без вложений.

2 Расширяем предложение – получаем прибыль



В качестве дополнительного сервиса можно предложить лаунж зону на фуршете, если мероприятие планируется продолжительное (не менее 2-3 часов). В лаунж зоне можно поставить мягкие диваны, кресла или пуфы, журнальные столики и все, что связано с отдыхом и расслаблением. Можно поставить мобильную барную стойку. Здесь бармены будут готовить коктейли для гостей. В этой зоне гости могут комфортно уединиться, чтобы пообщаться или просто отдохнуть.

Так же в лаунж зоне можно предлагать кальянный кейтеринг. Несколько профессиональных кальянов и кальянщик, который будет обслуживать гостей в лаунж зоне. Здесь может быть сигарный кейтеринг, если мероприятие элитного уровня, а присутствующие гости –любители сигар.

Может быть, заказчик захочет зону японской кухни с обслуживанием официантками в кимоно.

На фуршете красочно смотрятся так называемые леди-фуршет. Это специальная конструкция в виде круглого стола на колесиках. Девушка становится в центре стола, надевает специальное цельное со столом платье и перемещается по территории фуршета, предлагая гостям закуски со своего стола-юбки.



3 «Кулинарная анимация»?

Кулинарные анимации. Это шоу. Действие, которое можно сравнить с работой артистов. Яркие красочные постановки, в которых главная тема – это кулинарные активности при участии гостей фуршета. Кулинарные анимации могут быть разнообразны по тематике. Один раз создать и отработать такое «шоу» самостоятельно и в дальнейшем можно продавать такие активности, как на своих фуршетах, так и отдельно в качестве красочного действия на праздниках через праздничные агентства.

Самая простая кулинарная анимация – приготовление барана на вертеле. Или анимация – «кофе по-турецки». В этой анимации на столах в красивых емкостях представлены кофейные зерна, тут же при гостях эти зерна обжариваются на сковородах. Затем перемалываются на ручных кофемолках, и варится кофе по-турецки на песке.

Анимации такого рода привлекают внимание присутствующих гостей, которые могут принять участие в приготовлении каких-либо закусок для себя самостоятельно. Ароматы от таких открытых приготовлений разносятся по всей площадке и привлекают внимание.

Примеры других кулинарных анимаций: приготовление мороженого на сухом льде; свежая выпечка, когда кондитеры замешивают тесто и выпекают булочки и пирожки; приготовление общего блюда на огромной сковороде (радиусом 1м) и многие другие.

Продумывая цену на такую кулинарную анимацию, нужно учитывать стоимость продуктов, плюс зарплату персонала на этой анимации, стоимость транспортировки оборудования.

На тему кулинарных анимаций у меня есть отдельные подробные консультации.

«Как удвоить прибыль ресторана за 1 месяц, обслуживая мероприятия за пределами ресторана»

Зарабатывайте больше за счет дополнительных услуг и получайте качественное портфолио для дальнейших заказов и расширения своего предложения.



5. «Лицо» выездного обслуживания

Сейчас мы с вами будем говорить о пятом секретном шаге. Это очень важная тема – подбор команды для выездных мероприятий кейтеринга. Как подбирать персонал для выездных мероприятий, когда вы обслуживаете мероприятие на выезде?

1 Подбор команды

Как происходит поиск персонала? Вам не нужно держать постоянный штат обслуживающего персонала. Для организации обслуживания выездного фуршета я рекомендую набирать персонал исходя из количества приглашенных гостей на фуршет и уровня самого мероприятия.



Для обслуживания выездных мероприятия можно привлекать фрилансеров: официантов, поваров, технический персонал, который будет работать с вами непосредственно только по выездным мероприятиям. Скажу, что официанты и

повара с большим интересом работают на выездных мероприятиях в свои выходные дни. Многие из них могут подмениться, чтобы поехать на выездное обслуживание.

«Как удвоить прибыль ресторана за 1 месяц, обслуживая мероприятия за пределами ресторана»

Как мы подбираем персонал для работы на выезде? Первый, самый важный критерий – профессионализм, опыт и рекомендации. Здесь новичкам в принципе не место: тяжелая физически и морально работа в нестандартных условиях выездного обслуживания под силу не каждому.



Очень много зависит от того, насколько человек умеет приспособиться к ситуации, точно знает все тонкости и нюансы обслуживания. Для работы с фрилансерами возьмите их паспортные данные, номер мобильного телефона, желательно резюме с фотографией.

Для обслуживания выездных мероприятий предпочтительнее приглашать фрилансеров мужского пола. Работа на выезде связана с большим

количеством тяжелой работы: загрузка и разгрузка оборудования, установка мебели, лаунж зоны, сборка шатров и т.д.

Безусловно, на выездных мероприятиях некоторую работу лучше выполняют девушки, поэтому от их помощи не стоит отказываться, обслуживая выездные мероприятия. Например, работа с ресторанным текстилем, его наглажкой или сервировкой.

Официанты могут выполнять роль и технического персонала (загрузить, разгрузить и установить оборудование), и обслуживать мероприятие. Такая схема работы очень удобна.





Хороший вариант подбора персонала - по рекомендациям официантов и поваров, с которыми уже довелось работать. Они знают специфику работы, и лучше вас смогут объяснить новичкам тонкости и нюансы выездного обслуживания и работник приходит к вам уже подготовленный морально. Такой подход поиска предпочтительнее, нежели поиск

кандидатов по объявлению: не каждый профессиональный официант или повар сможет полноценно выполнять свои функции в нестандартных рабочих условиях выездного обслуживания.

Поэтому берите тех, кто идет по рекомендации, кто уже знает о специфике будущей работы, берите больше мужчин, интересуйтесь опытом работы, объясняйте особенности выездного обслуживания.

Составляйте требования к работе персонала в письменном виде, это первый шаг к контролю качества выполняемой работы.

На каждое выездное мероприятие, тем более, если на мероприятие едет много новых работников, обязательно берите проверенных, опытных администраторов, либо старших официантов и поваров. Бывалые смогут быстрее помочь сориентироваться новичкам в новой нестандартной обстановке выездного обслуживания.

2 Работа с персоналом на выезде

Основная работа с персоналом происходит непосредственно на мероприятии, на выезде. Вы готовите фуршет – знаете, сколько будет гостей, сколько будет VIP гостей, какого уровня будет обслуживание, какие закуски будете подавать. Например, вам нужно собрать 15 официантов. Нет необходимости каждому официанту рассказывать подробности будущего мероприятия по телефону. Ваша задача собрать команду профессионалов для обслуживания очередного выездного мероприятия.



Вся информация дается непосредственно на месте обслуживания сразу после приезда на площадку. На пятиминутке необходимо раздать уже подготовленный тайминг лист по мероприятию, где обозначена схема расстановки шатров, столов, схема по сервировке, время прибытия гостей. Прилагаете меню предстоящего мероприятия и перечень (наименования) напитков на фуршете. Назначайте старших официантов по зонам.

3 Мотивация – ключ к успешной работе

Перед началом работы промотивируйте персонал. Скажите, что вы знаете - они все профессионалы, что вы их очень цените, что такие мероприятия не каждому под



силу и не каждому доверяются. Что работать будет интересно, вы находитесь в красивом интересном месте, сегодня прекрасная погода и мероприятие пройдет на самом высочайшем уровне, вы это чувствуете. Если есть вопросы, к вам можно всегда подойти и решить его сразу по месту. «Я в вас верю! И удачной работы!»

Позитивная мотивация сотрудников к работе - это очень важный момент. Чтобы официанты и повара почувствовали себя личностями, на которых держится работа, чтобы работали активнее, с большим энтузиазмом и интересом. Это секрет успешно проведенных мероприятий, особенно когда работать приходится по 24-26 часов. Так что мотивировать нужно не только кнутом, но и пряником.

Персонал – это дело тонкое. С одной стороны, мы их мотивируем, чтобы они качественно и хорошо работали. С другой стороны, нужно контролировать и не давать возможности напортачить.

Для предотвращения краж напитков или продуктов на мероприятии – лучше всего использовать зону гардероба. Все личные вещи и сумки складываются в гардероб и закрываются до окончания мероприятия. Система эта очень простая, но действенная. Не надо никого контролировать, все работают на одинаковых условиях, никто не подает дурной пример.



6. Оборудование? Все просто!

Оборудование, о котором мы будем говорить, можно разделить на несколько основных разделов. Первый раздел включает все то, что касается кухонного оборудования для работы на выезде.

1 Кухня



При обслуживании мероприятия на выезде закуски можно готовить на стационарной кухне и доставлять их на место в специальном изотермическом оборудовании. В этом случае на месте проведения мероприятия необходимо оборудовать

мобильные рабочие места поваров для выкладки уже готовых закусок на фуршетную посуду.

Если закуски для фуршета планируете готовить непосредственно на месте проведения мероприятия, необходимо заранее согласовать место для мобильной кухни. Огородить ширмами или установить шатер для организации рабочих мест поваров.

На кухне необходимо установить стеллажи для кухонного оборудования и продуктов. Мобильную мойку, столы для работы поваров, тепловое и холодильное оборудование. Использование того или иного оборудования зависит от меню фуршета: от мангалов и перевозных газовых плит до пароконвектоматов и духовых шкафов.

На первых порах все мероприятия можно обслуживать с помощью мангалов и газовых плит. Даже этого оборудования достаточно, чтобы комфортно работать на самых крупных мероприятиях. Главное - грамотно составить меню. Примеры готовых меню и перечень необходимого оборудования для работы, можно заказать, написав мне на почту или в скайп. Я смогу предоставить контакты поставщиков и порекомендовать лучшее.

Холодильное оборудование – это холодильники и морозильные лари. На масштабных мероприятиях удобно работать с машиной-холодильником.

Незаменимым оборудованием на выезде является изотермическое оборудование. Без него не обходится ни одно мероприятие. Что это такое? Это профессиональные боксы, которые сохраняют тепло или холод в течение продолжительного периода времени (до 12 часов).

Если вы загрузили в изотермический бокс охлажденные напитки, они будут оставаться холодными в течение всего дня, даже если на улице жара. Если вы загрузили в такой бокс в гастрояростях горячие закуски, они будут горячими до момента подачи их на стол.



Таким образом, в этом оборудовании можно перевозить продукцию с вашей стационарной кухни на место проведения фуршета, и она будет сохранять свою температуру.



Либо иметь возможность подачи одновременно большого количества горячих закусок в любой момент обслуживания выездного мероприятия. Такое оборудование будет также полезным в случае задержки начала мероприятия: готовые закуски хранятся в изотермическом оборудовании и к моменту подачи всегда будут горячими. Это очень удобно для работы.

Так же для организации работы мобильной кухни необходимо взять кухонное оборудование для каждого повара – это доски разделочные, ножи, миски и т.д. Не забудьте мусорные ведра, мусорные пакеты.

И то дополнительное оборудование, которое необходимо для приготовления тех или иных закусок: слайсер, блендер, миксер, мясорубка, кастрюли, сотейники.

2 Мебель на фуршете

Далее мы поговорим о мебели для работы на выезде. Со временем вы приобретете специализированную мебель для кейтеринга: столы со складными ногами,



штабелируемые стулья, коктейльные столы, шатры или тентовые конструкции, лаунжевую мебель, мобильные барные стойки.

Для фуршета очень удобны дополнительные коктейльные столики. Это столики маленького диаметра (60-80см), высотой около 1,1м. Их расставляют на площадке для фуршета, гости могут подойти к ним со своими тарелками и бокалами и удобно расположиться.

Так же к оборудованию мы относим всю посуду для фуршета. И для того, чтоб перевозить эту посуду было удобно, сейчас на рынке существует специализированное оборудование для ее транспортировки. Это штабелируемые ящики для бокалов, которые имеют ячейки разного размера и высоты. Ящик можно заказать для каждого вида бокала. Так же есть ящики для перевозки тарелок разного диаметра со специальными фиксаторами.

Так же на фуршетах важно использовать всевозможные фуршетные горки, на которых вы будете подавать закуски. Закуски на фуршете, выставленные в одной плоскости проигрывают в презентации. Горки можно либо приобрести готовые, либо для начала сделать самим.



Например, можно использовать фигурные зеркала, для выкладки канапе, это красиво и визуально увеличивает количество закусок.

Очень удобно использовать на фуршете чафиндиши для поддержания

температуры горячих закусок на протяжении всего фуршета. Источником тепла для мобильных чафиндишей служат стеариновые свечи. Поэтому чафиндиши можно использовать даже без подключения к электричеству.

Оборудование уже все придумано. И тут все просто – начинайте с минимально необходимого и самого полезного. Работайте и постепенно с каждого заказа докупайте то, что вам нужно в первую очередь.



7. Подготовка к мероприятию. Как ничего не забыть?

При подготовке к мероприятию необходимо составить три главных документа. Это список закупки продуктов, список загрузки оборудования и тайминг-лист мероприятия.

1 Это ОЧЕНЬ важно: список закупки



Что такое список закупки? Это перечень всех продуктов, необходимых для приготовления меню для планируемого фуршета. Вы сможете систематизировать наименование продуктов, их количество. Такой список составляется по согласованному с клиентом меню фуршета. Для удобства пользования списком, его можно разбить на категории: молочные продукты, мясо и рыба, овощи, фрукты. При

организации фуршета для большого количества гостей желательно сразу (в день получения предоплаты или на этапе составления меню) уточнить у ваших поставщиков наличие необходимого количества продуктов на соответствующую дату планируемого фуршета и сделать резерв. Для того чтобы не возникло ситуации, что каких-то продуктов не будет в наличии. Например, раскупили последние креветки, и где купить 40 кг креветок за день до мероприятия?

При закупке продуктов следует уделять внимание их качеству, поскольку в полевых условиях у вас не будет возможности купить другие. Также следует обратить внимание на общий вес закупаемых продуктов.

Например, в чистом поле у вас не будет возможности купить недостающих ингредиентов, поэтому желательно делать закупку с небольшим запасом.

В случае если у вас планируется масштабный фуршет, советую вам отнестись к закупке продуктов с особенной тщательностью. Лучше выбирать продукты, максимально подготовленные для их дальнейшего приготовления, например, чищенные овощи, либо очищенные от кишечника креветки. При приготовлении меню для большого количества гостей простая механическая работа отнимает очень много времени у поваров, и меньше его остается на приготовление закусок, декор и их красивую презентацию.

2 Список загрузки. Кому он нужен?

Список загрузки облегчает подготовку мероприятия в части, касающейся используемого оборудования на предстоящем фуршете. Для того чтобы взять все необходимое для выездного обслуживания (и



ничего не забыть), нужно составить полный список всего оборудования которое будет использовано на фуршете (поварское, предметы сервировки, посуда и т.д.).

Такой список составляется на основании

сметы предстоящего мероприятия. В ней указано, какое количество скатертей, юбок, посуды, бокалов и т.д. необходимо взять на фуршет. Это позволяет систематизировать и облегчить работу по подготовке.

Если еда готовится на стационарной кухне и доставляется на место проведения фуршета в изотермическом оборудовании, необходимо взять с собой минимальное количество кухонного инвентаря: кухонные доски, ножи, полотенца, миски.

Если место проведения фуршета находится достаточно далеко от стационарной кухни, либо есть необходимость готовить закуски на месте проведения, необходимо составить список кухонного оборудования. При этом стоит опираться на планируемое меню. Взять то оборудование, которое потребуется для приготовления конкретных наименований закусок. Шатер для поваров (если вы готовите на открытом воздухе), столы, стеллажи, миски, доски, ножи, слайсер, блендер и т.д.

А также не забудьте про все принадлежности для официантов: разносы, мусорные ведра, напольные пепельницы, мусорные пакеты, аптечка, огнетушитель, рушники, ножи официантов и т.д. Составив несколько раз такой список загрузки, вы получите отличный шаблон для большинства похожих выездных фуршетов, который всегда будет под рукой. Исходя из личного опыта, такой список загрузки можно расширять, уже руководствуясь своими потребностями или спецификой работы.



3 Тайминг лист

Следующий пункт при подготовке к фуршету – это тайминг-лист. Этот документ систематизирует основные моменты при подготовке к

мероприятию. В тайминг-листе необходимо прописать, что нужно сделать (например) за 2 недели до мероприятия. Например, предварительно заказать продукты; заказать грузовой транспорт для доставки всего оборудования на место проведения, пассажирский транспорт для персонала, машину-холодильник для охлаждения продуктов и напитков, машину-генератор, в случае необходимости.

За неделю до мероприятия необходимо оценить требуемое количество оборудования для проведения фуршета, чтобы закупить недостающее или взять в аренду.

Обычно я предоставляю образцы всех документов (список закупки, список загрузки, тайминг план, типовой договор) на личных консультациях.

Следующий пункт – тайминг-план непосредственно в день мероприятия. Необходимо прописать время начала мероприятия, время прибытия гостей на площадку. В случае наличия творческой части или шоу-программы на фуршете, необходимо уточнить нюансы обслуживания, опираясь на сценарный план: в какие моменты можно или нельзя выносить горячие закуски и перемещаться по площадке или другие специфические моменты обслуживания.

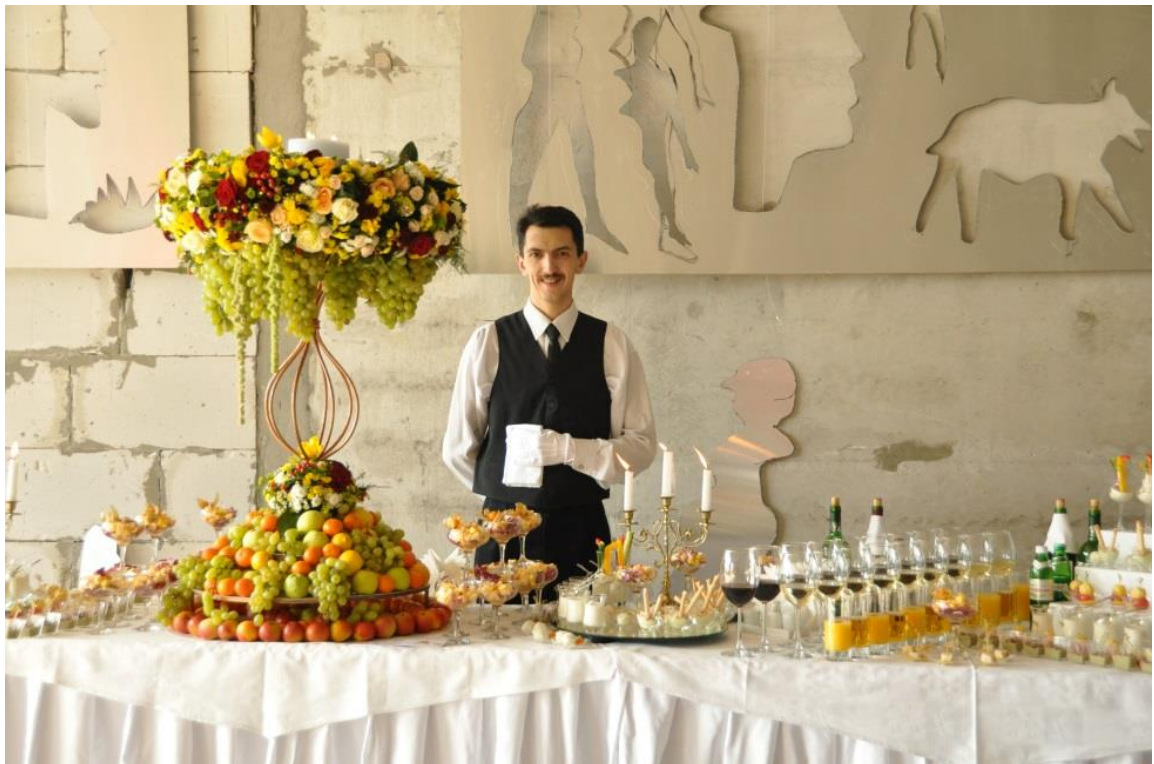


Ваша работа должна быть согласована со всеми участниками праздника, поскольку каждый подрядчик работает на единый результат успешного мероприятия. Тем самым вы демонстрируете уровень своей работы и профессионализм в организации выездных мероприятий. Такие

инструкции в устном и письменном виде должны получить банкетные менеджеры, официанты и повара.

Важный момент в сборе оборудования для выездного мероприятия. Оптимальное время сбора вещей для выезда – за несколько дней до мероприятия. Необходимо выделить специальное место для сбора, куда складировать все оборудование, которое будет использоваться на предстоящем выездном мероприятии. Чтобы в день заказа при загрузке грузовой машины не бегать по всему ресторану в поисках недостающих бокалов или ехать за ними на базу, если забыли взять с собой. Все оборудование должно быть собрано заблаговременно в отдельном месте. При загрузке в таком случае не возникнет вопросов о том, что брать и где это находится. Желательно банкетному менеджеру проконтролировать процесс загрузки оборудования.

Всё загрузили, сели по машинам и поехали обслуживать мероприятие.

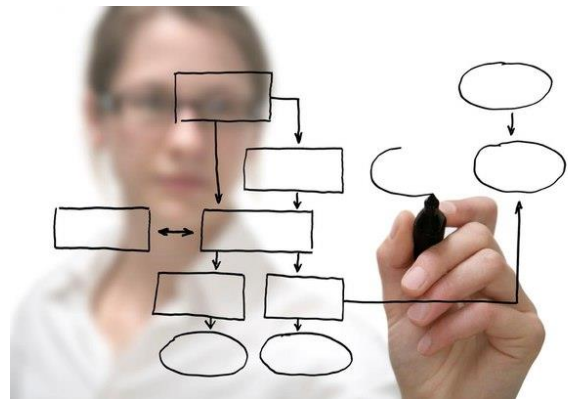


8. День мероприятия. Это ВАЖНО!

Если закуски для фуршета вы будете готовить на месте его проведения, то мобильную кухню надо устанавливать заблаговременно. Обратите внимание, что на установку может уйти до часа времени. Тут, конечно, многое зависит от объема меню, которое необходимо готовить и количества работающих на выезде поваров.

1 Последние приготовления

Организация зоны фуршета. Перед началом работы официанты получают сопроводительные документы с описанием схемы расстановки столов и схемой сервировки фуршетного стола (где какие закуски, горки, бокалы). Список с наименованием и количеством напитков на фуршете. Меню фуршета, чтобы официанты могли ориентироваться в том, что будет на столах.



Официанты постоянно поддерживают порядок на столах, убирают грязную посуду, шпажки, пустые бокалы и уносят все это в техническую зону, чтобы грязная посуда и ящики с использованными бокалами визуальнo не портили картину праздника.

На площадке, помимо официантов и поваров, работает банкетный менеджер. Это человек, который контролирует своевременный приезд на место всех служб: грузового транспорта, технического оборудования,

персонала – официантов, поваров. Чтобы все работало четко, как часы. Координирует слаженную работу между кухней и официантами.

На кухне шеф-повар контролирует время выноса закусок. Чтобы не обветривались на столах, и чтобы успеть до прихода гостей.

За 15 минут до начала фуршета на столах стоит полная сервировка посудой, закусками и официанты начинают разливать напитки по бокалам.

Кухня, после приготовления и выноса всех закусок, начинает складывать оборудование и упаковывать инвентарь. Чтобы к моменту окончания фуршета кухонное оборудование было сложено. По окончании фуршета повара могут помогать раскладывать по ящикам бокалы и тарелки, которые официанты приносят со столов.

2 Почему вам это выгодно?

Эта работа очень интересная. Эта работа классная и потрясающая, и, что самое интересное, она достаточно проста и легка для вас, для рестораторов. Для того, чтобы организовывать такие мероприятия, не надо много особенных навыков и знаний. Вам не нужно никаких глобальных затрат – у вас уже есть кухня, у вас уже есть свой ресторан, большая база персонала, у вас есть большая база оборудования и посуды и все необходимое, чтобы организовывать выездные мероприятия.



А зарабатываете вы на таких мероприятиях не только на меню, но и на аренде всего оборудования, чего в стационарном заведении не

происходит. Вам нужно проработать тонкости специфики работы на выезде и со временем закупить специализированное оборудование, которое можно докупать постепенно, с предоплаты по выездным мероприятиям.

Это может стать вашим вторым источником дохода, на котором вы будете зарабатывать не меньше чем в ресторане, а порой и больше. За счет крупных, элитных мероприятий, на которых сейчас работаю я, и дополнительно на аренде оборудования.



9. А что же после?

1 Демонтаж оборудования, доставка на базу

Когда выездной фуршет подошел к концу и все гости разошлись, первая задача - демонтировать все оборудование: шатры, столы, сложить посуду и бокалы. Разобрать мобильные рабочие места поваров. Обязательно нужно проверить бокалы или тарелки по территории, поскольку гости могут прогуливаться с посудой по всей площадке. Ночью это необходимо сделать с фонарем.



Загружаем все оборудование и везем на базу. Персонал на складе его принимает, проводит экспресс инвентаризацию привезенного оборудования на предмет боя или утери. Это позволит вам найти забытую вещь на месте проведения фуршета в короткие сроки. В случае незначительного боя посуды с заказчика не требуют возмещения стоимости, поскольку в смете указана арендная стоимость посуды, которая перекрывает ваши незначительные потери.

2 Обратная связь



Необходимо получить обратную связь от заказчика. В личной беседе взять отзывы о прошедшем мероприятии. Негативные отзывы необходимо проработать и выяснить, что конкретно не понравилось. Иногда негативный отзыв о вашем мероприятии связан со сторонними причинами. Именно для этого нужно прояснить ситуацию.

В случае, если негативный отзыв напрямую связан с вашей работой, вы можете его компенсировать либо скидкой, либо дополнительными бонусами, либо другими возможными способами. Обязательно нужно обратить внимание, что вы хотите проработать негативные моменты, для того, чтобы в дальнейшем сотрудничать с этим клиентом.

Также нужно подписать все необходимые документы и получить окончательную оплату выездного фуршета.

3 Работа с персоналом

Обязательно по окончании мероприятия необходимо расплатиться с персоналом, который у вас работал, т.е. это заработная плата, которую они получают за выезд, даже если полную оплату за мероприятие вам сделают через некоторое время. Расчет в день мероприятия – это дополнительная мотивация. Если расчет произвести спустя время – работники могут переживать об оплате, получат ли они свои деньги в полном объеме.

Внутри компании необходимо разобрать все ситуации, которые вызывают вопросы у вас или ваших подчиненных. Это нужно сделать по горячим следам. Обсудить, что было хорошо, что плохо. Хорошей мотивацией является поощрение лучших работников выездного мероприятия. Выделить работника или работников, которые показали себя лучше, быстрее других. Это должна быть обязательно правда, необходимо сделать акцент, что вы заметили этот факт.

Площадку, на которой проходило мероприятие нужно оставлять в чистом виде: вывезти мусор, убрать и подмести территорию. Оставьте положительные впечатления о вашей компании, чтобы в следующий раз хозяева площадки допустили вас работать с выездным обслуживанием. Конечно, если выездной фуршет планируется достаточно масштабный, нужно оговорить с организаторами, либо заказать самим вывоз мусора за отдельную плату соответствующими службами.



10. Резюме успешного фуршета



Вы организовали отличный фуршет. Вы увидели, что это на самом деле очень просто и прибыльно, и получили обратную связь от заказчика. Провели работу над ошибками и пришли к результату, что это то, чего вы хотели: «Это отличный заработок!».

Что же нужно теперь предусмотреть, чтобы этот заработок стал постоянным, чтоб заказов было много.

Первое, что я советую сделать – работайте над своим портфолио! Профессиональный фотограф может сделать очень крутые и «вкусные» промо-фото даже с самого обычного маленького фуршета. С обратной стороны, очень масштабный фуршет, сфотографированный на мыльницу, принесет только антирекламу! По сути, фуршеты, организованные разными компаниями, отличаются только качеством выложенных промо материалов с проведенных мероприятий. Фото и видеоотчеты.

Если у вас планируется хороший фуршет, приглашайте профессиональных фотографа и оператора. Поставьте им задачу: какие материалы вы хотите получить в результате. За небольшие деньги – у фотографов на такой работе почасовая оплата – вы получите качественную рекламу своих мероприятий.





Далее. Собирайте отзывы от ваших заказчиков. Сразу по окончании мероприятия, пока заказчик находится под впечатлением от того, как здорово и высококлассно вы все организовали, просите, чтобы он оставил свои отзывы. Потом, через несколько дней, его впечатления поутихнут, и будет сложнее с ним договориться.

Заведите в ресторане или офисе книгу отзывов по выездным мероприятиям. Размещаете там сделанные фото и отзывы ваших заказчиков под ними. Гости вашего ресторана смогут ознакомиться с портфолио и отзывами и наверняка запомнят, что вы предоставляете подобные услуги.

Предлагайте заказчикам оставить положительные отзывы в соцсетях о ваших мероприятиях. А вы комментируйте эти мероприятия: что был за праздник, на какое количество гостей, как все прошло, какой опыт вы вынесли, организовывая это мероприятие, или из какой ситуации вышли мастерски. Это отличная дополнительная реклама, которая хорошо работает в интернет и приносит новых клиентов.

И самый большой секрет успеха вашего ресторана выездного обслуживания – это КАЧЕСТВО! Очень много заказчиков на выездные мероприятия приходят к вам по рекомендации. Заботьтесь в первую очередь о качестве вашего фуршета. Купите лучше более дорогие продукты (например, фрукты), которые спокойно выдержат несколько часов на воздухе и не потекут – ведь взять другие будет неоткуда.

Мотивируйте ваш персонал к качественной работе не только кнутом, но и пряником! Позитивная мотивация, забота о персонале приведет к отличным результатам. Ваши работники – это лицо компании, с которым общается на мероприятии заказчик и его гости.

Заботьтесь о том, чтоб все, что видит клиент, было «дорого». Что это значит – вы можете использовать не презентабельные, но отличные по качеству мангалы, т.к. заказчик и гости их не видят, но то, что находится на столах – текстиль, посуда и т.д. – должно выглядеть очень хорошо! Никаких сколов, трещин, пятен, прожженных скатертей! Чистые официанты в белых перчатках. При таком подходе заказчик никогда не усомниться в правильности выбора кейтеринговой компании!

С каждым новым мероприятием вы будете приобретать все больше опыта и наработок в организации фуршетов на выезде. И очень скоро, следуя моим рекомендациям, вы будете обслуживать такие же мероприятия, как обслуживаем сейчас мы!



11. Контакты и бонусы

Мы разобрали самые важные моменты в организации фуршета на выезде. Я надеюсь, что информация будет полезна, и вы сможете грамотно ей воспользоваться.

Конечно, можно начинать применять мои советы на практике самостоятельно.

Если вы хотите зарабатывать с помощью кейтеринга уже через месяц, но у вас нет времени изучать тонкости выездного обслуживания и продумывать алгоритмы работы – свяжитесь со мной по e-mail: in4mari@gmail.com или по скайпу [pir.na.ves.mir](https://www.skype.com/user/pir.na.ves.mir)

На консультации мы составим пошаговый план увеличения вашей прибыли с помощью кейтеринга + вы получите от меня бонусы - образцы всех необходимых материалов (примеры меню, списков загрузки, закупки, тайминг листы, типовые договора и многое другое), а так же примеры фотографий с моих мероприятий для старта вашего портфолио. Пишите на почту или в скайп, начинайте работать сегодня, получайте вашу прибыль!

Для тех, кто привык брать все и сразу у меня есть программа «Коучинг до результата». Это полное мое курирование ваших действий от старта кейтеринга до первого заработка в 5000\$. В этой программе я веду вас до результата буквально за руку, с помощью отработанного алгоритма по запуску успешного выездного ресторанного обслуживания.