



Andreas J.H. Hein, IHK Küchenmeister / Buchautor



BEST PRACTISE

4

Analyse und Synthese Ihrer Speisekarte nach betriebswirtschaftlichen Erfolgsrezepten

Produkte entstehen in Ihrer Küche – Emotionale Begeisterung (Ihre Rendite!) draußen beim Gast.

iPhone-Käufer sind begeistert, Mercedesfahrer (ebenso Skodabesitzer), Nike-Sportler, Boss-Parfumträger sind es, und Fielmannkunden auch. Seien wir ehrlich: Ein Sportschuh ist ein Sportschuh und eine Brille ist eine Brille. Was macht diese Produkte also besonders? Die Produktion ist es nicht, allein weil sie leicht kopierbar ist. Das Geheimnis liegt in der Präsentation, der Wahrnehmung, der Emotion des Kunden.

Verkäufer Nr.1 ist Ihre Speisekarte, sie entscheidet maßgeblich über Ihren Erfolg! Beeindrucken Sie die Sinne Ihres Gastes. Helfen sie Ihrem Gast einfach dabei, seinen Umsatz zu erhöhen und damit IHRE Rendite schnell und messbar zu steigern.

Beratungs-Ziel:

Das Erstellen einer optisch und inhaltlich wertvollen Speisekarte nach neuesten betriebswirtschaftlichen und emotionalen Erfordernissen. Sie soll die Sinne ansprechen, also sprachlich gewandt gestaltet sein, sich wertig anfühlen, gut lesbar und optisch ansprechend sein. Selbst ein Erdbeerduft für die Dessertkarte ließe sich integrieren – und wäre mit Ihnen zielführend zu diskutieren.

Inhalte:

- Analyse der aktuellen Speisekarte
- Anleitung zur Deckungsbeitragsermittlung einzelner Positionen in GeMax Online
- Positionierung Ihres Angebots – wofür exakt und ganz genau steht Ihre Küche? Als betriebswirtschaftlich wichtigstem Faktor das Kernthema Ihres Erfolg
- Hervorheben der deckungsbeitragsstarken Produkte
- Synthetisch vorteilhafte Aufarbeitung der erarbeiteten Kriterien
- Kleiner Ausflug in das Thema „leichte Veränderung oder radikale Umstellung“
- Ihre Qualitätsgewinne als Unternehmer – ausgedrückt in Geld und Freude
- Erstellung eines konkreten Maßnahmenkatalogs mit Checkliste

Sie sind nach der Beratung in der Lage, Ihrem Angebot in der Speisekarte nach neurowissenschaftlich belegten Erfolgskriterien den besonderen emotionalen Kick zu geben, bei dem die Steigerung Ihres wirtschaftlichen Gewinns an erster Stelle steht – um nicht nur Ihren Gast glücklich zu machen, sondern auch Sie!

Best Practise Beratung

Dauer: 4 Stunden

Kosten: siehe aktuelle Preisliste



Heinrich Hein Business Analysts
Unternehmensberatung

Andreas Hein Prinzregentenstr. 54 D-80538 München Tel: +49 89 890 555 219 Mail: andreas@heinrichhein.com