CONCEPT

إدارة إيرادات المطاعم: مؤشر RevPASH وربحية قنوات البيع وقائمة أرباح وخسائر المطعم

18 – 22 يناير 2027

أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس



إدارة إيرادات المطاعم: مؤشر RevPASH وربحية قنوات البيع وقائمة أرباح وخسائر المطعم

المرجع: 20280_821 **التاريخ:** 18 – 22 يناير 2027 **المكان:** أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

كثيرا ما تترك إدارة إيرادات المطاعم للحدس: مقاعد فارغة وقت الغداء وطوابير عند العشاء، وطاولات لأربعة يجلس إليها ضيف واحد، وعروض خصم لا يقيس أحد أثرها، وطلبات توصيل تخسر بعد اقتطاع عمولة المنصات. فيرى المالك المبيعات ترتفع بينما يبقى الربح والنقد على حالهما. تمنح هذه الدورة من كور كونسبت ملاك المطاعم ومديري الأغذية والمشروبات والمراقبين الماليين لعدة فروع أساليب عائد ساعات المقاعد والتسعير وربحية القنوات وقائمة الأرباح والخسائر لرفع الإيراد لكل مقعد متاح في الساعة وحماية الهامش، وتنتهي بخطة تحسين الإيرادات والأرباح لمطعم حالة.

أهداف الدورة:

- قياس مؤشر RevPASH وإشغال المقاعد ومتوسط الفاتورة حسب فترات اليوم لتحديد مواضع ضياع ساعات المقاعد
- إعادة تصميم مزيج الطاولات ومستهدفات مدة الدوران وقواعد الحجز لزيادة عدد الضيوف دون إطالة الانتظار
- توقع أعداد الضيوف لكل يوم وفترة وتحديد أسعار مرتبطة بالطلب وبفترات اليوم مع بطاقة تقييم للعروض
- حساب هامش المساهمة لكل طلب في الأكل داخل المطعم والاستلام والتوصيل الذاتي ومنصات التوصيل ووضع قواعد لكل قناة
- قراءة قائمة أرباح وخسائر المطعم وضبط التكلفة الأساسية وجدولة ساعات العمل وفق توقع أعداد الضيوف
- بناء نماذج نقطة التعادل والتدفق النقدي ولوحات متابعة الفروع التي تغذي خطة تحسين الإيرادات والأرباح

الفئة المستهدفة:

- الملاك والشركاء التشغيليون المسؤولون عن مبيعات مطعم أو أكثر وأرباحه ونقده
- المديرون الذين يديرون المطاعم والمقاهي ومطاعم الفنادق ويحاسبون على أعداد الضيوف ومتوسط الفاتورة
- المراقبون الماليون الذين يجمعون النتائج والموازنات لعدة فروع أو علامات
- قادة الصالة والحجوزات وخدمة الضيوف الذين يضعون مخططات الجلوس وفترات الحجز ومدد الدوران
- المديرون المسؤولون عن أداء قنوات التوصيل والاستلام ومنصات الطلب

محاور الدورة:

اليوم 1: محركات إيرادات المطعم وخط الأساس لساعات المقاعد

- معادلة إيراد المطعم: عدد الضيوف ومتوسط الفاتورة وساعات المقاعد وفترات اليوم
- حساب مؤشر RevPASH للإيراد لكل مقعد متاح في الساعة من بيانات نقاط البيع وساعات العمل
- خريطة حرارية لإشغال المقاعد والطاولات لكل ساعة
- روافع إدارة الإيرادات في المطاعم: التحكم في مدة الجلوس والسعر
- خط أساس الإيرادات الحالي من بيانات مبيعات اثني عشر أسبوعا

اليوم 2: الطاقة الاستيعابية ومزيج الطاولات ومدة الدوران واستراتيجية الحجوزات

- تحسين مزيج الطاولات: توزيع أحجام المجموعات مقابل ترتيب طاولات الشخصين والأربعة أشخاص
- قياس مدة دوران الطاولة: توقيت مراحل الخدمة من الجلوس حتى الدفع
- تصميم فترات الحجز والفواصل بين الحجوزات وقواعد تخصيص الطاولات للقادمين دون حجز
- خيارات سياسة عدم الحضور والعربون والإلغاء المتأخر
- أدوات إدارة قوائم الانتظار والطوابير في فترات الذروة

اليوم 3: توقع أعداد الضيوف والتسعير حسب فترات اليوم والعروض الترويجية

- نموذج توقع أعداد الضيوف: يوم الأسبوع والموسمية وتعديلات المناسبات
- التسعير حسب فترات اليوم: عروض أول المساء والغداء المحدد وأوقات الهدوء
- ضوابط السعر المرتبط بالطلب في المطاعم: التوقيت وحجم المجموعة وقناة الحجز
- بطاقة تقييم العروض: الضيوف الإضافيون وتكلفة الخصم والمبيعات المستنزفة
- فحص مساهمة مزيج أصناف القائمة لتوجيه البيع الإضافي والوجبات المجمعة

اليوم 4: ربحية القنوات وقائمة أرباح وخسائر المطعم والتكلفة الأساسية والنقد

- اقتصاديات التوصيل ومنصات الطلب: العمولة والتغليف وهامش المساهمة لكل طلب
- هيكل قائمة أرباح وخسائر المطعم: مزيج المبيعات وتكلفة المبيعات والرواتب وتكاليف الإشغال
- ضبط التكلفة الأساسية وجدولة العمالة وفق توقع أعداد الضيوف
- عدد الضيوف ومبيعات نقطة التعادل لكل فرع
- توقع التدفق النقدي لثلاثة عشر أسبوعا لمشغلي المطاعم

اليوم 5: لوحات متابعة الفروع وخطة تحسين الإيرادات والأرباح للمطعم

- حزمة المقارنة المعيارية بين الفروع: مؤشر RevPASH والتكلفة الأساسية والمبيعات لكل ساعة عمل
- تصميم لوحة أداء أسبوعية للمطعم موجهة للملاك والمراقبين الماليين
- حزمة بيانات مطعم الحالة: تشخيص ساعات المقاعد الضائعة وتسرب الهامش
- بناء نموذج الإيرادات والأرباح مع اختبار السيناريوهات لمطعم الحالة
- عرض خطة تحسين الإيرادات والأرباح للمطعم ومناقشتها مع الأقران

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل مؤشر RevPASH
- تخطيط مزيج الطاولات
- توقع أعداد الضيوف
- التسعير حسب فترات اليوم
- حساب تكلفة قنوات التوصيل
- ضبط التكلفة الأساسية
- تحليل نقطة التعادل
- توقع التدفق النقدي للمطاعم

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة تحسين الإيرادات والأرباح للمطعم ونموذج إيرادات عامل مختبر على مطعم حالة
- ملء فترات الهدوء وتسريع الدوران في الذروة بقواعد جلوس وحجز وتسعير يطبقها الفريق أثناء الوردية
- معرفة طلبات التوصيل والعروض والفروع التي تحقق ربحا وتلك التي تضيف مبيعات فقط
- مقارنة ممارسات إيرادات المطاعم مع ملاك ومديرين ومراقبين من مطاعم الفنادق والسلاسل والمطاعم المستقلة

الخاتمة:

يصنع المطعم ربحه ساعة مقعد بعد أخرى. تبدأ الدورة بمعادلة الإيراد وخط أساس مؤشر RevPASH، وتنتقل إلى مزيج الطاولات ومدة الدوران وقواعد الحجز، ثم إلى توقع أعداد الضيوف والتسعير حسب فترات اليوم واختبار العروض، قبل اقتصاديات القنوات وقائمة أرباح وخسائر المطعم والتكلفة الأساسية ونقطة التعادل والتدفق النقدي. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله في لوحات متابعة الفروع وخطة تحسين الإيرادات والأرباح لمطعم حالة يكررها المشاركون على مطاعمهم.