



No. 7-2009



Sonderausgabe

Mit „Umsatzaufhellern“ in den Herbst

Die Gastronomen stehen unter einem immer größeren wirtschaftlichen Druck. Die Gelder zum „abends ausgehen“, oder das Geschäftsessen werden immer öfter eingespart. Firmenevents fallen aus, die Weihnachtsfeiern werden geschmäkelt oder gar storniert.

Vielen Hotels, Gastronomien oder auch Clubs drohen die Schließung.

Die positive Stimmung scheint trotz frühem, Herbststeinbruch im Keller.

Was können wir gemeinsam tun?

Reagieren Sie jetzt!

Um sich nicht von der gedämpften Stimmung anstecken zu lassen, habe ich mich der akuten Problematik angenommen und für Sie 10 Punkte zusammen gestellt, wie Sie es schaffen können, aus einer Umsatztalfahrt raus zu kommen und Ihre Kosten im Blick zu behalten.

Nehmen Sie sich diese Punkte zu Herzen und machen Sie Etwas draus. Ergreifen Sie den Aufschwung und steigern Sie mit nur ein paar Handgriffen Ihre Umsätze.

Wenn Sie plettenbergconsulting persönlich kennen lernen möchten
Unser Special für Sie:

Raus aus der Umsatztalfahrt

Bis zum 31.10.2009 bieten wir Ihnen 50,00 Euro Rabatt für Ihre nächste Buchung.

Über die Details informieren wir Sie sehr gerne. Unsere Kontaktdaten finden Sie unten auf der Seite!

Schauen Sie auch gerne auf unseren neuen Blog im Internet:

<http://servicefee.wordpress.com/>

Viel Spaß beim Lesen.

Wir wünschen Ihnen weiterhin eine erfolgreiche Zeit.

Ihre

Hannah Plettenberg



Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie Kunde, Interessent oder Partner von plettenbergconsulting sind - oder von jemandem dafür registriert wurden. Sollten Sie diesen Newsletter nicht mehr empfangen wollen, sende Sie einfach eine kurze Email an newsletter@plettenberg-consulting.de

Mein Tipp des Monats:

REKORDERLIG
SWEDISH CIDER

Blaufränkisch Cider aus reifen Weintrauben. Für alle mit kaliberriger Eignung.

plettenbergconsulting

Schäferstraße 24

20357 Hamburg

www.plettenberg-consulting.de

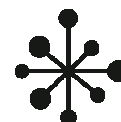
mail@plettenberg-consulting.de

Ihre Ansprechpartnerin:

Hannah Plettenberg

T 040 - 3868 0184

M 0176 - 232 17 671





- Checken Sie Ihre aktuellen Lieferanten und verhandeln Sie Ihre Preise neu. Tun Sie das regelmäßig. Auch wenn es nur Centbeträge sind, das kann sich aber schon lohnen.
- Achten Sie auf Ihre Wareneinsätze und auf die Portionen bei der Ausgabe der Speisen.
- Bei einer wöchentlichen Überprüfung der Personalkosten und einer effizienten Personalplanung kann Bares gespart werden. Achten sie darauf, wann Sie wen nach hause schicken.
- Überprüfen Sie jedes halbe Jahr Ihre Öffnungszeiten- sind diese noch gemäß dem Kundestrom angepasst?
- Achten Sie auf Ihre Energiekosten, verhandeln sie, wenn möglich neue Verträge aus.
- Steigern Sie Ihre Umsätze durch gezielte und konkrete Zusatzverkäufe:
- **Darf es noch ein Croissant zu Ihrem Kaffee sein, darf es ein Stück unseres selbstgebackenen Kuchens sein, werden Sie kreativ und scheuen Sie sich nicht davor. Werden Sie aber nicht aufdringlich.**
- Starten Sie Herbstaktionen: Kreieren Sie den leckersten Kürbiskuchen der Stadt, oder lassen Sie sich eine besonders leckere und herbstliche Vorspeise oder ein Sandwich einfallen.
- Achten Sie darauf das der Gästetraum sauber und ordentlich ist. Keiner hat Lust an einem Tisch voller Brösel zu speisen, oder auf einer Terrasse zu sitzen, die voller Laub liegt
- Beachten Sie Ihre Dekoration, keine Blume darf welk sein oder kein Arrangement eingestaubt. Die Kunden verlassen den Laden bei einer dreckigen Tischdecke.
- Und das Wichtigste- tun Sie Etwas für sich selber. Gönnen Sie sich eine Auszeit, auch wenn es nur 10 Minuten am Tag sind, aber die sind Goldwert. Tanken Sie Energie für sich und Ihre Mitarbeiter.

