



Обслуживание комплексных "массовых" мероприятий - выгодный и удачный ход для многих заведений ресторанного хозяйства.

Обслуживание больших мероприятий, таких, как свадьбы, дни рождения, ежегодные праздники, массовые гуляния и предпраздничные сборы, что к примеру, широко распространено в Европе, Америке и пока что не прижилось в Луганске и Украине целом, наверное как раз из за отсутствия культуры и информации в этих моментах, является весомым вкладом в развитие заведения, так и продвижения его в рекламных целях.

Однако, из всех заведений легкой пищевой промышленности, заведения гостеприимства, и обслуживающий бизнес, является достаточно серьезной работой требующей большого количества знаний, опыта и навыков за плечами.

Если все сделать правильно, не запятнав, репутации - это будет один из лучших способов получить лестные отзывы, и создать "ореол" успешности вокруг вашего детища.

Организация - прежде всего организация.

Ресторанному бизнесу, нужно быть чрезвычайно организованным, чтоб суметь обслужить гостей и выполнить хотя бы два основных правила, это предоставление услуги питания, и организации досуга(на самом деле подобных правил и задач у предприятий ресторанной индустрии куда уж больше, каждая из которых принесет финансовый результат).

Сразу хочется заметить что, к сожалению не многие кафе и рестораны Луганска могут, предложить подобный сервис, часто ограничиваясь музыкальным сопровождением и для чего то, веселящими на стенах плазмами, то и дело показывающие музыку, новости, или куда еще хуже фильмы.

Первое же место в этой рубрике наварное можно отдать концептуальным ресторанам предлагающим мясную продукцию, где на фоне уютного интерьера и изобилия вкусных, сочных мясных блюд в меню, на экранах можно посмотреть как это мясо когда то было

## Особенности коллективного обслуживания.

Добавил(а) Administrator

01.06.10 09:05 - Последнее обновление 25.11.12 15:32

---

"живым".

Рестораторы уверены, что плазма притягивает гостей, согласуясь, только в концепции Спорт бара или Пилс паба где TV незаменимая часть создаваемого антуража и окружающей обстановки.

Возвращаясь к обслуживанию банкетных мероприятий и массового обслуживания гостей по предварительной заявке, хочется еще отметить тот момент, что приняв заказ на организацию подобного мероприятия, и оформив для этого все необходимые документы, никогда не стоит закупать все необходимое сырье для праздника заранее.

Продукты и напитки широко используемые в вашем заведении - думаю у Вас и так не возникнет вопроса с поставкой, а вот индивидуальные предпочтения заказчика, на приготовления каких либо фирменных и эксклюзивных блюд, ингредиенты следует закупать за несколько дней до приема.

Клиент заказал к примеру обслуживание на 50 человек, и вы естественно обговорили все для 50 персон и начали, подготавливать все необходимое для обговоренного количества гостей.

В момент встречи, выясняется, что приглашенных оказалось всего 30 (грустно, но такое иногда случается), ваш клиент думает о том, что заплатит за пришедшее количество гостей, а еда, приготовленная за ранее - что делать с ней?!

Важно чтоб, клиент понимал подобную ситуацию, в противном случае можно столкнуться с отказом доплаты, за оригинальные блюда, ловкость поваров старания персонала.

Самый простой, наверное способ избежать подобного - перед основным приготовлением блюд, что обычно и начинается за день два до мероприятия, все ведь зависит от материальной оснащенности производства, уточнить еще раз количество приглашенных гостей. Мелочь - а сможет сохранить нервы Вам и показаться заботливыми в лице заказчика.



## Особенности коллективного обслуживания.

Добавил(а) Administrator

01.06.10 09:05 - Последнее обновление 25.11.12 15:32

---

В зависимости от характера обслуживания и вида мероприятия, обслуживание гостей может длиться несколько часов как обычно бывает при обслуживании банкета фуршет, так и до пяти шести часов.

Как правило этого времени достаточно для того чтоб гости, смогли ощутить полному празднества, оценив значимость данного события и отведав все ваши блюда.

При организации подобных праздников необходимо всегда оговаривать время обслуживания и проведения торжества.

Для того чтоб правильно спланировать все организационные моменты, которые могут возникать как подводные камни, в течение всего периода обслуживания, так и после его.

Касательно, того с какого числа гостей начинается коллективное обслуживание или когда нужно идти бронировать столик и обговаривать все что вы хотите получить от ресторанного заведения?

Скажу так, что в Европе для предварительного заказа не только столика, но и в целом обслуживания, в индивидуальном порядке начинается в среднем с 15 человек.

В наше время перемен и достаточно сложных экономических ситуаций, каждое гостеприимное заведение в праве само для себя устанавливать правила.

Главное то чтоб эти правила были выполнены должным образом, и гость, посетивший ваш порог остался доволен предоставленным сервисом и всеми прилегающими услугами.

Для небольших компаний, целесообразно предусматривать отдельные зоны в части общего обеденного зала, толи за его пределами, так часто называемые у нас VIP комнатами или банкетными залами.

С точки зрения ресторатора организация подобных комнат или залов, понесет не только лишние растраты но и обеспечивает вам дополнительный заработок, вытекающий в качестве арендной стоимости, в чистом виде, или очень умело, замаскированный в минимальный заказ или стоимость обслуживания, которая не всегда указывается в одном из главных документов КаБаРе-меню.