



## Der Weg zur gewinnbringenden Speisekartengestaltung

90minütiges Training für F&B Manager, Küchenchefs und Restaurantleiter aus der Gastronomie, Hotellerie oder GV, die für das Speisenangebot in ihrem Betrieb verantwortlich sind und dieses gewinnbringend verkaufen wollen.

### Basisinfo

In diesem Online-Seminar erhalten Sie Tipps und Tricks, wie Sie eine gewinnbringende Speisekarte erstellen. Sie werden für Ihr Speisenangebot die „Gewinner“, „Renner“, „Verlierer“ und „Schläfer“ ermitteln und sind in der Lage, Maßnahmen zu ergreifen, um den Deckungsbeitrag erheblich zu steigern. Zusätzlich erhalten Sie eine Excelvorlage, die Sie sofort im Betrieb einsetzen können.

### Inhalte

- Analyse der Speisekarte
- Analyse des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage
- Erstellung der Portfolioanalyse für Hauptgerichte die Gelddruckmaschine
- Ermittlung der Kategorien "Gewinner", "Renner", "Schläfer" und "Verlierer" im Segment Hauptgerichte
- Berechnung des Beliebtheitsgrades des Speisenangebotes
- Ermittlung des aktuell durchschnittlichen Deckungsbeitrages
- Maßnahmenkatalog passend zu den Kategorien zur Erhöhung des Umsatzes und des Deckungsbeitrages = mehr Gewinn
- Der Weg zur neuen Speisekarte mit Produkten, die einen höheren Deckungsbeitrag generieren
- Beispiele von Betrieben, die ihre Speisekarte erfolgreich verändert haben

### Zielgruppe

F&B Manager, Küchenchefs und Restaurantleiter aus der Gastronomie, Hotellerie oder GV und Bio-Bistro-Inhaber, die für das Speisenangebot in ihrem Betrieb verantwortlich sind und dieses gewinnbringend verkaufen wollen.

### Zusendung

Nach dem Webinar erhalten Sie:

- Aufzeichnung des Online-Seminars
- Komplettpaket Speisekartendiagnose
- Excelprogramm für die Speisekartendiagnose
- Videoanleitung für das Excelprogramm
- Konzept Speisekartendiagnose mit Renner-Gewinner-Verlierer-Schläfer
- Präsentation als PDF-Datei

### Voraussetzungen

Eine Internetverbindung über Kabel und eine Audioverbindung über Kopfhörer, ihr Endgerät oder über Telefon.

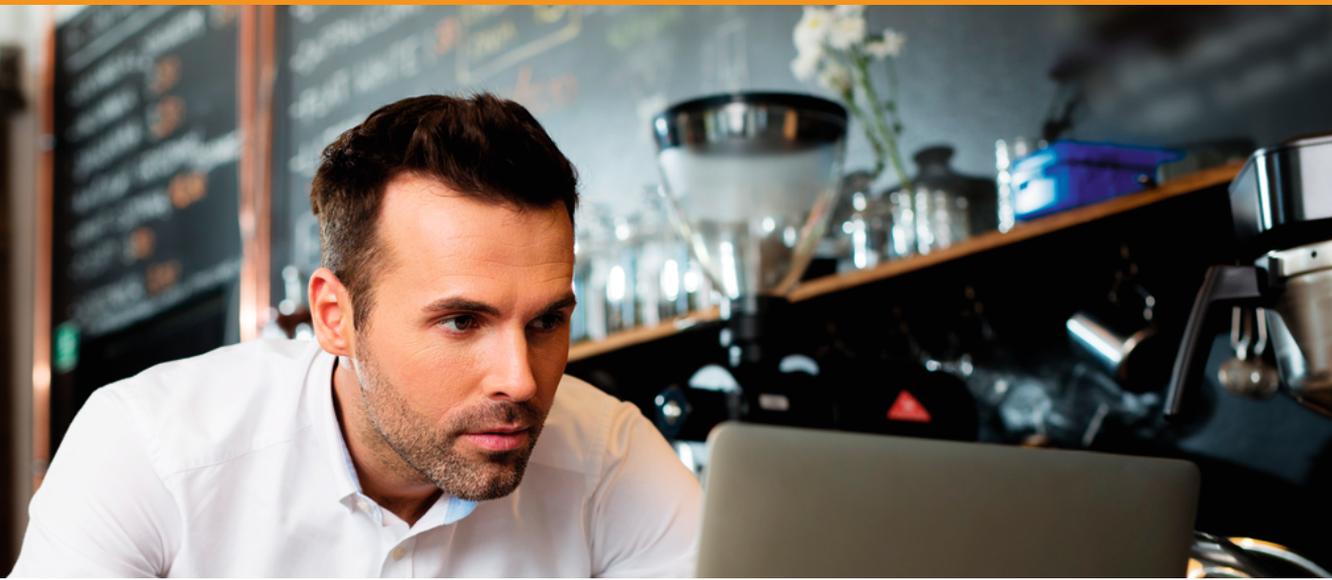


**Uwe Ladwig**

- F+B-Support - betriebswirtschaftliche Beratung
- Coaching, Kalkulationspakete, Online - Seminare, E-Learning, Inhouse-Training und Seminare für Hotellerie, Gastronomie und Gemeinschaftsgastronomie

**Termin:** 03.07.2024  
**Zeit:** 10.15 - 11.45 Uhr  
**Kosten:** Teilnahmegebühr p.P.: 125,00 Euro zzgl. MwSt.  
**Ort:** bildungsnetzwerk naturkost  
 Webinar  
**Kontakt:** Karen Bernhardt  
 Tel.: 07551 9479-470  
 Fax: 07551 9479-40470  
 E-Mail: karen.bernhardt@binako.de

**Anmeldeschluss am 28.06.2024**



## Der Weg zur gewinnbringenden Speisekartengestaltung

**Mittwoch, 03.07.2024, 10.15 - 11.45 Uhr , Webinar**

**Teilnahmegebühr p.P.:** 125,00 Euro zzgl. MwSt.

### Anmeldung

Ihre Anmeldung idealerweise direkt auf [www.binako.de](http://www.binako.de). Im andern Fall bitte deutlich schreiben und alle Felder ausfüllen. IBAN und SEPA-Ermächtigung nicht vergessen!

Geschäft: \_\_\_\_\_ Kdnr.: \_\_\_\_\_ GH: \_\_\_\_\_ Partnerladen:

PLZ: \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_ Strasse: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Mail: \_\_\_\_\_

Teilnehmer\*in: \_\_\_\_\_ Azubi:

Teilnehmer\*in: \_\_\_\_\_ Azubi:

Teilnehmer\*in: \_\_\_\_\_ Azubi:

Teilnehmer\*in: \_\_\_\_\_ Azubi:

Kontoinhaber: \_\_\_\_\_ IBAN: \_\_\_\_\_ Ausland BIC: \_\_\_\_\_

Ich ermächtige die bildungswerk naturkost GmbH, GläubigerID: DE62ZZZ00001478976, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der bildungswerk naturkost GmbH auf mein Konto gezogene Lastschriften einzulösen. Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend ab Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

### Bitte senden Sie Ihre Anmeldung

- per Fax an Rinklin Naturkost GmbH, Fax: 07663 9394-800 oder
- per Fax an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, Fax: 07551 9479-40470 oder
- per Mail an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, karen.bernhardt@binako.de oder
- per Fax an Karen Bernhardt, Fax: 07551 9479-40470