

Boka en specialist på intäktsoptimering till veckomötet!

Optimera din vinst!!

Det innebär att en av våra konsulter kommer till er restaurang där ni får senaste nytt inom restaurangekonomi. Där får ni möjligheten att "bolla" de frågor ni brukar diskutera men alltid inte har svaren på.

Ett informellt samtal runt fikabordet där det är ni som styr innehållet.

Förslag till diskussionsämnen:

- Prissättning, priskänslighet och prisoptimering
- Koncept & kampanjer
- Nyckeltal (generella samt branschspecifika)
- Möjligheter - historik, nuläge och framtid
- Tips & fakta för besöksnäringen
- Begrepp & definitioner inom besöksnäringen
- Trender och tendenser - vikten av lönsamhet
- Produktanalyser
- Gästflöden och beläggning – varma vs kalla perioder

I vilka situationer kan detta hjälpa just vår verksamhet?

- Ni går idag i tankar om hur ni kan öka er vinst, men har inte tiden/orken att ta tag i det just nu.
- Ni vill utveckla verksamheten men behöver få lite inspiration/hjälp från någon utomstående.
- Utvecklingen är positiv, men vi behöver stöd i pågående förändringsarbete.

Behöver man förbereda sig för mötet?

Ja, detta möte är skraddarsytt för er verksamhet och ju bättre förberedda ni är med frågor och tankar, desto mer precisa svar kan vi ge som är direkt användbara i ert utvecklingsarbete.

Hur går ett möte till?

Vi kommer till er under ett veckomöte där vi informellt behandlar era aktuella utmaningar och problem och ger goda råd som ni kan direkt tillämpa in i verksamheten. Tidpunkt och klockslag anpassas efter era önskemål. Mötet brukar oftast vara mellan en och två timmar.

Offererad kostnad

För arbetet enligt ovan, fakturerar Vinstoptimering ett fast pris om 1 900 kr (ex moms).

Eventuella kostnader för resor & logi tillkommer.

Kontaktperson/Ansvarig konsult Vinstoptimering AB:

Rikard Lindqvist, 070-960 31 29,
rikard.lindqvist@vinstoptimering.com

Referens från ett bolag i Stockholmsområdet:

"Vi ser att vårt främsta uppdrag är att skapa och genomföra levande och intressanta upplevelser för gästerna. Att upplevelserna dessutom ska vara lönsamma och väl kontrollerade är vår högsta prioritet samt något som historiskt varit svårt för besöksnäringen i allmänhet och restauranger i synnerhet. Vi ser att utbildning inom analys, revenue management och strategisk prissättning är mycket attraktiva för de cirka 20 tjänster vi kommer tillsätta närmsta fem åren vilka ansvarar för frågor som dessa, till exempel revenue managers, restaurangchefer och driftchefer. I detta tar vi hjälp av Vinstoptimering AB för att säkerställa våra utmålade krav."