



Guido Verschoor is als adviseur werkzaam Van Spronsen & Partners horeca advies te Leiderdorp.

De Van Spronsen & Partners Groep is een ISO-9002 gecertificeerd adviesbureau voor de gastvrijheids- en vrijetijdsindustrie. Het bedrijf bestaat 20 jaar, telt 30 medewerkers, en heeft naast de 'advies' poot afdelingen voor: salarisadministratie, administratieve dienstverlening, en trainingen. Voor meer informatie en/of reacties: 071-5418867 of guidoverschoor@spronsen.com.

Snap de Restaurantweek

Eerste week van maart... het was weer Restaurantweek. Een initiatief waar zeer goed over is nagedacht en waar veel restaurateurs van kunnen profiteren. Een formule die er voor zorgt dat de ondernemer in het laagseizoen, maar ook op de normaal rustige dagen gedurende de week de hut vol kan hebben.

Eten voor € 25,-, een drie-gangenmenu. Met drank en koffie er bij moet je toch wel op een gemiddelde besteding van zo'n € 35,- kunnen uitkomen. Dit is nog altijd hoger dan de gemiddelde besteding in een Nederlands-Frans restaurant (€ 32,-), dus ook dit stemt positief.

Vanwege mijn werk en omdat ik het gewoon heel leuk vind, bezoek ik in deze week altijd een paar restaurants waar ik al een tijdje een 'oogje op had'. Ik ben benieuwd wat de ondernemers voor lekkers en verrassends bedenken om mij te overdonderen en hoe ze er voor gaan zorgen dat ik vanaf dat moment vaker naar hun restaurant zal komen. Want zo zie ik het: Het is niet alleen de kans op een hele week 100% bezetting, maar het is met name een kans om de gast kennis te laten maken met het bedrijf. De verwachting te overtreffen, de gast te verrassen en de nieuwe bezoekers tot vaste gasten te maken.

Helaas kom ik met deze gedachte vaak bedrogen uit. Er wordt te vaak gekozen voor de te behalen marge. Natuurlijk, rekenen moet altijd, maar juist in deze week, als er volume wordt gedraaid, moet de ondernemer met iets minder genoegen nemen. Je verliest heus niet de geloofwaardigheid als dezelfde producten een week later weer voor de normale prijs op het menu staan. Geen reden dus om in de restaurantweek met simpelere en kwalitatief mindere producten te gaan werken! De gedachte is een kennismaking mogelijk maken met een restaurant, waarbij door de lagere prijs de drempel wordt verlaagd.

Gevaar van het succes van de Restaurantweek is dat alle restaurants zich aan kunnen melden. Ook de restaurants waar normaal al een drie-gangenmenu voor € 20,- tot € 25,- wordt aangeboden. Dit doet helaas afbreuk aan de kracht van het concept. Of de restaurants die illegaal meedoen (bord met aanbieding voor de deur) profiteren betwijfel ik ten zeerste.

Mocht u volgende keer (weer) meedoen, nog een tip: Bied optioneel een vierde gang aan, voor bijvoorbeeld € 7,50 extra. Grote kans dat het veel van uw gasten zal verleiden nog meer te besteden!

Kortom;

haal het maximale uit de Restaurantweek, maar denk hier bij wel aan de langere termijn!