

餐饮业如何应对生活成本危机



提升自我能力和吸引
新客户的致胜锦囊





经营环境

经营环境

无可回避的事实是，目前环境对餐馆和外卖店来说是极具挑战性的。餐旅业的能源费用平均上涨 300%，通胀高，工资上扬，整个行业的职位空缺超过 100,000 个，食品和饮料成本飙升，供应链脆弱，难怪各级运营商不得不调整他们经营业务的方式。

本指南旨在为你提供有关如何调整你的业务以度过这困难时期的见解和提示。因为虽然消费者信心受到挑战，但也带来难得的商机。

英国顶级餐厅、酒吧和酒吧集团的6月份同类销售额比 2019 年 6 月 COVID-19 之前的水平高出 5%。根据 CGA 的数据，我们还看到外卖销售额大幅增长 – 现在比三年前高出 275%。

因此，虽然顾客会密切留意他们的开支，但经过大规模的流行病之后，他们仍然有强烈的社交和集体用餐的愿望。适应这前所未有的时刻对于餐厅和外卖店来说当然不容易，但确保你现在和未来的成功至关重要。

我们相信本指南能为你提供帮助。

为你的顾客提供贴心服务



小改变可以带来大差异。这里有 10 项建议，可帮助你既节省现金又能赚取更多收入，同时保持行业领先地位。



1. 存货

如果你有足够的空间储存干货，批量购买可以降低成本。还有一些餐旅业技术选择可帮助你管理和监控库存水平，并确定什么货品是畅销和滞销。



2. 节省成本

当你知道什么受欢迎，什么不受欢迎时，你便可以缩减菜单并更换或删除不受欢迎的菜式。这可减少员工的工作量和避免浪费物料。



3. 菜单方面.....

“缩减”菜单的另一方法是将纸质版本改为可通过二维码访问的在线版本。这可大幅缩减印刷和纸张方面的开支——尤其是成本经常变化引致菜单价钱需要不断修改。



4. 时令菜式

以时令菜式和食材来设计或调整你的菜单，使它更为物有所值和供应充足，并展示你对减少碳排放的贡献承诺。



5. 优质体验

顾客可能会减少外出，但当他们外出用餐时，他们通常会选取更优质的体验，这是在以前经济衰退中所看到的。保持高品质的菜式和食材，维持菜单价格合理来保证顾客忠诚度。



6. 五星级卫生

如果价格上涨，标准就不能下滑。精明的顾客非常了解卫生评级的重要——特别是经过COVID之后——所以请以达五星评级为目标。



7. 无肉选择

素食和纯素餐越来越受欢迎。看看你在这方面提供了什么，因为素食不仅提供更好的利润，而且群中的素食者通常对所有人的用餐地点有很大的发言权。



8. 营业时间

如果生意有淡静的时段，关门休息并节省成本和工资可能比开门更明智。根据最近英国餐旅业的数据，一半的运营商正在缩短营业时间甚至减少工作天。



9. 节能举措

能降低能源开支的每一项举措都会有所帮助。你可以考虑使用 LED 灯和在收到订单后才开启烤炉来实现绿色环保。



10. 研发新菜式

与其在生意淡静的时段完全停止食物供应（这是根据最近英国餐旅业的调查，部分经营者正在考虑的方法），为什么不创造可以不用加热并且可以很容易预先准备的菜式呢？

充分利用营销

提供合适的菜式之外，你还必须吸引人客进门享用它。生意艰难时期是减少营销的诱因，但有很多企业在这种时期维持或增加营销活动而获得优厚回报，并成为更强大的成功例子。它也不需要涉及令人难以接受的资金，这些技巧将帮助你计划营销策略并仅用适量的投资来扩大你的覆盖面。



1. Google 商家

这是大多数人在网上找到你的第一个地方。注册免费的 Google 商家资料，提高你的在线知名度。这将使客户能够在 Google 地图上看到你、撰写评论、上传图片。



2. 在线预订

让客户尽可能轻松地在你的餐厅订座。注册 The Folk 和 Open Table 等餐桌预订服务能帮助你吸引新客户。许多品牌的客户直接在线购买平台上出现了高达 40% 的销售额。



3. 外卖直送

近年来，外卖市场蓬勃发展，CGA 统计数据显示，销售额比三年前高出 275%。对于许多餐饮业经营者来说，这已成为一项受欢迎的额外收入来源，并成为在生活费高涨危机中，消费者能负担的关键服务。通过了解 优食 和 Just Eat 等外卖服务，你可充分发展这方面的市场。



4. 自助数码化

近年来，外卖市场蓬勃发展。CGA 统计数据显示，其销售额比三年前高出了 275%。对于许多餐饮业经营者来说，这已成为一项受欢迎的额外收入来源，并成为在生活费高涨危机中，消费者能负担的关键服务。通过了解 UberEats 和 Just Eat 等外卖服务，你可充分发展这方面的市场。



Discover restaurants that deliver near you

Enter your delivery address

Find Food



5. 提供优惠午餐

想想什么时段可以推广新业务并提供优惠，例如提供优惠午餐给予家居工作群。



6. 省电

省电并不意味着关掉所有的灯，可以考虑只在一周中生意比较淡静的时候只启动厨房做外卖。



7. 饮食配对.....

将饮品与菜单上的菜式搭配起来，方便顾客选配，并鼓励他们增加消费。



8. 季节性庆祝活动

顾客在看紧钱包时需要有充分的理由走出家门消费。你可利用关键日子来包装你的餐单给于特殊场合.....然后用你出色的新营销策略来宣传

了解更多

Westmill Foods 是欧洲最大的专业食品公司之一，是正宗亚洲和非洲加勒比海食品的制造商和供应商。我们为餐厅和外卖店的厨师和业主提供服务，并提供多样化的消费者组合。有关我们的产品以及我们如何支持你的业务的更多信息，请访问 www.westmill.co.uk



Telephone: 0208 345 8100
Email: enquiries@westmill.co.uk