



ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ

ΤΕΥΧΟΣ 15 • ΦΘΙΝΟΠΩΡΟ 2001 • ΔΡΧ. 1.500 - € 4,4

ΠΙΣΑΡΙΑ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
Καθαριότητα
& Υγιεινή

ΠΩΣ θα κερδίσετε
νέους ΠΕΛΑΤΕΣ

ΨΑΧΝΕΤΕ
για ΣΕΦ;

Τι θα ΕΠΙΚΡΑΤΗΣΕΙ
στο ΜΕΝΟΥ σας



Επιλέξτε από
την ποικιλία
ζυμαρικών



Από το 1932



γιατί παρασκευάζονται από **100%** σιμιγδάλι
σύμφωνα με την **πιο σύγχρονη τεχνολογία**
και με σεβασμό στην **παράδοση** τόσων χρόνων



Catering

ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΓΑΛΛΙΟΣ

Τι θα επικρατήσει

Όταν γίνεται η αναμέτρηση δυνάμεων, ανάμεσα στα είδη του μενού σας, επιβιώνουν πάντα τα Γνωρίζετε τις δυνατότητες του κάθε πιάτου σας; Μπορείτε να

Σίγουρα, τα κέρδη ενός εστιατορίου εξαρτώνται από ένα καθορισμένο μενού, με είδη που μπορούν να κάνουν μεγάλες πωλήσεις. Για έναν επιχειρηματία που επιθυμεί να αυξήσει τα κέρδη του, ο μοναδικός τρόπος, για να πετύχει το στόχο του, είναι να εξετάσει το κάθε είδος που περιέχεται στο μενού του, λαμβάνοντας υπόψη ότι θα επικρατήσει το δικαίωμα του ισχυρότερου, επιβιώνοντας μόνο τα κερδοφόρα είδη που μπορούν εύκολα να παρασκευαστούν. Αναμετρήστε, λοιπόν, τη δύναμη του κάθε πιάτου σας ξεχωριστά, με βάση την παρακάτω λίστα.



1. Οι ανάγκες των πελατών

- Συμβολίζουν με τη φιλοσοφία του καταστήματός σας;
- Είναι «in» και όχι «out»; Συγκρίνουν με τις σύγχρονες τάσεις;
- Καταγράψτε τις επιθυμίες και τις πραγματικές ανάγκες των πιθανών πελατών σας.
- Εξετάστε το χρόνο που έχουν στη διάθεσή τους οι πελάτες για το φαγητό τους (γρήγορο φαγητό ή όχι).



2. Το κόστος και η δυνατότητα κέρδους

- Ποιο είναι το κόστος των πρώτων υλών;
- Ποια είναι τα παρελκόμενα έξοδα διαφήμισης, παραγωγής, παρουσίας πιάτων και σερβιρίσματος;

3. Ποιοτικές προδιαγραφές και ευκολία αγοράς του προϊόντος

- Διαθεσιμότητα του προϊόντος, ανάλογα με την εποχή και τον προμηθευτή.
- Κατανοητές προδιαγραφές.
- Διατήρηση της ίδιας ποιότητας του προϊόντος, από τη στιγμή που θα αγοραστεί και σε όλα τα στάδια παραγωγής του.
- Ευκολία αποθήκευσης και χειρισμός των νέων ή των απάντων πρώτων υλών.



4. Οι δυνατότητες της παραγωγής

- Ξυσκευές μαγειρέματος και συντήρησης.
- Εξοπλισμός παρουσίασης και σερβιρίσματος.
- Σκεύη και εργαλεία παραγωγής.
- Ξυσκευές διατήρησης ζεστών φαγητών.

στο μενού σας

πιο ισχυρά. Από αυτή τη μονομαχία στο... Εί Menu, ποιο είδος θα επικρατήσει; προβλέψτε ποια θα «πουλήσουν» και ποια θα «βουλιάξουν»;



Catering

5. Η εξειδίκευση του προσωπικού

- Γνώσεις προετοιμασίας από το προσωπικό κουζίνας.
- Δυνατότητα μεταφοράς των υλικών και μέθοδοι παρασκευής.
- Ανάγκη εκπαίδευσης του προσωπικού σερβιρίσματος.



7. Ισορροπία ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες του μενού

- Ισορροπία ζεστών και κρύων πιάτων.
- Υψηλή αντιθετων και συμπληρωματικών χρωμάτων.
- Σχήμα και μέγεθος του κάθε είδους.
- Υφή.
- Μέθοδος παρασκευής.
- Αριθμητική εξασορρόπηση των ειδών και κατηγοριών του μενού.



6. Δυνατότητα ελέγχου

- Επιβλεψη κουζίνας και σάλας.
- Ευκολία κατανομής του είδους σε μερίδες.
- Έλεγχος πριν από την παραγωγή.
- Έλεγχος μετά την παραγωγή.
- Δυνατότητα ανακύκλωσης των υπολειμμάτων (ανάμειξη φαγητών).



8. Θρεπτική αξία

- Δυνατότητα επιλογής.
- Προσαρμοστικότητα στα γούστα των διαφόρων πελατών.
- Επανελέγχος των μεθόδων παρασκευής.
- Προσδιορισμός του τύπου των τροφών (φρέσκες, κατεψυγμένες, επεξεργασμένες).



9. Δυνατότητες διατήρησης

- Διατηρείται το προϊόν σε καλή κατάσταση πριν από την κατανάλωση;
- Πώς και πού διατηρείται πριν από το σερβίρισμα σε πιάτο;
- Πώς και πού διατηρείται πριν από την παραλαβή του από τους σερβιτόρους;



10. Ευχέρεια σερβιρίσματος

- Ευχέρεια σερβιρίσματος (μεγάλη ή σε φυσιολογικά επίπεδα).
- Απαιτείται προσωπικό για το σερβίρισμα;

• Για να παραμείνει το μενού σας απολύτως κερδοφόρο, πραγματοποιήστε αυτήν την ανάλυση, κάθε φορά που προσθέτετε οποιοδήποτε καινούργιο είδος. Πραγματοποιήστε τη μία φορά το χρόνο για όλα τα είδη σας, ακόμα κι αν δεν έγινε ενδιάμεσα καμία αλλαγή. Να θυμάστε ότι αυτό που πουλάει σήμερα, μπορεί αύριο να είναι στα αζήτητα. Θα πρέπει εσείς να αναγνωρίζετε τα είδη που δεν έχουν πέραση, πολύ πριν από τους πελάτες σας.



Ο Ήλιος σας φτιάχνει... την γεύση

Τι θα επικρατήσει

Όταν γίνεται η αναμέτρηση δυνάμεων, ανάμεσα στα είδη του μενού σας, επιβιώνουν πάντα τα Γλυπίζετε τις δυνατότητες του κάθε πιάτου σας; Μπορείτε να

Σίγουρα, τα κέρδη ενός εστιατορίου εξαρτώνται από ένα καλοφτιαγμένο μενού, με είδη που μπορούν να κάνουν μεγάλες πωλήσεις. Για έναν επιχειρηματία που επιθυμεί να αυξήσει τα κέρδη του, ο μοναδικός τρόπος, για να πετύχει το στόχο του, είναι να εξετάσει το κάθε είδος που περιέχεται στο μενού του, λαμβάνοντας υπόψη ότι θα επικρατήσει το δικαιο του ισχυροτέρου, επιβιώνοντας μόνο τα κερδοφόρα είδη που μπορούν εύκολα να παρασκευαστούν. Αναμετρήστε, λοιπόν, τη δύναμη του κάθε πιάτου σας ξεχωριστά, με βάση την παρακάτω λίστα.



1. Οι ανάγκες των πελατών

- Συμβολίζουν με τη φιλοσοφία του καταστήματός σας:
- Είναι «in» και όχι «out»; Συγκρίνουν με τις σύγχρονες τάσεις;
- Καταγράφτε τις επιθυμίες και τις πραγματικές ανάγκες των πιθανών πελατών σας.
- Εξετάστε το χρόνο που έχουν στη διάθεσή τους οι πελάτες για το φαγητό τους (γρήγορο φαγητό ή όχι).



2. Το κόστος και η δυνατότητα κέρδους

- Ποιο είναι το κόστος των πρώτων υλών;
- Ποιο είναι τα παρελκόμενα έξοδα διαφήμισης, παραγωγής, παρουσίας πιάτων και σερβιρίσματος;

3. Ποιοτικές προδιαγραφές και ευκολία αγοράς του προϊόντος

- Διαθεσιμότητα του προϊόντος, ανάλογα με την εποχή και τον προμηθευτή.
- Καταναπτες προδιαγραφές.
- Διατήρηση της ίδιας ποιότητας του προϊόντος, από τη στιγμή που θα αγοραστεί με σε όλα τα στάδια παραγωγής του.
- Ευκολία αποθήκευσης και χειρισμός των νέων ή των απάντων πρώτων υλών.

4. Οι δυνατότητες της παραγωγής

- Συσκευές μαγειρέματος και συντήρησης.
- Εξοπλισμός παρουσίασης και σερβιρίσματος.
- Σκεύη και εργαλεία παραγωγής.
- Συσκευές διατήρησης ζεστών φαγητών.



Ο Ήλιος σας φτιάχνει... την γεύση



στο μενού σας



Catering

πιο ισχυρά. Από αυτή τη μονομαχία στο... El Menu, ποιο είδος θα επικρατήσει; προβλέψτε ποια θα «πουλήσουν» και ποια θα «βουλιάξουν»;

5. Η εξειδίκευση του προσωπικού

- Γνώσεις προετοιμασίας από το προσωπικό κουζίνας.
- Δυνατότητα μεταφοράς των υλικών και μέθοδοι παρασκευής.
- Ανάγκη εκπαίδευσης του προσωπικού σεβριρίσματος.



6. Δυνατότητα ελέγχου

- Επιβλεψη κουζίνας και σάλας.
- Ευκολία κατανομής του είδους σε μερίδες.
- Έλεγχος πριν από την παραγωγή.
- Έλεγχος μετά την παραγωγή.
- Δυνατότητα ανακίνησης των υποκειμένων (ανάμειξη φαγητών).

7. Ισορροπία ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες του μενού

- Ισορροπία ζεστών και κρύων πιάτων.
- Ύπαρξη αντίθετων και συμπληρωματικών χρωμάτων.
- Σχήμα και μέγεθος του κάθε είδους.
- Υφή.
- Μέθοδος παρασκευής.
- Αριθμητική εξισορρόπηση των ειδών και κατηγοριών του μενού.



8. Θρεπτική αξία

- Δυνατότητα επιλογής.
- Προσαρμοστικότητα στα γούστα των διαφόρων πελατών.
- Επανελέγχος των μεθόδων παρασκευής.
- Προσδιορισμός του τύπου των τροφών (φρέσκες, κατεψυγμένες, επεξεργασμένες).



9. Δυνατότητες διατήρησης

- Διατηρείται το προϊόν σε καλή κατάσταση πριν από την κατανάλωση;
- Πώς και πού διατηρείται πριν από το σεβριρίσμα σε πιάτα;
- Πώς και πού διατηρείται πριν από την παραλαβή του από τους σεβριρίστους;



10. Ευχέρεια σεβριρίσματος

- Ευχέρεια σεβριρίσματος (μεγάλη ή σε φυσιολογικά επίπεδα).
- Απαιτείται προσωπικό για το σεβριρίσμα;

• Για να παραμείνει το μενού σας απολύτως κερδοφόρο, πραγματοποιήστε αυτήν την άδεια, κάθε φορά που προσθέτετε οποιοδήποτε καινούργιο είδος. Πραγματοποιήστε τη μία φορά το χρόνο για όλα τα είδη σας, ακόμα και αν δεν έγινε ενδιάμεσα καμία αλλαγή. Να θυμάστε ότι αυτό που πουλάει σήμερα, μπορεί αύριο να είναι στα αζήτητα. Θα πρέπει εσείς να αναγνωρίζετε τα είδη που δεν έχουν πέραση, πολύ πριν από τους πελάτες σας.