



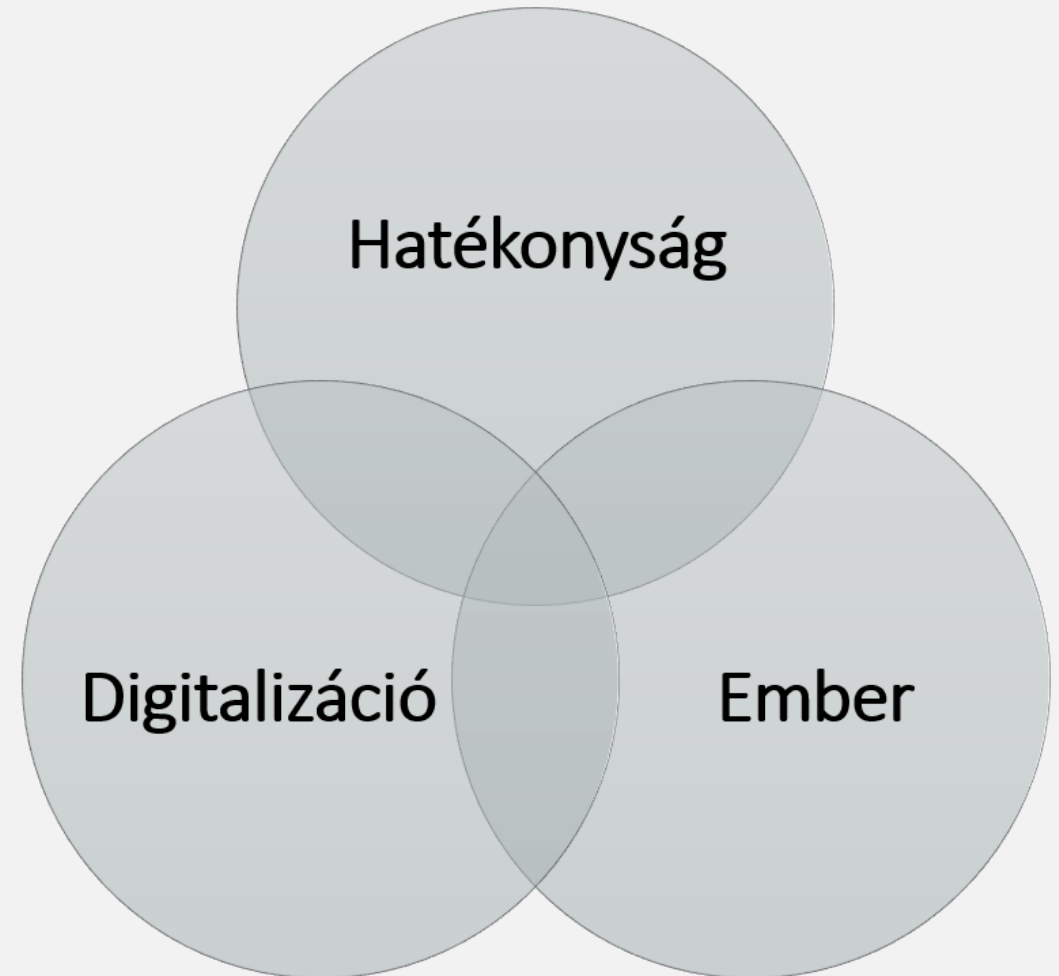
Működési költségek optimalizálása és egyéb praktikák a Covid átvészelésére

Készítette: NIBADA Kft.

2020. 10. 30.

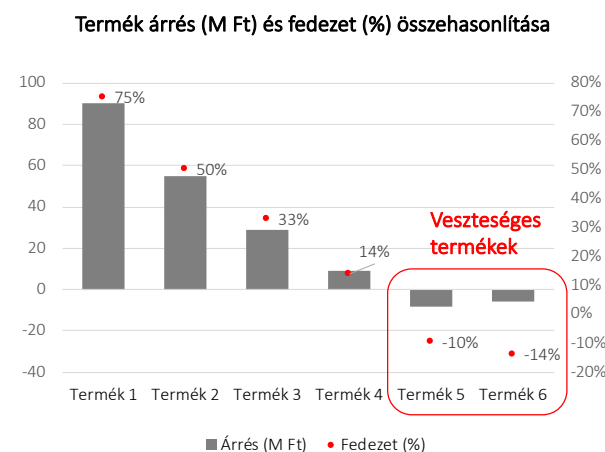
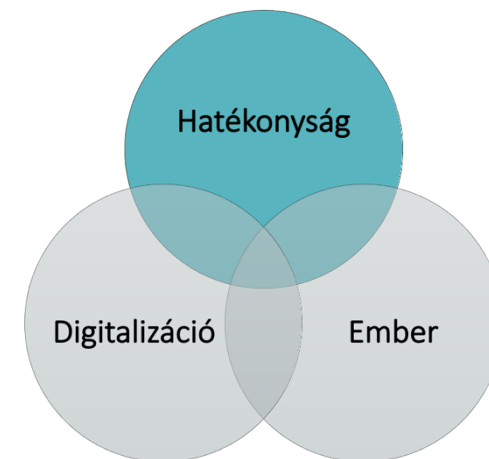
Hogyan vészeliük át a Covid válságot?

- A koronavírus-járvány katasztrofális gazdasági hatást gyakorolt a turizmus ágazatra.
- A cél olyan ideális *Hatékonyság – Ember – Digitalizáció* mix kialakítása, amivel maximálhatjuk az outputot, minimalizálhatjuk az inputot anélkül, hogy veszélyeztetnénk az ügyfélelégedettséget!
- A járványhelyzet megfelelő alkalom a működés újra gondolására, a jövedelmező termékek és vásárlók beazonosítására, különféle digitális eszközök meghonosítására, munkatársak képzésére.



Koncentráljunk a legjobb profit termelő lehetőségekre!

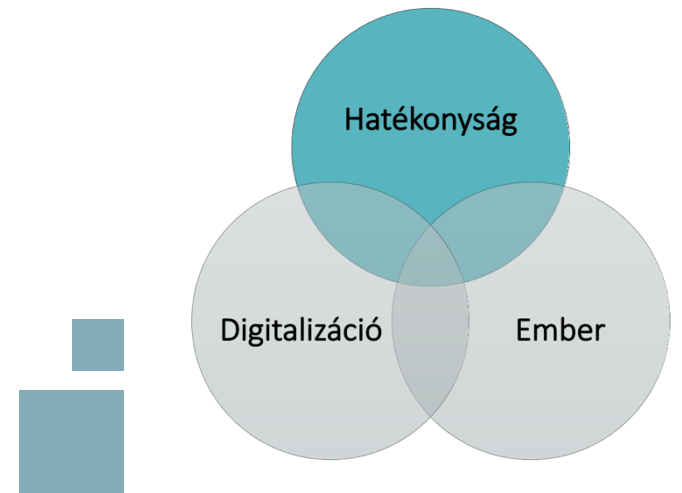
- Azonosítsuk be a jövedelmező termékeket és vásárlókat a „Hol keresem a pénzt?” tananyagban tanultak szerint.
- Érdeemes a termék és vevőszegmentációra pénzt és időt áldozni. A jól megalapozott döntések eredménye rendszerint meghaladja az elemzés költségét!
- Veszteséges termékek esetében 2 lehetőségünk van: javítunk a jövedelmezőségen áremeléssel és/vagy költségcsökkentéssel, vagy megszüntetjük!
- Nyereséges termékekből értékesítsünk minél többet! Ezeket ajánljuk az étlapunkról, hirdessük a közösségi médiában stb.
- Becsüljük meg a nyereséges, lojális ügyfeleket!
- Szabaduljunk meg azoktól a vevőktől akiknek a megszerzése többbe kerül, mint amennyit hoznak a cégnek, vagy tárgyaljuk újra velük a feltételeket, hogy nyereségesek legyenek.



Tipp: Szegmentálásról lásd a *Mit tanulhatok az értékesítési adatokból?* című tananyagot! Szegmens jövedelmezőség elemzésről részleteket a *Hol keresem a pénzt?* tananyagban talál

Szigorú költség kontroll

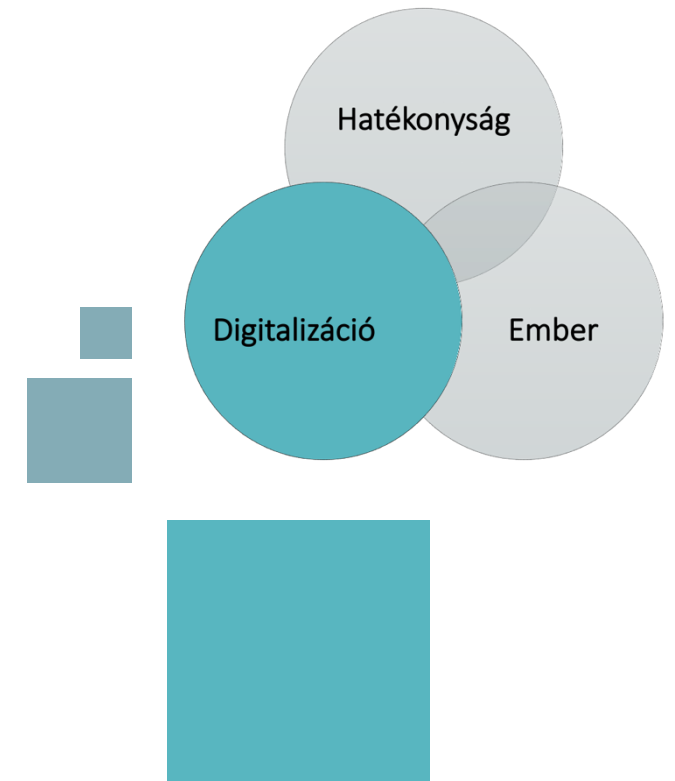
- Amikor jól mennek a dolgok, hajlamosak vagyunk a takarékoságról megfeledkezni, nem képzünk tartalékokat.
- Válsághelyzetben a túlélésünk múlhat azon, hogy szorosabbra fogjuk a gyeplőt. Sőt így akár megerősödve kerülhetünk ki válságból.
- Ellenőrizzük rendszeresen, akár napi gyakorisággal, az üzletünk likviditását, a vevőink kintlévőségét.
- Szedjük be a kintlévőségeket minél előbb, és lassítsuk a szállítók kifizetését, amennyire csak tudjuk, úgy hogy még ne veszélyeztesse az ellátásunkat.
- Tárgyaljuk újra az üzleti partnereinkkel a fizetési feltételeket, a bérleti díjat, szállítási költséget stb. Egy hajóban evezünk a partnerekkel.
- Vegyük górcső alá a költségeket. Szabaduljunk meg azoktól a tételektől, ami „felesleges”, azaz nem támogatja a vállalkozás egyedi értékajánlatát (USP) és versenypozícióját.
- Igazítsuk a „nyitva tartást” a vevői igényekhez, ezzel is csökkentve pl. a munkaerő és/vagy rezszi költségeket.



Tipp: A költség és fedezet elemzésről részleteket a *Hol keresem a pénzt?* tananyagban talál

Alkalmazzunk digitális megoldásokat

- A koronavírus-járvány katasztrofális gazdasági hatásai ellenére van egy terület, ahol óriási lendületet vett a fejlődés, ez a **digitalizáció**.
- A digitalizáció révén többféle naprakész adat áll a rendelkezésünkre, mint gondolnánk, aminek a feldolgozása, elemzése **segíti a döntéshozatalt**.
- **Javítja az adminisztráció hatékonyságát**, csökkenti a munkaerőigényt, lehetővé teszi a távmunkát stb. a különféle felhő alapú ügyviteli technológiák bevezetése.
- A közösségi háló és az internet segítségével **hatékonyan elérhetjük az ügyfeleinket**.
- Számptalan applikáció és digitális megoldás **segíti a mindennapi működést**, pl. a járvány által kikényszerített érintésmentes vendéglátás megvalósítását.
- Új értékesítési csatorna bevezetésére ad lehetőséget a digitalizáció: **Webshop**.



Tipp: A digitalizáció és adatelemzés témában részleteket az *Adatvezérelt vállalkozás előnyei* tananyagban talál. Piacfejlesztésről, diverzifikációról a *Több lábon állás* tananyagban olvashat részletesebben.

Digitális vendéglátás: megfizethető és hatékony



Érintésmentes étlap / rendelés / fizetés: QR-kód alapú platform a vendég saját mobil eszközén megtekintheti az étterem étlapját, valós időben megrendelhet és online fizethet.

Előnyök: egészség biztonság, zöld, vendégélmény, költséghatékony, ügyfél adatok.



Online vendéglátó rendszerek: Rendelésfelvétel / Foglalások / Törzsvendégek / Kedvezmények/ Allergének kezelése / pénztárgép/ Riportok / Adminisztráció / Jogosultságok / Saját fogyasztás / Automatikus bevásárlólista stb.

Előnyök: komplett ügyviteli és működés management támogatás



Foglaljon magának asztalt online

Online asztalfoglalás:

Különböző applikációk segítik a foglalást, hírlevél feliratkozást, visszajelzés gyűjtést stb.

Előnyök: ügyfél kredit pontokat gyűjthet, egészség biztonság, zöld, kényelmi szolgáltatások, ügyfél adatok, költséghatékony



Válasszon egy éttermet igényeinek megfelelően

Online étterem ajánló:

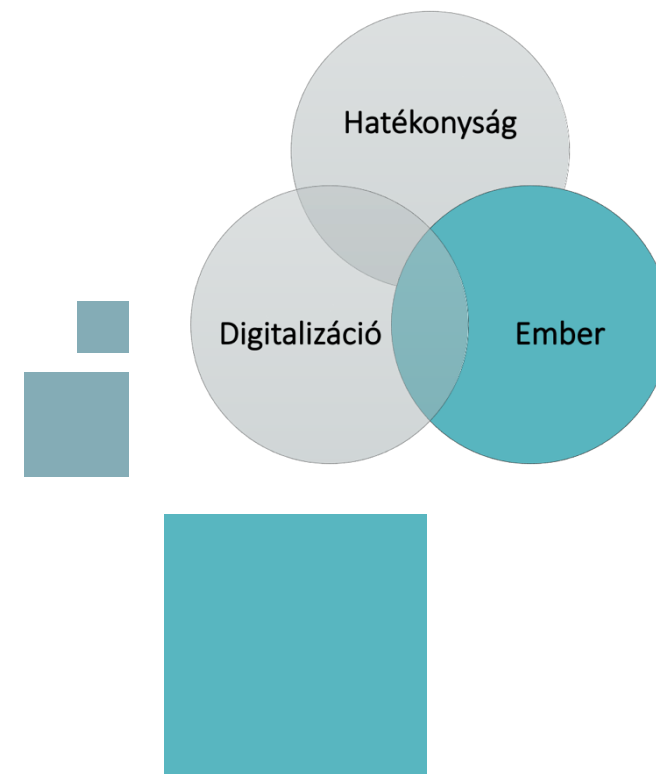
A vendéglátóhelyek különböző online hirdetési felületen népszerűsíthetik magukat

Előnyök: költséghatékony marketing eszköz, kép-video-étlap-akciók tartalom, ügyfél minősítés.

Forrás: <https://placcon.hu/>; <https://screbo.com/>; <https://screbo.com/>; <https://www.tablebook.hu>; <https://www.restu.hu>; <https://digitallap.hu>

Figyeljünk a munkatársakra, a legfontosabb erőforrásunkra!

- Az emberi erőforrás a turizmus és vendéglátás ágazatban tevékenykedő vállalkozások egyik legfontosabb siker-tényezője.
- Törekedjünk a munkatársak megtartására. Ne feledjük a Covid-válság előtt a legnagyobb fejfájást a képzett munkaerő hiánya okozta.
- A koronavírus-válság megfelelő alkalmat ad a kollégák **továbbképzésére**.
- **Ösztönözzük** a munkatársakat a digitalizáció és a hatékonyság pillér nyújtotta lehetőségek minél teljesebb kiaknázására!
 - Pozitív ügyfél visszajelzések begyűjtésére a foglalási oldalakon
 - Biztonsági előírások vendégek számára is megnyugtató alkalmazására
 - Takarékos működésre





Köszönöm a figyelmet