

# PROFESIONALITA

## ZÁKLAD BUDOUCNOSTI VÝDĚLKU V GASTRONOMII

LUBOŠ KASTNER, AMSP ČR

# STALO SE VE 2020/2021

- / HODNOTA TRŽEB V GASTRU KLESLA O 40%
- / 1/3 ZTRÁTY BYLI SCHOPNI POKRÝT PROVOZOVATELÉ (ÚSPORA MEZD, PROVOZNÍ NÁKLADY, NÁJEM)
- / 2/3 JE HODNOTOVÁ ZTRÁTA OBORU (REZERVY GASTRONOMŮ, UKONČENÍ ČINNOSTÍ, SEZÓNKY, CATERING, SNÍŽENÉ TRŽBY)
- / COVID VYMAZAL PROSTŘEDKY NA ROZVOJ
- / GASTRO JAKO OBOR NA SEBE VÝZNAMNĚ UPOZORNIL
- / ZHASNUTÍ EET POŠKODILO IMAGE OBORU
- / COVID ROZVIBROVAL INVESTORSKÉ DĚNÍ A POTŘEBU LEPŠÍHO FINANČNÍHO ŘÍZENÍ
- / ZRYCHLIL SE ODLIV LIDÍ A PROHLOUBILA SE KRIZE STŘEDNÍHO MANAGEMENTU

# MYSL ČESKÝCH GASTRONOMŮ 2021

- **MUSÍME LÉPE ROZUMĚT SVÉMU BYZNYSU**
  - MUSÍME MONETIZOVAT TRŽBOVÉ PŘÍLEŽITOSTI (E-SHOP, KONCEPT)
  - MUSÍME EFEKTIVNĚ MINIMALIZOVAT NÁKLADY
    - K RŮSTU SE NELZE PROŠETŘIT, MUSÍME ZŮSTAT ATRAKTIVNÍ PRO HOSTA
    - MUSÍME SE PŘIZPŮSOBIT NOVÝM PŘÁNÍM A MOŽNOSTEM (ROZVOZ, PRODEJ SUROVIN A POLOTOVARŮ)
    - NENÍ MOŽNÉ, ABY NAŠI ÚČETNÍ VĚDĚLI O NAŠEM BYZNYSU VÍCE NEŽ MY SAMI
- **MUSÍME MYSLET V KOMBINACÍCH A DATOVÝCH DETAILECH**
  - PIVO NÁS NEZACHRÁNÍ – ALE ZAJISTÍ NÁM PŘÍCHOD HOSTŮ, KTERÝM PAK MUSÍME PRODAT VÍCE PROFITABILNĚJŠÍ POLOŽKY
  - JELIKOŽ PŘIJDE MÉNĚ HOSTŮ, NUTNĚ POTŘEBUJEME, ABY HOST SEDĚL DÉLE A UTRATIL VÍCE

MARŽOVÝ INDEX PRŮMĚRNÉ RESTAURACE

| KATEGORIE              | INDEX  |
|------------------------|--------|
| DOMÁCÍ NÁPOJE          | 34,9%  |
| TEPLÉ NÁPOJE           | 32,1%  |
| SPECIÁLNÍ MENU         | 27,4%  |
| PŘÍLOHY, DIPY          | 15,7%  |
| DEZERTY                | 14,8%  |
| PŘEDKRMY               | 13,6%  |
| SALÁTY                 | 13,4%  |
| KOKTEJLY               | 13,4%  |
| LIHOVINY               | 12,4%  |
| POLÉVKY                | 11,8%  |
| HLAVNÍ MENU            | 9,3%   |
| PIVO NEALKO            | 8,2%   |
| CHUŤOVKY               | 7,7%   |
| NEALKO NÁPOJE KUPOVANÉ | 7,6%   |
| OBĚDOVÉ MOUČNÍKY       | -0,3%  |
| STÁLÉ POLÉVKY          | -2,1%  |
| VÍNO                   | -2,2%  |
| POLEDNÍ MENU POLÉVKY   | -7,0%  |
| PIVO                   | -10,3% |
| POLEDNÍ MENU           | -14,8% |

...LEVNÉ PIVO A LEVNÉ OBĚDY  
K ROZVOJI NAŠEHO BYZNYSU NEPOVEDOU...

# JAK TO VŠE UŘÍDIT?

V DOBĚ CITLIVÉ POPTÁVKY  
A ROSTOUCÍCH NÁKLADŮ

Kolik si  
vydělal Karel  
na dýškách  
za září?

KDE NEJLÍP  
UŠETRIT NA  
NÁKLADECH?

Máme dostatečně  
velký marže?

KTERÁ Z MÝCH  
POBOČEK JE NEJVÍC  
PROFITABILNÍ?

Nemůžeme přes obědy  
zvýšit ceny?

Který den můžu  
zavřít  
restauraci?

Který den v  
týdnu se nám  
daří nejlépe?

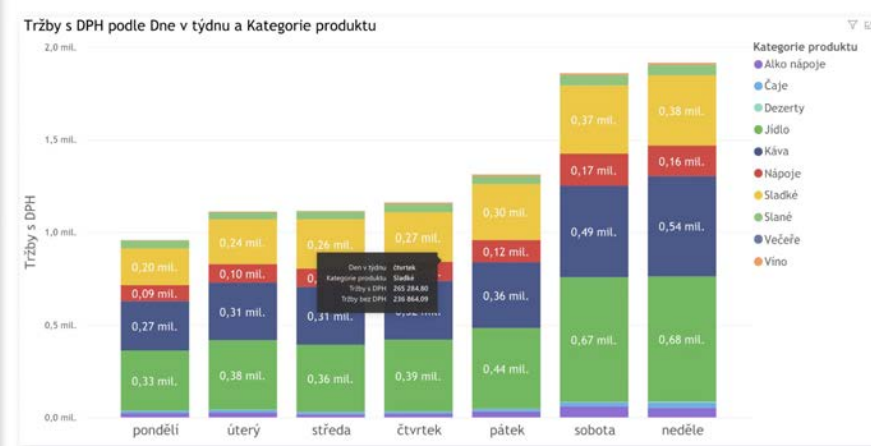
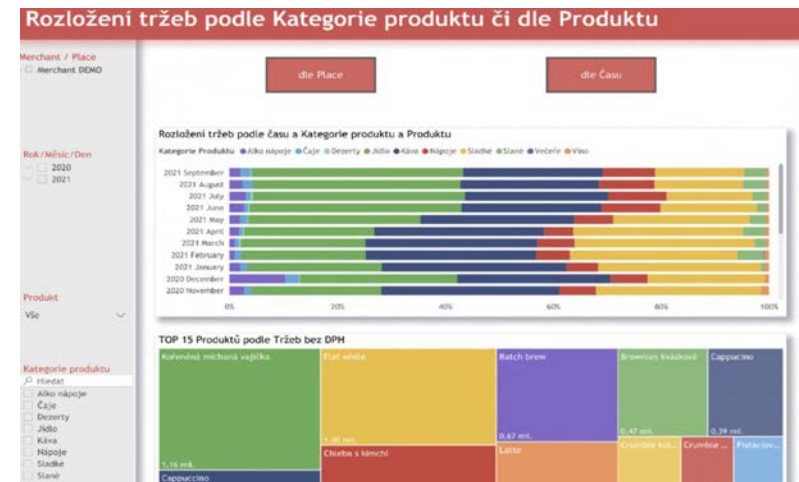
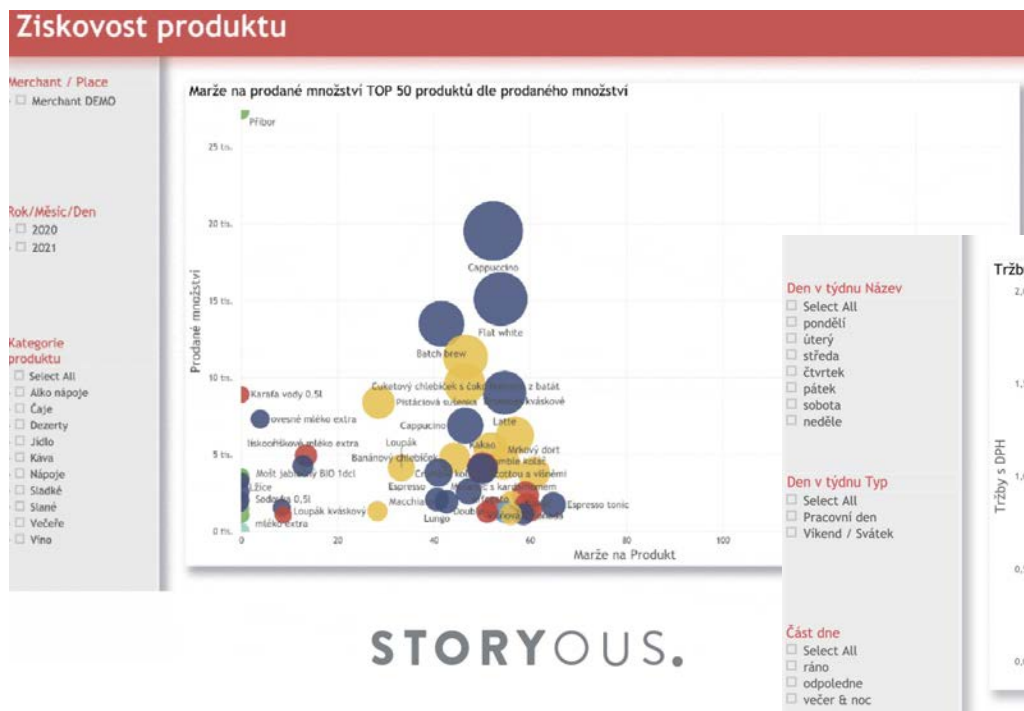
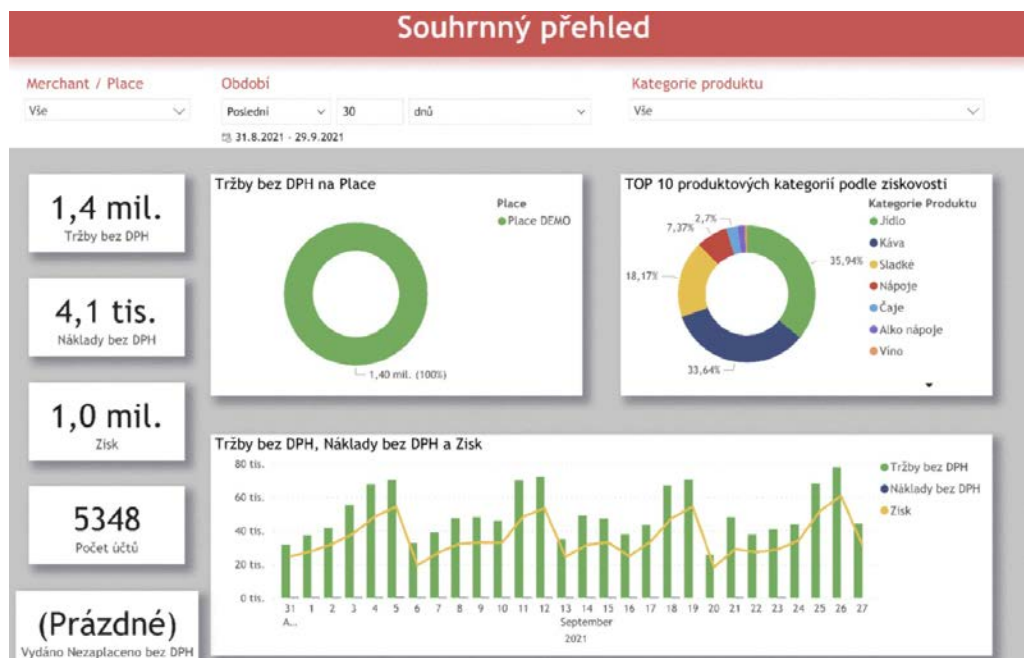
Které jídlo se  
prodává nejvíc?

IZDÁ SE MI, ŽE MÁME  
MOC ODPIŠŮ. ČÍM  
TO JE?

Co vyřadit z  
jídelníčku?

POKLADNÍ  
SYSTÉM  
NENÍ EET.  
JE TO ZÁKLAD  
ŘÍZENÍ NAŠEHO  
BYZNYSU.

KDYŽ NEMÁME  
DOBRÁ DATA,  
NEMŮŽEME SVŮJ  
BYZNYS ŘÍDIT  
DOBŘE.



# KDYŽ NEBUDEME MÍT DOBRÁ DATA JAKO OBOR NEBUDEME SCHOPNI HO DOBŘE HÁJIT A RYCHLEJI ROZVÍJET

MUSÍME SPOJIT SÍLY (GASTRONOMOVÉ, DODAVATELÉ POS SYSTÉMŮ A VELCÍ DODAVATELÉ) A REPORTOVAT VÝKON A SITUACI V ODVĚTVÍ LÉPE A RYCHLEJI, PRO LEPŠÍ OBHAJOBU ZÁJMŮ OBORU A PODNIKATELŮ. PRO LEPŠÍ PODNIKÁNÍ V GASTRONOMII.

TIME PERIOD

DISPLAYED KPIS

ALL OR LFL

SCENARIOS

CAL MONTH

01.11. to 11.11.2018

ABSOLUTE NUMBERS

MARKET ESTIMATE

ALL

LFL

LOCATION

OUTLET

PRODUCT

OCCASION

Performance review

Business summary

There were 47 outlets in your filter selection, above the minimum threshold, therefore the report is populated.

The selected product's revenue decreased by -28% vs last year reaching 12,3M CZK.

The revenue was influenced by the lower number of Bills issued (-35% vs LY) and the increased revenue per bill (+6,2% vs LY).

Volume saw a decrease of -33,7% and reached 1,2k hl.

In terms of distribution, the selected product was sold in 47 out of 123 active outlets in the defined area. That is a decline of -20% vs last year.

Summary table

| Metric                         | Actuals   |                 |           | Absolute difference |              |
|--------------------------------|-----------|-----------------|-----------|---------------------|--------------|
|                                | This year | Previous period | Last year | vs Previous period  | vs Last year |
| Revenue                        | 12.3M     | 13.1M           | 17.1M     | -782.8K             | -4.8M        |
| Bills                          | 58.5K     | 60.5K           | 90.0K     | -2.0K               | -31.5K       |
| Revenue per bill               | 211.0     | 217.0           | 198.6     | -6.0                | 12.4         |
| Volume (hl, drinks only)       | 1.2K      | 1.2K            | 1.8K      | -30.7               | -594.8       |
| Price per 0.5l (drinks only)   | 52.8      | 54.7            | 49.9      | -1.9                | 2.9          |
| Total registered outlets       | 161       | 159             | 170       | 2.0                 | -8.9         |
| Total active outlets           | 123       | 125             | 157       | -2.0                | -33.8        |
| Active out of registered       | 76.4%     | 78.6%           | 92.3%     | -0.0                | -0.2         |
| Outlets selling the product    | 47.0      | 46.0            | 58.8      | 1.0                 | -11.8        |
| Coverage (from total active)   | 38.2%     | 36.8%           | 36.7%     | 0.0                 | 0.0          |
| Volume per selling Outlet (hl) | 24.9      | 26.1            | 25.1      | -1.2                | -0.2         |

Data Chef



Revenue KPIs

Revenue  
12.3M  
↓  
-28.0%  
vs Last Year

Bills  
58.5K  
↓  
-35.0%  
vs Last Year

Revenue per bill  
211.0  
↑  
6.2%  
vs Last Year

Volume (hl, drinks only)  
1.2K  
↓  
-33.7%  
vs Last Year

Price per 0.5l (drinks only)  
52.8  
↑  
5.8%  
vs Last Year

# RESTAURATÉŘI A NÁŠ PROBLÉM OBJEKTIVNÍ SEBEREFLEXE

- / SKÁČEME Z JEDNOHO NA DRUHÉ A STRATEGIE PRO NÁS ZNAMENÁ „VYDĚLAT PLUS MÍNUS VÍC VÍC NEŽ MINULÝ ROK“. ROZVOJ JE NÁROČNÝ.
- / BOJÍME SE DIGITALIZACE
- / NEVYUŽÍVÁME POS SYSTÉMY NAPLNO, ALE HODNĚ MLUVÍME.
- / SLEDUJEME A KOPÍRUJEME. MÁLOKDY MÁME VLASTNÍ NÁPAD.
- / NEBAVÍ NÁS SLOŽITÉ VĚCI.
- / NESTUDUJEME, NEROZVÍJÍME SE.
- / NEMÁME PROSTŘEDKY, ENERGII, KNOW-HOW NA MODERNÍ ROZVOJ...
- / FINANCUJEME PROVOZ RESTAURACÍ ČASTO Z ALTERNATIVNÍCH ZDROJŮ

JSME VŮBEC  
PŘIPRAVENI  
SE ZMĚNIT?

2 MOŽNOSTI

AKTIVNÍ  
A MODERNÍ,  
PROFESIONÁLNÍ  
ROZVOJ

RACIONÁLNÍ  
ÚSTUP

# AKTIVNÍ A MODERNÍ ROZVOJ

BUDOUCNOST JE SPOJENA S PROFESIONALIZACÍ MODELU ŘÍZENÍ  
GASTRO BYZNYSU A NÁSLEDNÝM RŮSTEM HODNOTY

- / MUSÍME NAŠEMU BYZNYSU DALEKO LÉPE ROZUMĚT A VÍCE HO AKTIVNĚ ŘÍDIT
- / MUSÍME Z MENŠÍHO A KOLÍSAVÉHO BYZNYSU DOSTAT VÍCE PENĚZ
- / BUDEME MUSET EFEKTIVNĚ ŠETŘIT, NAVÍC V PROSTŘEDÍ BEZ EET
- / MUSÍME ZEFEKTIVNIT PRÁCI NAŠICH LIDÍ PROVOZNÍMI INOVACEMI
- / MUSÍME MÍT VĚTŠÍ MARŽI, ABYCHOM MOHLI LÉPE ROZVÍJET NAŠE LIDI
- / MUSÍME PŘILÁKAT NOVÉ INVESTORY A TALENTY, KTEŘÍ BUDOU PROFESIONALITOU  
INSPIROVAT K ROZVOJI

# PRIORITY PRO ROZVOJ GASTRONOMIE - PODNIKATELÉ

## / DIGITALIZACE ŘÍZENÍ - DATA – ERP - DATA BASED MANAGEMENT

- / ROZUMĚT ANALÝZE A MONETIZOVAT PŘÍLEŽITOSTI
- / ŘÍZENÍ POMOCÍ DAT ZRYCHLÍ INOVACE
- / ŘÍZENÍ VÝKONU ZAMĚSTNANCŮ PODLE KLÍČOVÝCH INDIKÁTORŮ
- / DATA NÁM UMOŽNÍ KVALIFIKOVANĚJŠÍ DISKUSI S DODAVATELI

## / DRAMATIČTĚJŠÍ RŮST CEN

- / BEZ ŘÁDNÉ ODMĚNY NEPŘILÁKÁME TALENT
- / BEZ KYSLÍKU VE VÝSLEDOKÁCH SE NEMŮŽE FINANCOVAT ROZVOJ

## / GASTRO MARKETING

- / INOVACE & NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI (ZAHŘÁDKY A JEJICH VĚTŠÍ BUDOUCÍ VLIV, VÍKENDY, CRAFTBEER, UDRŽITELNÝ MODEL ROZVOZŮ, E-SHOPY, ODNOSY SEBOU, PRODEJ ZBOŽÍ/ POLOTOVARŮ - GASTRORETAIL)
- / TALENT MARKETING
- / SOME
- / BUDOVÁNÍ LEPŠÍ IMAGE A RENOMÉ OBORU – SDÍLENÍ PROFESIONÁLNÍCH ÚSPĚCHŮ, BEZPEČNÁ RESTAURACE

## / EFEKTIVNÍ INOVACE V NÁKLADECH

- / FLEXIBILNĚJŠÍ NAJÍMÁNÍ A VYUŽÍVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ (KVŮLI NÁKLADŮM I KVŮLI „LÍNĚJŠÍ“ NASTUPUJÍCÍ GENERACI)
- / ENERGIE, TECHNOLOGIE

## / INVESTICE

- / GASTRO POTŘEBUJE NOVÉ, ENERGICKÉ INVESTORY, KTEŘÍ BUDOU VYŽADOVAT PROFESIONALITU
- / INVESTICE MAJETKOVÉ A PROVOZNÍ DO ZVYŠOVÁNÍ KVALITY ZÁKAZNICKÉHO ZÁŽITKU

# PRIORITY PRO GASTRONOMII – GASTRO SEKCE HK

HK, AMSP ČR, AHR, APRON, CGI, CBA, CSPAS

## KRÁTKODOBÉ

- PRAVIDLA PODNIKÁNÍ S COVIDEM
- EET – POTŘEBUJEME NASTAVIT ROVNÉ PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ, COŽ SE SPÍŠE TÝKÁ DANÍ, ODVODŮ A ZÁKONÍKU PRÁCE, KTERÝ JE VELMI RIGIDNÍ. EVIDENCE NÁM NEVADÍ, DANĚ PLATÍME.
- DPH – MINIMÁLNĚ ZACHOVAT ÚROVEN A HARMONIZOVAT (V SOUČASNOSTI 4 SAZBY)
- PODPORA ZAMĚSTNANOSTI – LEGALIZACE SPROPITNÉHO

## STŘEDNĚDOBÉ

- INOVACE A ROZVOJ – MOŽNOST ROVNOCENNĚ ČERPAT PODPORY JAKO JINÁ ODVĚTVÍ
- ROZVOJ VZDĚLÁVÁNÍ
- PODPORA DIGITALIZACE – OBOROVÉ KONTROLY, BYROKRACIE, VYUŽÍVÁNÍ DAT
- MARKETINGOVÁ PODPORA OBORU – PODPORA OŽIVENÍ POPTÁVKY

ONLINE JE DŮLEŽITOU SOUČÁSTÍ NAŠEHO BYZNYSU,  
ALE MUSÍ BÝT PŘÍSTUPEM WIN & WIN  
A DLOUHODOBĚ UDRŽITELNÝ...



**Bolt  
Food**

**Wolt** **Dáme jídlo.**

~~-30%~~ !



**ISH**  
VÁŠ DIGITÁLNÍ  
RECEPT  
NA ÚSPĚCH

|          |                  |                 |
|----------|------------------|-----------------|
| Web      | Online rezervace | Viditelnost     |
| Personál | Zisk             | Kalkulace jídel |

**FOR GASTRO**

# MARKETING SI DĚLÁ KAŽDÁ RESTAURACE NEJVÍCE SAMA I KOMUNIKACÍ NA SOCIÁLNÍCH MÉDIÍCH

INFORMACE „ZA PLENTOU“



NABÍDKA



DOPLNKOVÝ PRODEJ

AKTUÁLNOST/ČERSTVOST



RESTAURACE  
U HOSTA DOMA

REGION MÁ DOST PŘÍLEŽITOSTÍ, NĚKDY I VÍCE NEŽ PRAHA

NEWSLETTER

## Hospodská

Porce pro celou rodinu!

Máte doma parťáka na homeoffice, juniora/y na domácí výuce a sami potřebujete office? Je nám jasné, že **čas na vaření** se v téhle době hledá těžko.

Jestli chcete něco až na večer nebo víkend, doporučujeme **Hospodská na doma**, což jsou předpřipravená jídla na dodání doma. Ta už znáte!

No, ale my pořád přidáváme. 🍷 V novinkách i porcích. Tentokrát se připravte na jídla v několika velikostech, která způsobí gastroblaho celé rodině a **vy nemusíte vařit**.



Rodinné menu

Spokojené žaludky a víc času. Jde to!

#skvelejist

# FOR GASTRO

AUTENTICITA  
MAJITELE



# PŘIZPŮSOBENÍ SE PŘÍLEŽITOSTEM



VÁNOCE



SILVESTŘ/VALENTÝN



RODINNÉ  
SDÍLENÍ



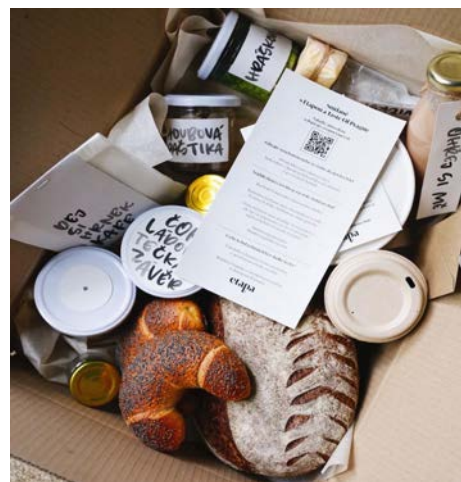
ZABIJAČKY /  
MASOPUST



VÍKENDOVÉ  
OBĚDY



POLOTOVARY



SKUPINOVÉ  
SNÍDANĚ



PARTY PACKY



# NOVINKY, INOVACE, ROZVOJ, KTERÉ OBHÁJÍ RŮST CEN

- VITAMÍNOVÉ NÁPOJE
- SIRUPY
- Z RESTAURACE FARMÁŘSKÝ  
SUPERMARKET - GASTRORETAIL
- NOVÉ PRODUKTY PRO IMPULSNÍ  
PRODEJ
- DOCHUCOVADLA
- VAKUOVANÉ OMÁČKY
- KNIHY A SKUPINOVÉ HRY (LIDI Z BARU)



# GASTRO & CZECHCRUNCH



# ZÁVĚR

- / BUDOUCNOST JE O RYCHLEJŠÍM ROZEVÍRÁNÍ NŮŽEK MEZI TĚMI, KTEŘÍ BUDOU BOJOVAT ROZVOJEM A TĚMI, KTEŘÍ BUDOU STAGNOVAT NEBO BOJOVAT POUZE CENOU
- / POTŘEBUJEME SILNÉ A MODERNÍ PODNIKATELE A VELMI AKTIVNÍ, INOVATIVNÍ DODAVATELE
  - / POTŘEBUJEME SILNÉ A SCHOPNÉ OBCHODNÍ A TRADE MARKETINGOVÉ ZÁSTUPCE, KTEŘÍ BUDOU VELMI DOBŘE ROZUMĚT GASTRONOMII A TLAČIT NÁŠ VÝKON NEUSTÁLE DOPŘEDU.
  - / POTŘEBUJEME SCHOPNÉ GASTRO PODNIKATELE, KTEŘÍ BUDOU VYUŽÍVAT SVÁ DATA, A KTEŘÍ BUDOU DÁVAT DODAVATELŮM DOBRÝ FEEDBACK, ABY JEJICH ŘEŠENÍ BYLA RYCHLÁ A ÚČINNÁ
- / PŘED MOBILEM, PLATEBNÍMI KARTAMI ANI APLIKACEMI SE NESCHOVÁME
- / BUĎME CELKOVĚ AKTIVNĚJŠÍ, JEN TAK UBRÁNÍME NÁŠ OBOR PŘED RESTRIKCEMI A RYCHLEJI JEJ ROZVINEME

CESTA DO BUDOUCNA:

PROFESIONALIZACE, DIGITALIZACE,  
DRAMATIČTĚJŠÍ RŮST CEN, ROZVOJ TALENTŮ.