

إدارة عمليات وتشغيل للمطاعم

Restaurant Operations

Management



أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

1. مدخل إلى إدارة عمليات المطاعم
Intro to restaurant operations management
2. الأساسيات العشر لإدارة العمليات اليومية
Ten essentials for day-to-day operations
3. المهارات الإدارية للنجاح في إدارة العمليات
Managerial skills for operations success
4. مؤشرات قياس الأداء الرئيسية بإدارة العمليات
Key performance indicators of operations
5. التقارير الدورية وأهميتها لإدارة العمليات
Regular reports importance in operations



المحاضرة الأولى Lecture 1

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management



ما هي الإدارة ووظائفها ومستوياتها؟

إدارة العمليات «التشغيل» ودورها وأهدافها

عناصر التميز التشغيلي لتحقيق الكفاءة والإنتاجية

ما هو المطعم وما أنواعه والهدف من إنشائه؟

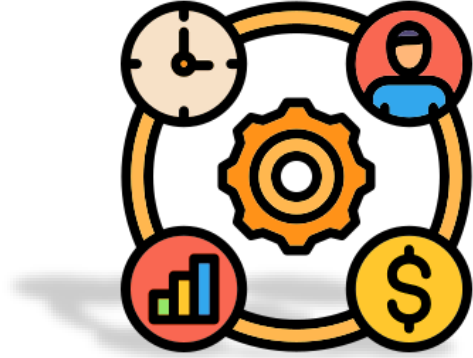
الهيكل التنظيمي لإدارة العمليات «التشغيل»

المبدأ الإداري الأساسي الضابط للوحدة

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management

ما هي الإدارة ؟

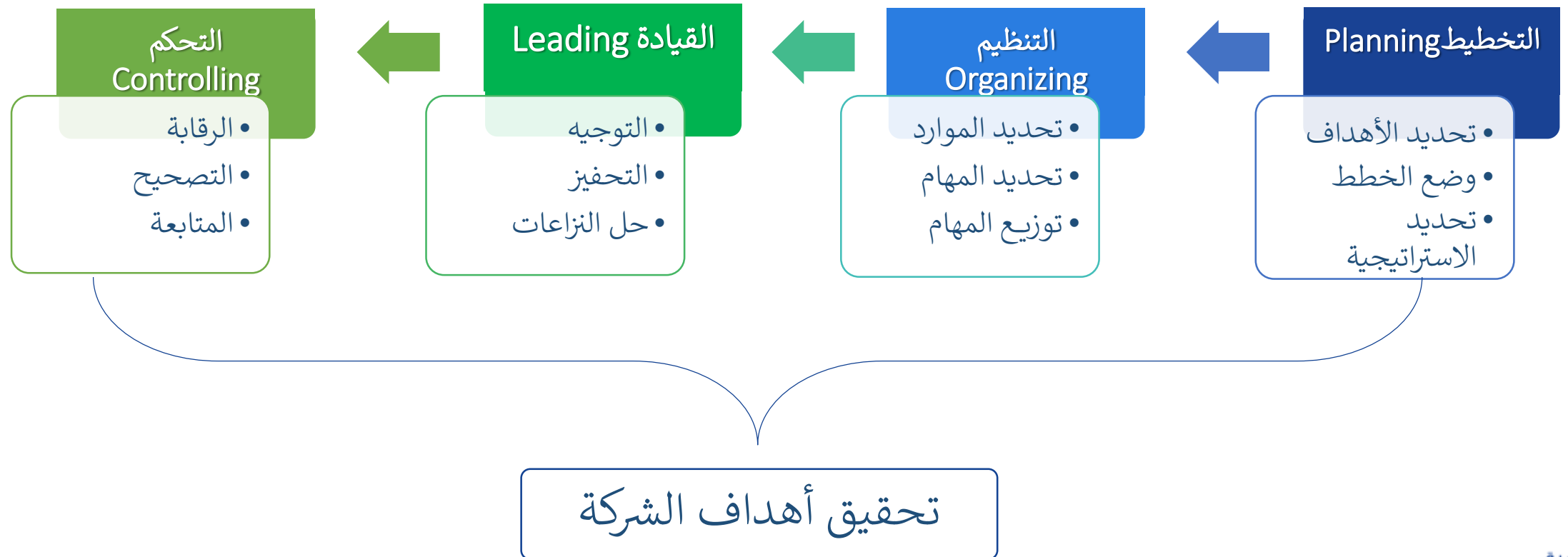


مجموعة من الوظائف والعمليات
والأنشطة لتحقيق أهداف المنظمة
عن طريق استخدام الموارد المتاحة

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management

وظائف الإدارة الأربعة:



مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management

المستويات الإدارية في الشركة:



مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

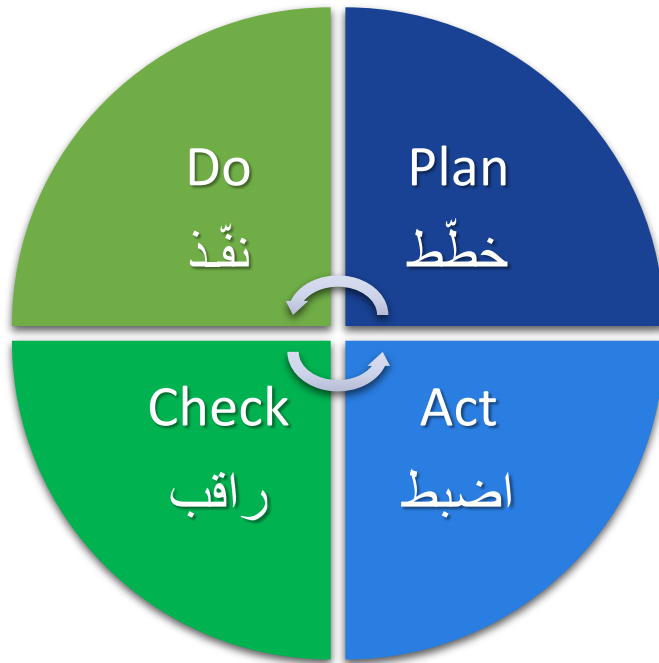
Introduction To Restaurant Operations Management



ما هي إدارة عمليات «تشغيل» المطاعم؟
عبارة عن الأنشطة المتعلقة بخلق السلع
والخدمات عن طريق تحويل المدخلات إلى
مخرجات
(المواد الخام إلى المنتج النهائي)

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management



وظائف إدارة العمليات «التشغيل» الأربعة:

التخطيط	•	Planning
التنفيذ	•	Implementing
الرقابة	•	Monitoring
التحكم	•	Controlling

المتابعة
Follow-up

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management



الأهداف الرئيسية لإدارة عمليات «تشغيل» المطاعم ؟

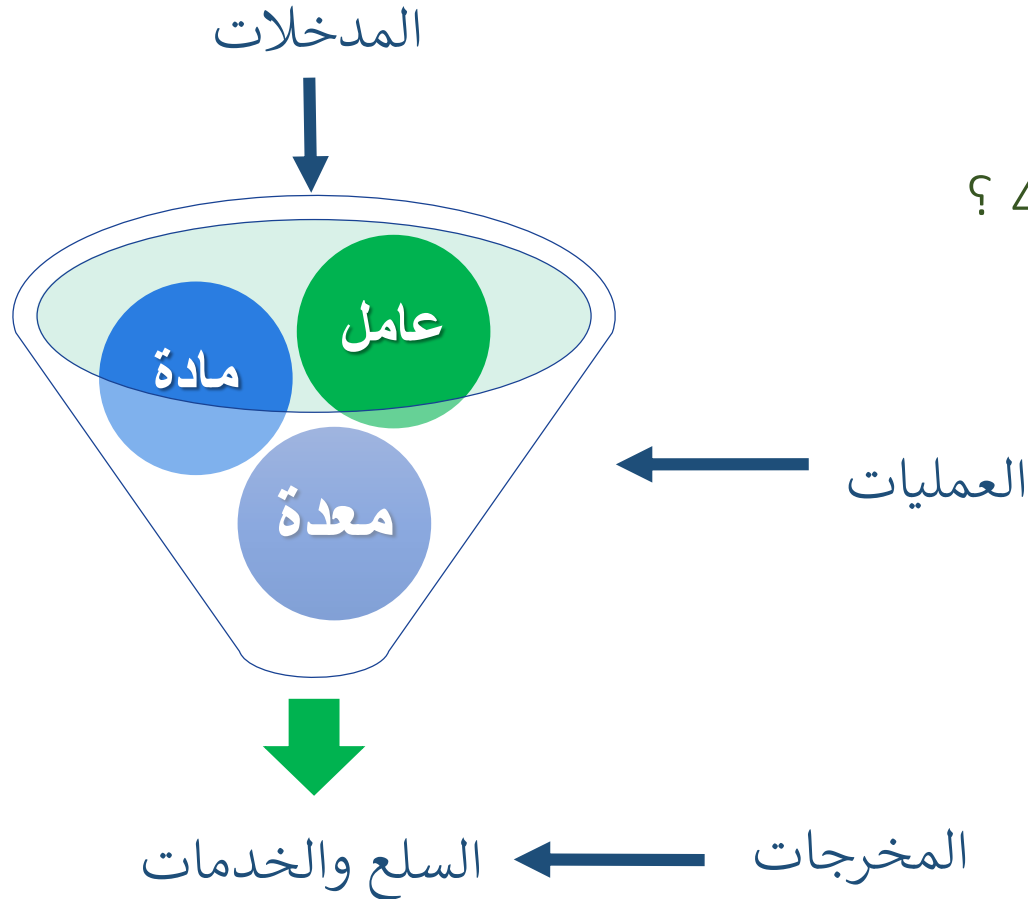
• زيادة المبيعات Increase Sales

• خفض التكاليف Reduce Cost

• رضا العملاء Customer Satisfaction

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management

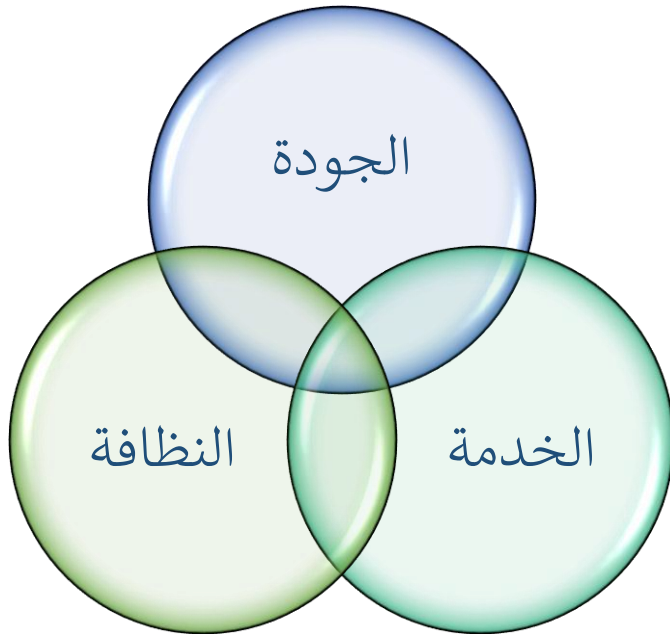


مدخلات إدارة عمليات «تشغيل» المطاعم 4 Ps ؟

- الأشخاص People
- المنتج Product
- المكان Place
- العمليات Process

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management

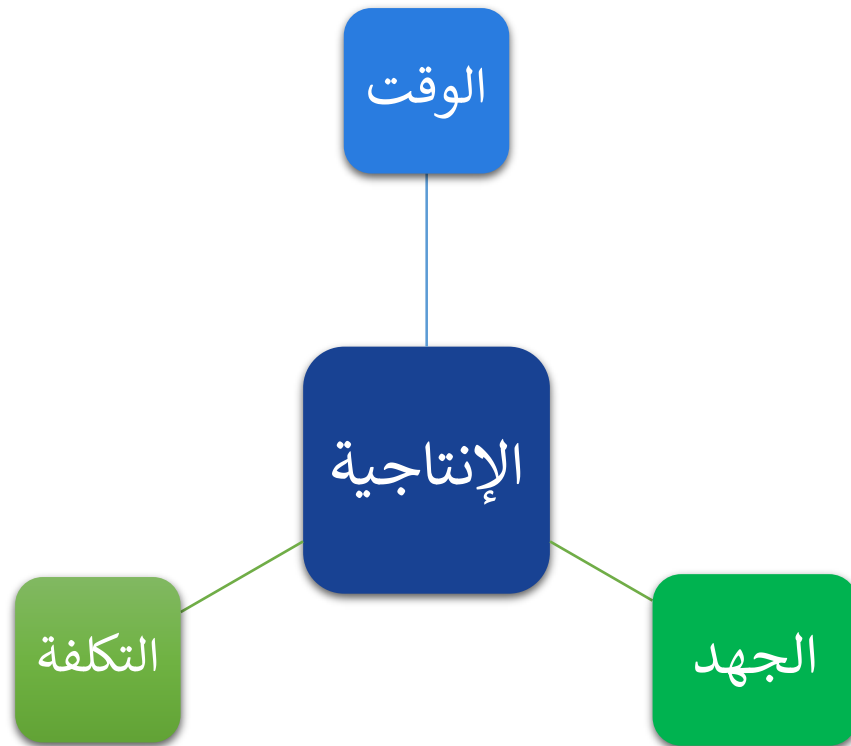


عناصر التميز التشغيلي لإدارة عمليات المطاعم:

- الجودة **Q** Quality
- الخدمة **S** Service
- النظافة **C** Cleanliness

مدخل إلى إدارة عمليات وتشغيل المطاعم

Introduction To Restaurant Operations Management



عوامل رفع الكفاءة وزيادة الإنتاجية بإدارة العمليات

- أقل وقت Less Time
- أقل مجهود Less Effort
- أقل تكلفة Less Cost

أنواع المطاعم على أساس الخدمة

Types of Restaurants Based on Service



1) مطاعم الخدمة السريعة Fast Food / QSR

مطاعم ذات قائمة طعام صغيرة بأسعار معقولة
تركز على الخدمة السريعة والراحة، ولها أشكال
متعددة مثل: المحلات والأكشاك والعربات،
وتشمل خدمات مثل: الديلفري وتيك آواي وطلب
السيارة.

أنواع المطاعم على أساس الخدمة

Types of Restaurants Based on Service



المقاهي Café / Coffee Shop

تركز على الخدمة السريعة لتقديم المشروبات خاصةً
القهوة مع الوجبات الخفيفة مثل: السندوتشات
والمعجنات، بأسعارها معقولة، وتوفر بيئة من الراحة
والاسترخاء.

أنواع المطاعم على أساس الخدمة

Types of Restaurants Based on Service



2) مطاعم الأجواء غير الرسمية Casual Dining

مطاعم ذات قائمة طعام واسعة النطاق بأسعار معتدلة،
تركز على خدمة المائدة، مع أجواء مريحة غير رسمية، وقد
تكون متخصصة في مطبخ مثل: اللبناني والإيطالي.

أنواع المطاعم على أساس الخدمة

Types of Restaurants Based on Service



3) مطاعم رسمية فاخرة Fine Dining

مطاعم راقية غالباً ما تكون قائمة الطعام عالمية بأسعار مرتفعة، وتركز على الخدمة الاستثنائية وتوفير الأجواء الأنيقة، والطعام عالي الجودة، وغالباً ما تحتاج إلى الحجز قبل الحضور.

أغراض إنشاء المطاعم Purposes of Establishing Restaurants

يخدم إنشاء المطاعم أغراضًا متعددة تعود بالنفع على:

- المال
- العملاء
- المجتمع
- Owner
- Guests
- Society



أغراض إنشاء المطاعم

Purposes of Establishing Restaurants



المالك Owner

Profit Generation
Brand Development
Personal Passion

- الربح
- علامة تجارية
- الشغف الشخصي

أغراض إنشاء المطاعم

Purposes of Establishing Restaurants

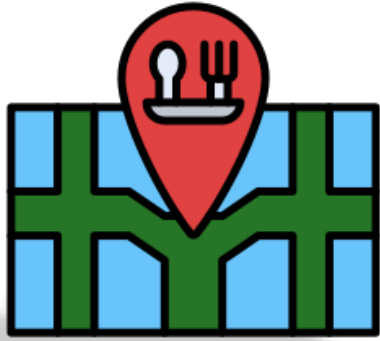


Dining Experience
Convenience
Quality and Variety

العملاء Customers

- تجربة تناول الطعام
- الملائمة
- الجودة والتنوع

أغراض إنشاء المطاعم Purposes of Establishing Restaurants



Job Creation

Economic Development

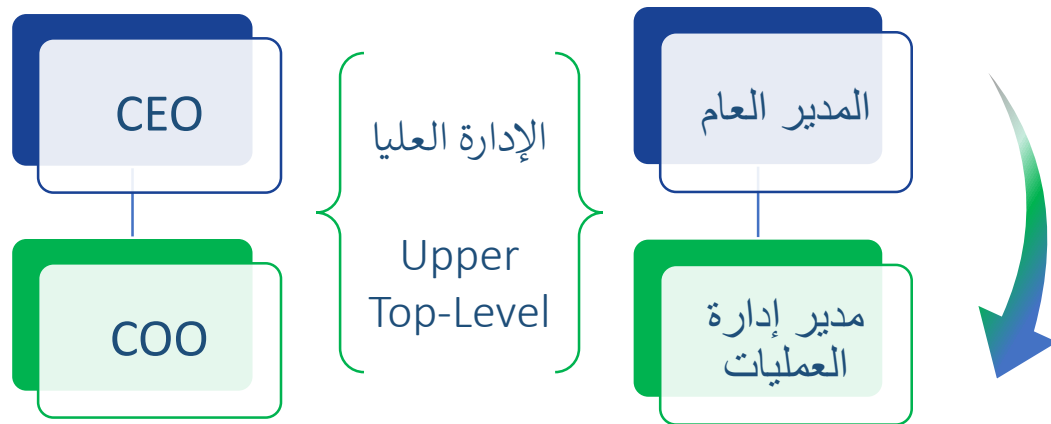
Sustainability and Local Sourcing

المجتمع Society

- خلق فرص العمل
- التنمية الاقتصادية
- الاستدامة والإنتاج المحلي

الهيكل التنظيمي لإدارة العمليات بالمطاعم

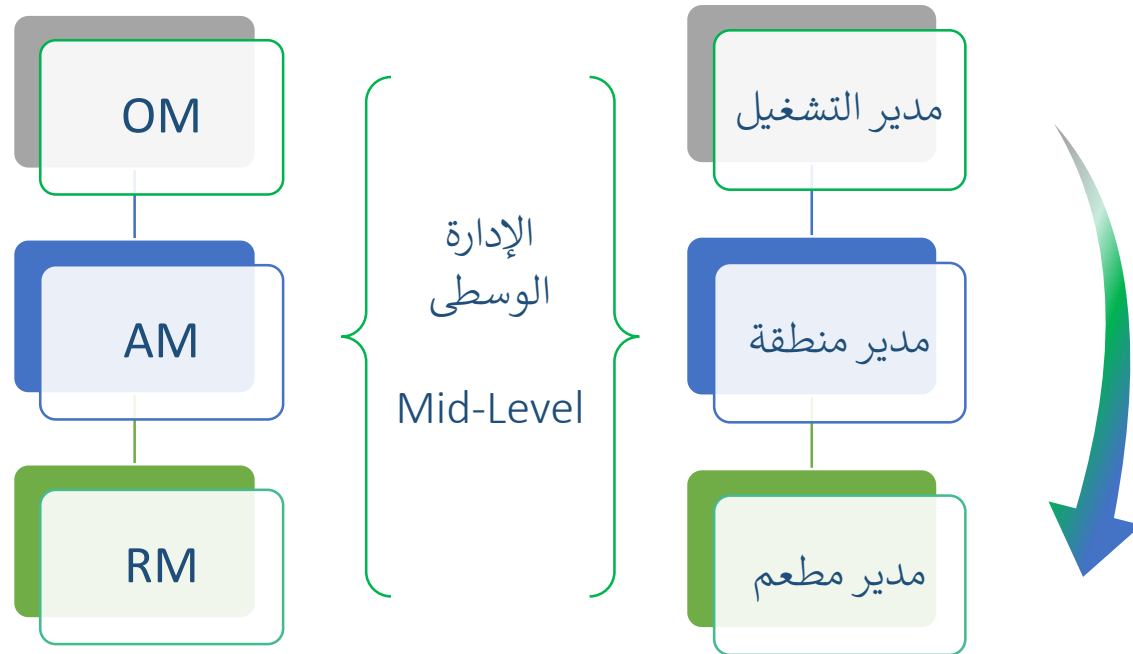
Hierarchy of Restaurant Operations Management



الهيكل التنظيمي لإدارة عمليات
الشركة (بجميع أنواع المطاعم)

الهيكل التنظيمي لإدارة العمليات بالمطاعم

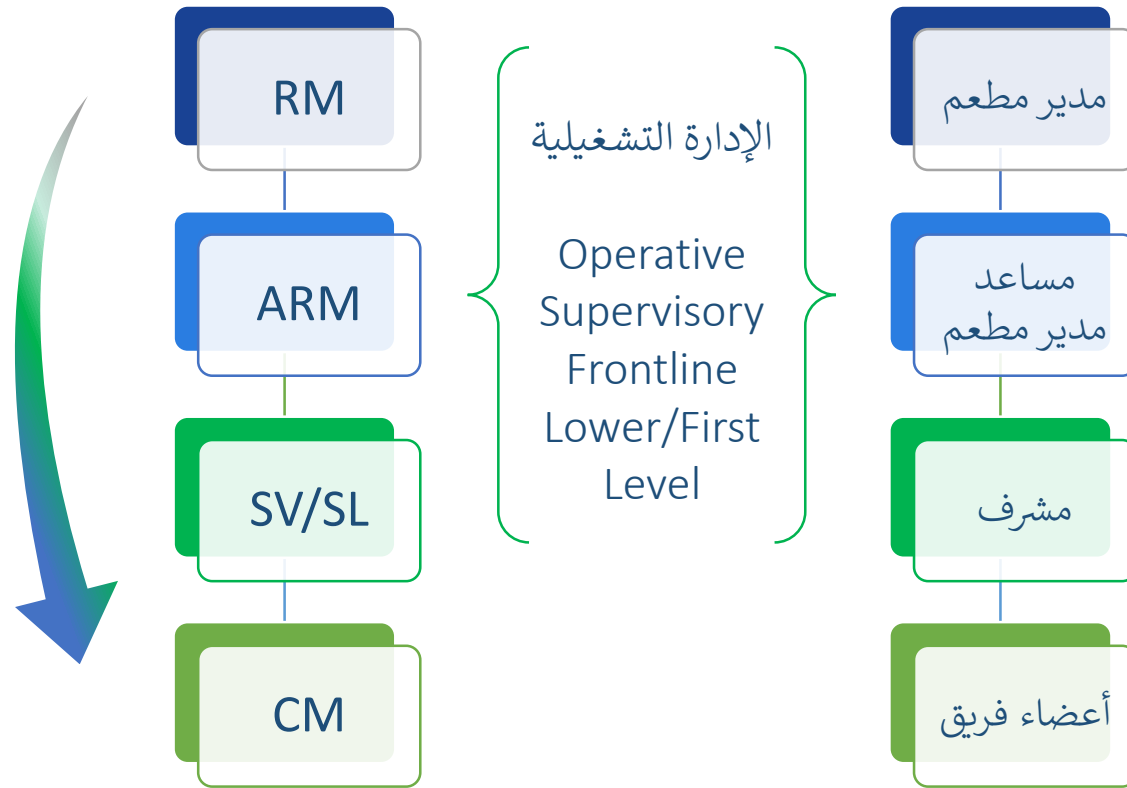
Hierarchy of Restaurant Operations Management



الهيكل التنظيمي لإدارة عمليات
الشركة (بجميع أنواع المطاعم)

الهيكل التنظيمي لإدارة العمليات بالمطاعم

Hierarchy of Restaurant Operations Management

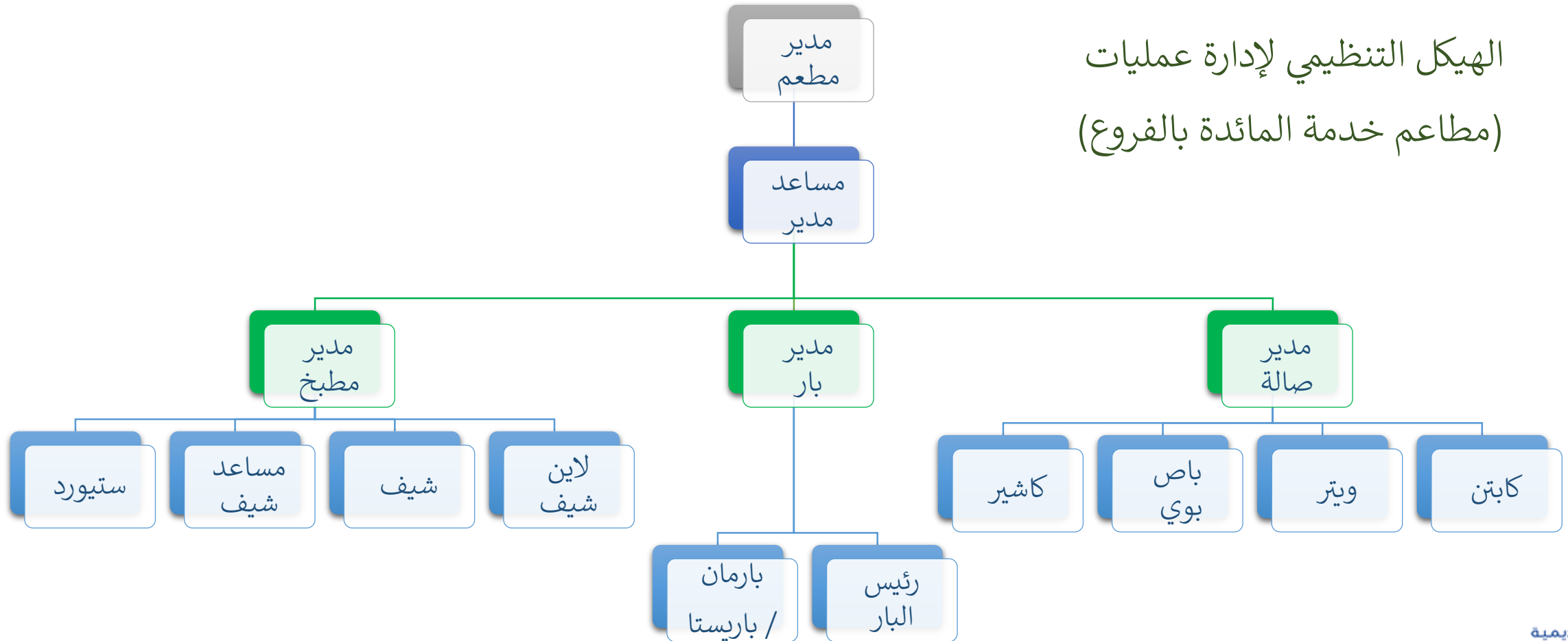


الهيكل التنظيمي لإدارة عمليات
بالفروع (مطاعم الوجبات السريعة)

الهيكل التنظيمي لإدارة العمليات بالمطاعم

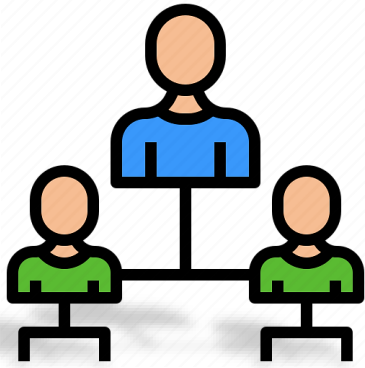
Hierarchy of Restaurant Operations Management

الهيكل التنظيمي لإدارة عمليات
(مطاعم خدمة المائدة بالفروع)



قواعد إدارية مهمة لتنظيم العمل

Important Management Rules



1) التسلسل القيادي Chain of Command

هو تسلسل هرمي يحدد من يرفع تقاريره إلى من، بالإضافة إلى الأدوار التي يقوم بها كل شخص داخل المنظمة.

ملحوظة: تتطلب الإدارة تطبيق هذه القاعدة بالغة الأهمية لأنها توضح موقف الجميع. كما أنها توجههم إلى الشخص المناسب لطرح الأسئلة أو المخاوف وأخذ التوجيهات.



المحاضرة الثانية Lecture 2

الأساسيات العشر لإدارة العمليات اليومية بالمطاعم

Ten Essentials For Day-to-Day Operations Management

6. إدارة وتحسين أداء العاملين

7. دليل التميز في تجربة العملاء

8. فن البيع والتسويق بالمطاعم

9. السلامة والصحة المهنية

10. إجراءات التشغيل القياسية



1. مراحل دورة الغذاء بالمطاعم

2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

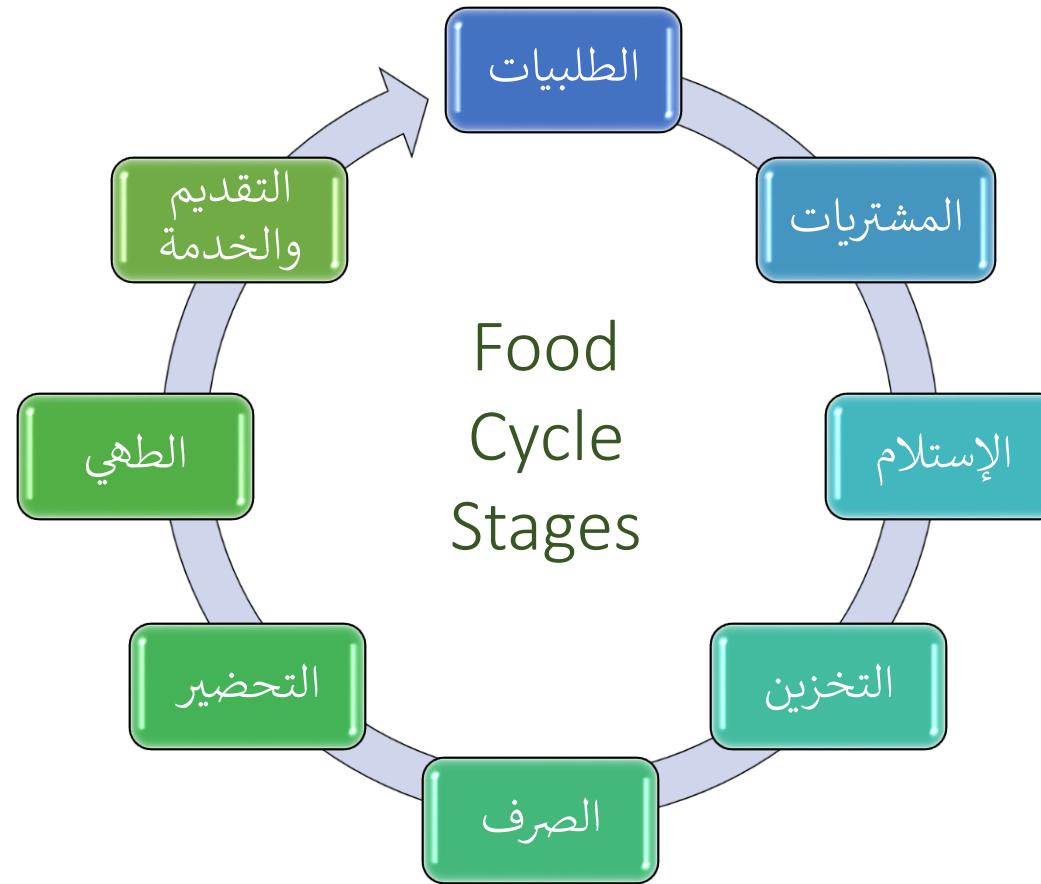
3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

4. إجراءات التعامل مع النقدية

5. أساليب التحكم في التكاليف

1. مراحل دورة الغذاء بالمطاعم

1. Stages of Restaurant Food Cycle



1. مراحل دورة الغذاء بالمطاعم

1. Stages of Restaurant Food Cycle

دراسة حالة عن مراحل دورة الغذاء للبصل



- الطلبية: تحديد الاحتياج
- المشتريات: تحديد المواصفات
- الاستلام: الفرز والتجنيب
- التخزين: مراعاة طبيعة المنتج
- الصرف: مراعاة الصلاحية والكمية
- التحضير: النظافة والإنتاجية والحجم
- الطهي: طريقة العمل والمعايير
- الخدمة: الحفظ والعرض والتقديم

1. مراحل دورة الغذاء بالمطاعم

1. Stages of Restaurant Food Cycle

دراسة حالة عن مراحل دورة الغذاء للبصل

الطلبات	المشتريات	الاستلام	التخزين
• معرفة الكميات الحالية • معرفة الكميات المطلوبة • مراعاة سعة التخزين • تجنب الطلب الزائد • الالتزام بمواعيد الطلب	• تحديد مواصفات البصل • النوع • الحجم • قائمة المنتجات المعتمدة • تجنب الشراء الزائد	• تهيئة مكان الاستلام • مراجعة الطلب لمطابقة المواصفات والكميات • الفحص البصري للجودة • في درجة حرارة الغرفة • مطابقة المستلم بالفواتير	• (جاف) درجة حرارة الغرفة • (مُقَطَّع) درجة حرارة التبريد • تنظيف حاويات التخزين • مراعاة قاعدة FIFO/FEFO • عدم التخزين الزائد عن الحد • مراعاة التهوية والرطوبة

1. مراحل دورة الغذاء بالمطاعم

1. Stages of Restaurant Food Cycle

دراسة حالة عن مراحل دورة الغذاء للبصل

التقديم والخدمة	الطهي	التحضير	الصرف
• مراعاة الكمية Portion • مراعاة الشكل والترتيب • الالتزام بالإجراءات • القياسية للتشغيل SOPs • مراعاة الوقت والحرارة • الالتزام بالنظافة الشخصية	• مراعاة الكمية Portion • مراعاة طريقة التسوية (مشوي / مقلي / مكرمل) • الالتزام بالإجراءات • القياسية للتشغيل SOPs • مراعاة الوقت والحرارة	• التأكد من جودة البصل • مراعاة النظافة في كل شئ • تحديد حد الإنتاجية المسبق • الالتزام بالإجراءات • القياسية للتشغيل SOPs • مراعاة الوقت والحرارة	• مراعاة قاعدة FIFO • مراعاة الكمية حسب الطلبية • نظافة أدوات النقل/التوزيع • مراعاة درجة الحرارة • التأكد من جودة البصل

2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

2. Anti-Contamination for Food Safety



أهداف مكافحة التلوث من أجل سلامة الغذاء

أنواع المخاطر التي تجعل الغذاء غير آمن

الاستراتيجية الأساسية مكافحة تلوث الغذاء

2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

2. Anti-Contamination for Food Safety

أهداف مكافحة التلوث من أجل سلامة الغذاء:

- Protect Customers Health
- Enhance Reputation
- Reduce Direct Costs
- Achieve Target Profit
- Local Regulatory Compliance

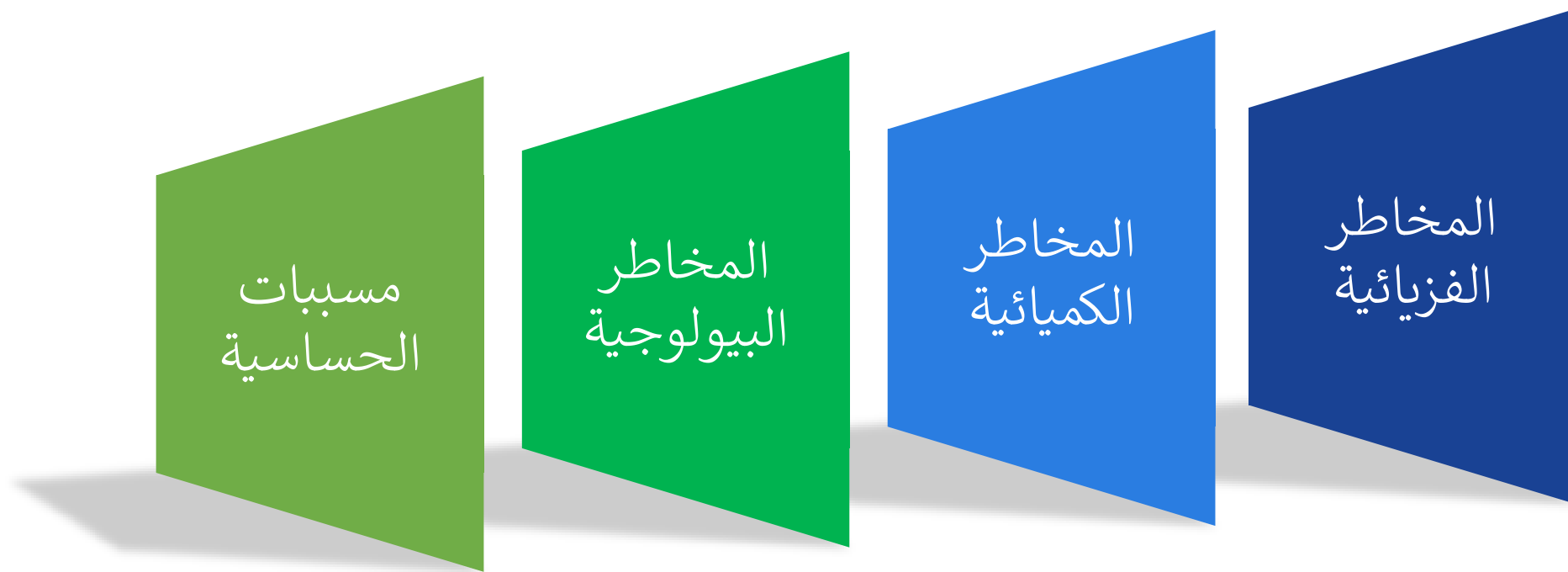
- حماية صحة العملاء
- تعزيز سمعة المطعم
- خفض التكاليف المباشرة
- تحقيق الربح المستهدف
- الامتثال للقوانين المحلية



2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

2. Anti-Contamination for Food Safety

أنواع المخاطر التي تجعل الغذاء غير آمن:



2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

2. Anti-Contamination for Food Safety

الاستراتيجية الأساسية لمكافحة تلوث الغذاء:



تبريد



طهي



فصل



تنظيف

2. مكافحة التلوث لسلامة الغذاء

2. Anti-Contamination for Food Safety

تطبيق سلامة الغذاء لمتابعة جودة وصلاحيات المنتجات الخام والمستخدمة:



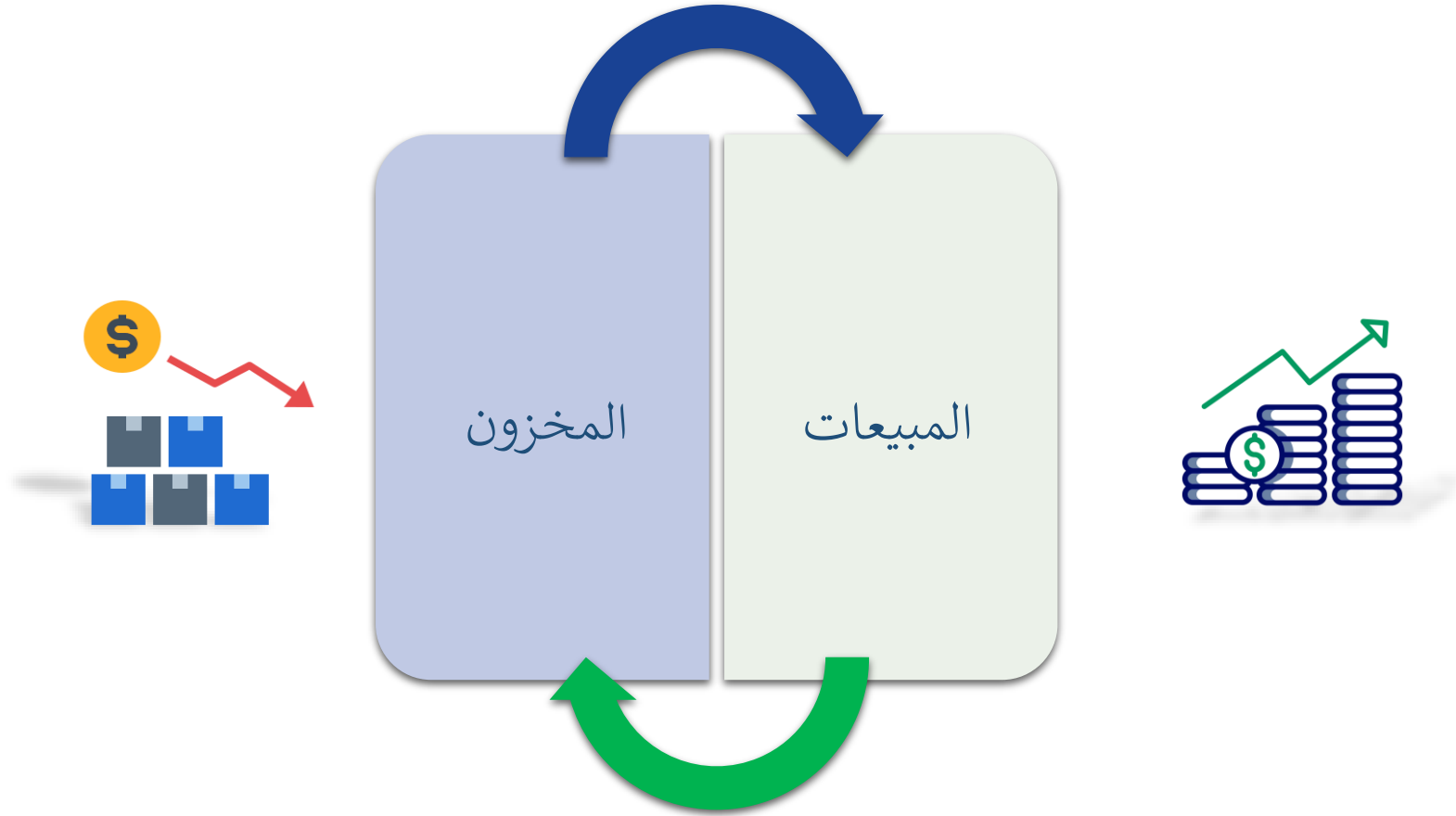
المواد
المستخدمة



المواد الخام

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory



3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory



أهداف التنبؤ بالمبيعات:

- تسهيل تنفيذ وتتبع مستهدف المبيعات
- التحكم في التكاليف والمصروفات
- تحديد الكميات المناسبة للتشغيل
- جدولة العمالة لمراعاة التشغيل

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory



استراتيجية التنبؤ بالمبيعات:

- مبيعات أربع أسابيع سابقة
- متوسط مبيعات الأسابيع الأربعة
- مراعاة العوامل المؤثرة
- تجنب القيم المتطرفة Outliers

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

شرح المعطيات الواجب توافرها ومراعاتها عند التنبؤ بالمبيعات:

الأسبوع الأول	=	الأسبوع الأخير في الشهر المنقضي
الأسبوع الثاني	=	الأسبوع قبل الأخير من نفس الشهر
الأسبوع الثالث	=	الأسبوع الثاني من نفس الشهر
الأسبوع الرابع	=	الأسبوع الأول للشهر المنقضي
المجموع	=	مجموع الأسابيع الأربعة
المتوسط	=	مجموع الأسابيع ÷ عدد الأسابيع
التأثير	=	نسبة العوامل المؤثرة على حركة البيع لفترة معينة
المتوقع	=	المتوسط ± نسبة التأثير

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

تطبيق عملي على التنبؤ بمبيعات:

- يوم الأحد الأسبوع الرابع = 8900 جنيهاً / ريالاً
- يوم الأحد الأسبوع الثالث = 8300 جنيهاً / ريالاً
- يوم الأحد الأسبوع الثاني = 8400 جنيهاً / ريالاً
- يوم الأحد الأسبوع الأول = 7800 جنيهاً / ريالاً
- المطلوب التنبؤ بمبيعات يوم الأحد القادم علماً بأن نسبة التأثير **10%** نظراً لعرض تسويقي

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

الحل:

$$\text{المجموع} = (7800 + 8400 + 8300 + 8900) = 33400 \text{ جنيهاً / ريالاً}$$

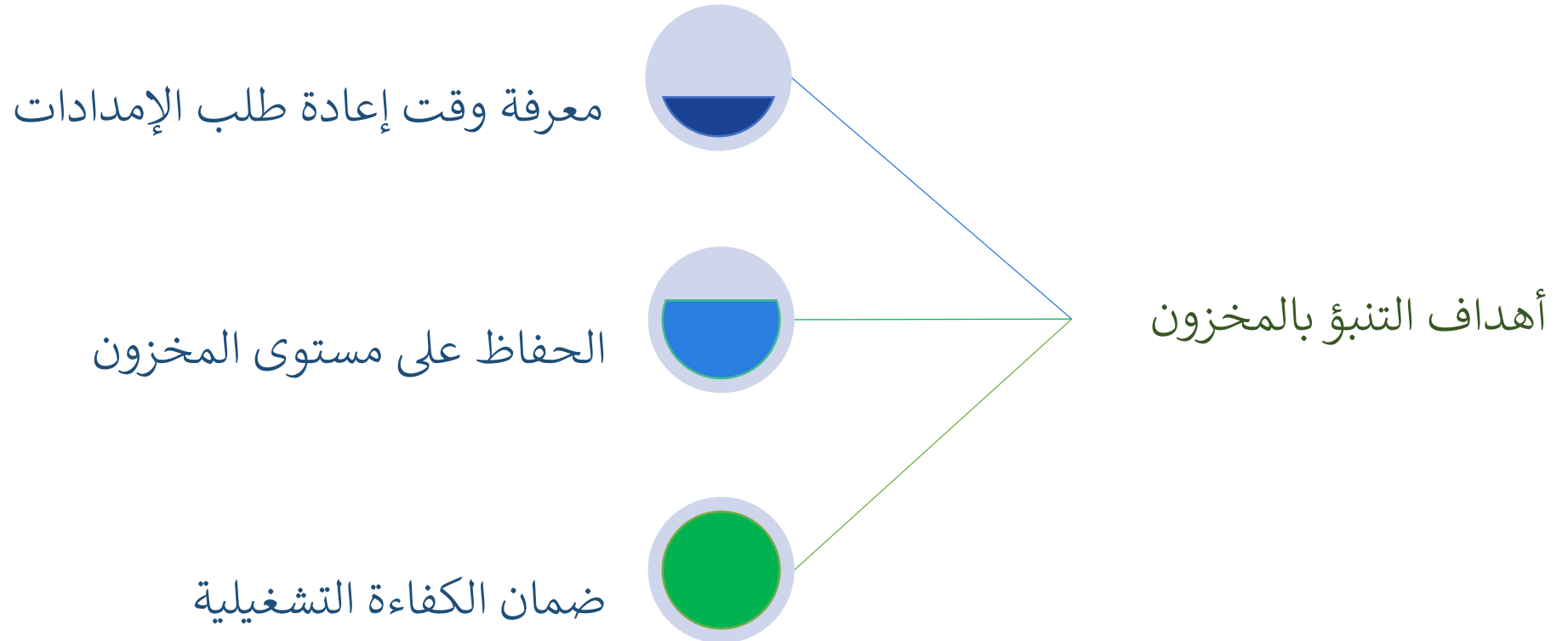
$$\text{المتوسط} = 33400 \div 4 = 8350 \text{ جنيهاً / ريالاً}$$

$$\text{التأثير} = 8350 \times 10\% = 835 \text{ جنيهاً / ريالاً}$$

$$\text{المتوقع} = \text{المتوسط} + \text{التأثير} = 8350 + 835 = 9185 \text{ جنيهاً / ريالاً}$$

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

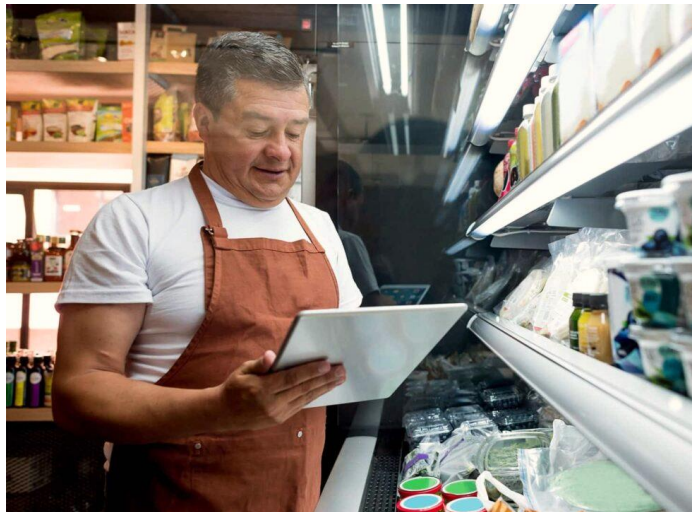
3. Forecasting Sales and Inventory



3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

الاستراتيجية الأمثل للتنبؤ بالمخزون



Safety Stock

مخزون الأمان

Par Level

الحد الأدنى

Per 1000

الطلب لكل 1000

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

متطلبات التنبؤ بالمخزون باستخدام الحد الأدنى Par Level Requirements

مخزون الأمان
Safety Stock

نسبة المخزون
الإحتياطية
المضافة للحد
الأدنى

مدة استلام الإمدادات
Delivery Lead Time

المدة المستغرقة
لاستلام المخزون
الجديد لنفس
العنصر

متوسط الاستهلاك اليومي
Average Daily Usage

متوسط الكمية
المستهلكة لمخزون
عنصر معين على
مدار اليوم

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

تطبيق عملي على التنبؤ بالمخزون باستخدام «الحد الأدنى للطلب ومخزون الأمان»:

- متوسط الاستهلاك اليومي = مطعم يبيع خلال اليوم الواحد 50 زجاجة مياه معدنية
- مدة استلام الإمداد = يستغرق 3 أيام لاستلام طلبية مياه معدنية جديدة
- مخزون الأمان = 10% من متوسط الاستهلاك لثلاث أيام
- المطلوب حساب الحد الأدنى لطلب زجاجات المياه المعدنية للطلبية الواحدة

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

- الحل:
- الحد الأدنى للطلب = (متوسط الاستهلاك اليومي × مدة الاستلام) + مخزون الأمان
 - الحد الأدنى للطلب = $(3 \times 50) + 10\%$
 - الحد الأدنى للطلب = $15 + 150$
 - الحد الأدنى للطلب = 165 زجاجة مياة معدنية
 - الطلبية = الحد الأدنى للطلب - الكمية المتاحة بالمخزن
 - الكمية المتاحة = 65 زجاجة مياة معدنية بالمخزن
 - الطلبية = $65 - 165 = 100$ زجاجة مياة معدنية

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

متطلبات التنبؤ بالمخزون باستخدام طريقة «معدل بيع المنتج لكل 1000»

المبيعات المتوقعة
Sales Projection

المبيعات المتوقعة
للفترة المراد
حساب كمية
مخزونها

المبيعات
Sales

قيمة المبيعات
لنفس فترة
الاستهلاك

الاستهلاك
Usage

استهلاك عنصر
المخزون عن الفترة
السابقة

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

كيفية حساب الاستهلاك Usage Calculation Formula



3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

حساب استهلاك الدجاج Chicken Usage Calculation

الافتتاحي	المستلمات	المشتريات	تحويل داخل	تحويل خارج	الهدر	الختامي	الاستهلاك
60 كيلو	440 كيلو	52 كيلو	30 كيلو	50 كيلو	2 كيلو	130 كيلو	400 كيلو

$$400 \text{ كيلو} = 182 \text{ كيلو} - 582 \text{ كيلو}$$

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

3. Forecasting Sales and Inventory

تطبيق عملي على التنبؤ بالمخزون باستخدام «معدل بيع المنتج لكل 1000»:

- استهلاك الفترة السابقة = مطعم يبيع 400 كيلو دجاج على مدار الشهر
- مبيعات نفس الفترة = تقدر مبيعات الشهر بـ 650.000 جنيهاً / ريالاً
- المبيعات المتوقعة ليوم الأحد = 9185 جنيهاً / ريالاً حسب التنبؤ بالمبيعات السابق
- المطلوب حساب الحد المناسب لطلب الدجاج ليوم الأحد القادم ← أسبوع أو شهر

3. التنبؤ بالمبيعات والمخزون

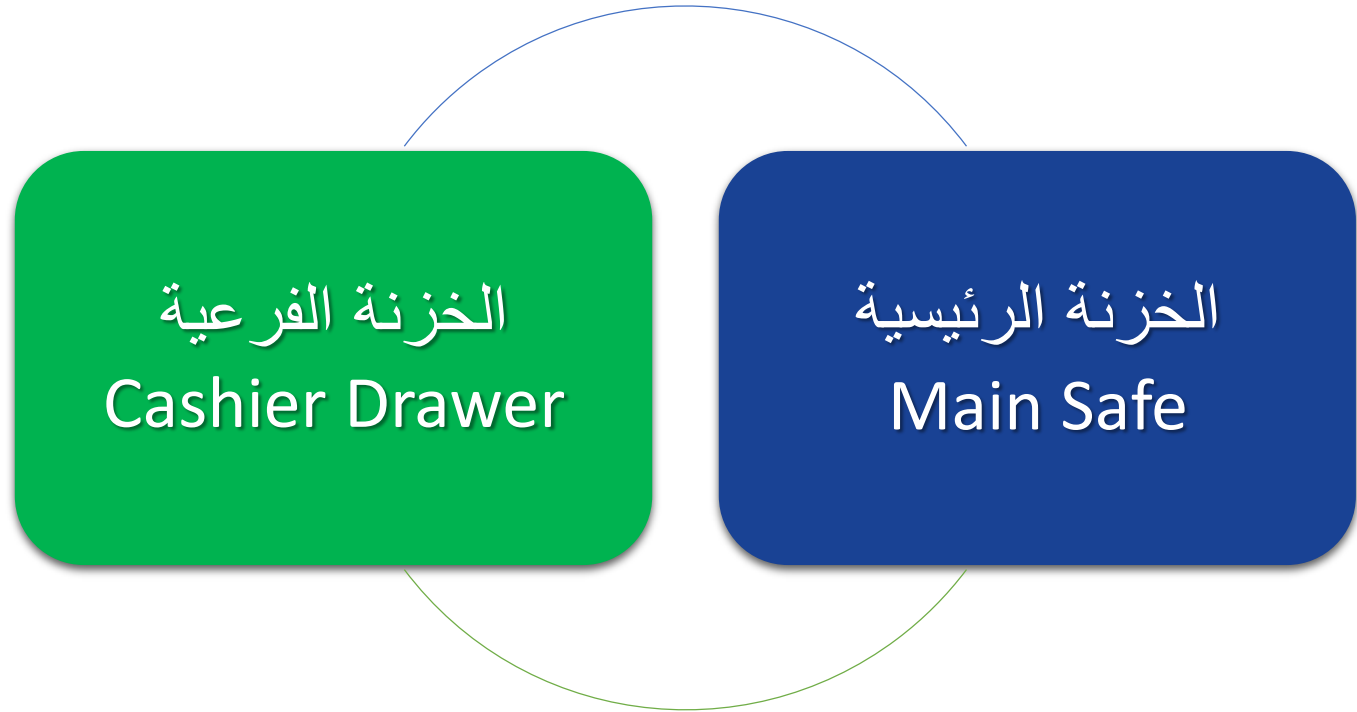
3. Forecasting Sales and Inventory

الحل:

- معدل بيع العنصر $\times 1000 = \text{الاستهلاك} \div \text{المبيعات}$
- معدل بيع الدجاج $\times 1000 = 650.000 \div 400.000$
- معدل بيع الدجاج $\times 1000 = 0.6$
- الحد المطلوب للدجاج = (معدل بيع الدجاج $\times 1000$) $\times$ المبيعات المتوقعة ليوم الأحد
- الحد المطلوب للدجاج = $9185 \times 0.6 = 5.5$ كيلو لاستهلاك يوم الأحد القادم
- الطلبية = الحد المطلوب - الكمية المتاحة بالمخزن
- الكمية المتاحة = 2 كيلو دجاج بالمخزن
- الطلبية = 5.5 كيلو - 2 كيلو = 3.5 كيلو دجاج

4. إجراءات التعامل مع النقدية

4.Cash Handling Procedures

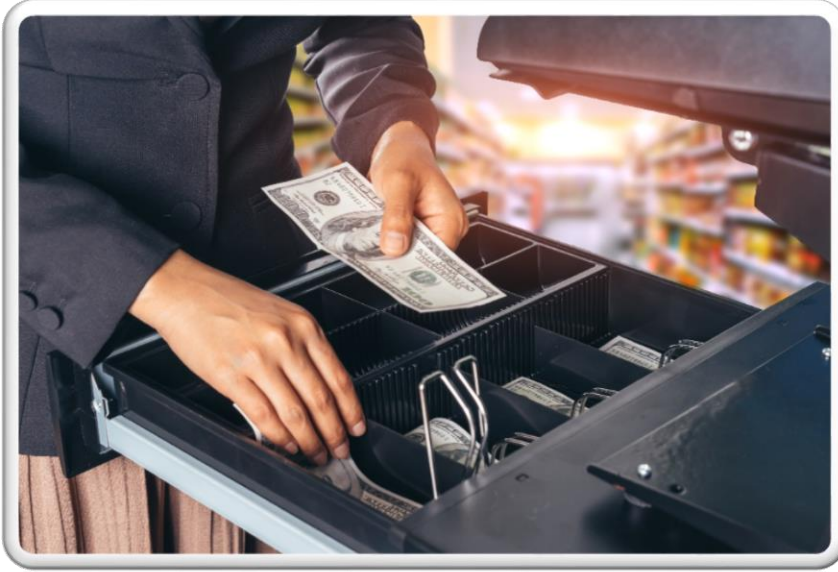


4. إجراءات التعامل مع النقدية

4.Cash Handling Procedures

أهداف إجراءات التعامل مع النقدية:

- تحسين إدارة التدفق النقدي
- تقليل نسبة العجز والزيادة
- تقليل مخاطر السرقة والاحتيال
- منع الخسارة في إدارة المخزون
- تحسين تجربة العميل بالسرعة والدقة
- المساءلة والتقييم والتدريب للموظفين
- الاتساق الدائم مع تغيير الموظفين



4. إجراءات التعامل مع النقدية

4.Cash Handling Procedures

إجراءات التحكم في نقدية خزانة المطعم الرئيسية:

- Daily Safe turn over
- Over & Short Limit
- Incomes Separation
- Petty Cash Recording
- Reimbursement
- Revenues Supply Timely



- استلام وتسليم الخزنة يومياً
- وضع حد العجز والزيادة
- فصل الإيرادات عن العهدة
- تسجيل المصروفات النثرية
- الدقة في عمل الاستعاضة
- التوريد في المواعيد المحددة

4. إجراءات التعامل مع النقدية

4.Cash Handling Procedures

إجراءات التحكم في نقدية الخزنة الفرعية لنقاط البيع:

- Start Bank/Amount
- Over & Short Limit
- Assigning Cashier
- Open Upon Order
- Spot Check & Deposits
- Shift Check-out
- Check-out Form



- تحديد عهدة الدرج
- حد العجز والزيادة
- تعيين أمين الصندوق
- فتح الدرج عند الطلب
- التفتيش وسحب الودائع
- تسجيل خروج المناوبة
- تسجيل النقدية بالنموذج

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

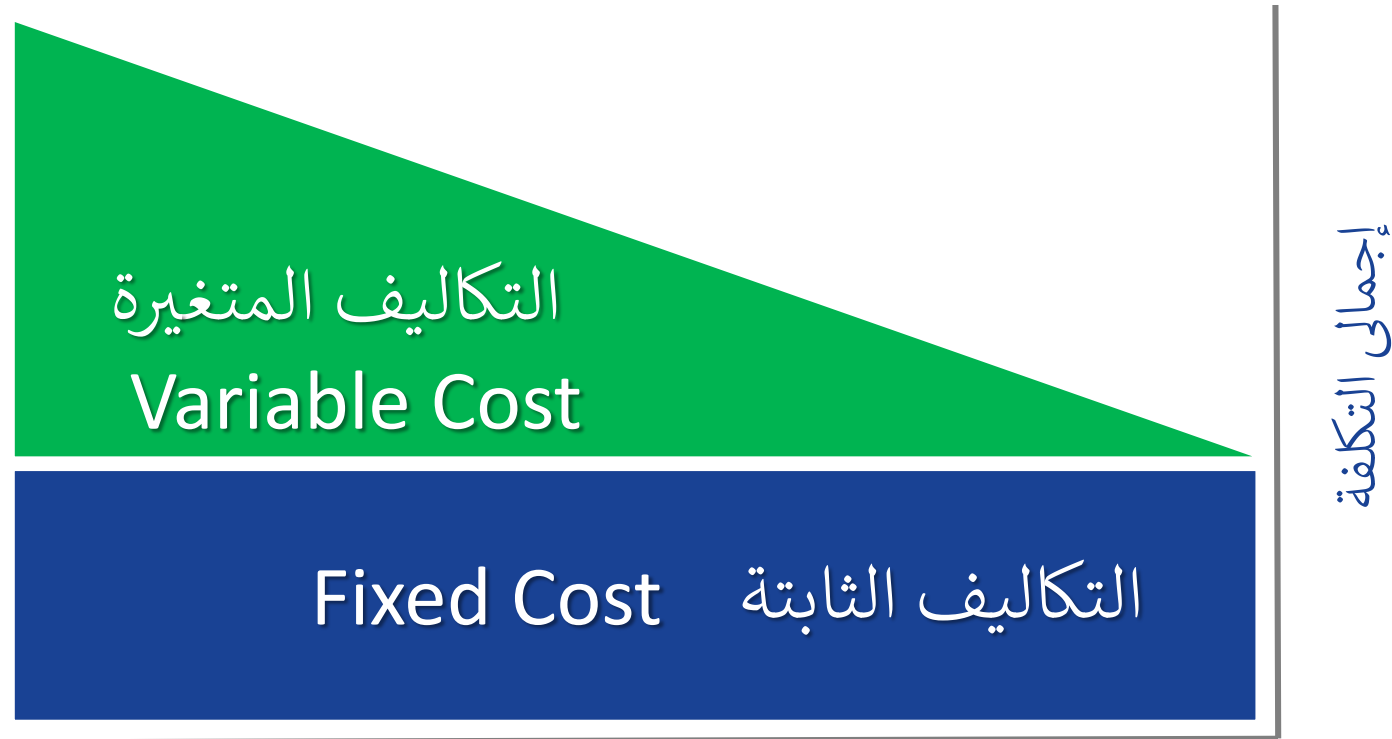
5. Cost Management Strategies



5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

رسم توضيحي
لطبيعة أنواع التكاليف:



المخرجات (عدد الوحدات المباعة)

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

مقارنة بين أنواع التكاليف:

التكاليف المتغيرة

- تتغير بعدد المخرجات
- مرتبطة بحجم الإنتاج
- تُنفق على أساس الطلب

التكاليف الثابتة

- لا تتغير بعدد المخرجات
- غير مرتبطة بحجم الإنتاج
- تُنفق على أساس زمني

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

تطبيق أنواع التكاليف بالمطاعم:

التكاليف المتغيرة

- الأجور والعمل الإضافي
- البضاعة المباعة
- مواد التعبئة والتغليف

التكاليف الثابتة

- رواتب العاملين
- المرافق/الخدمات
- الإيجار

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

أهداف التحكم في التكاليف:



5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

Fixed Cost Management Strategy

استراتيجية التحكم في التكاليف الثابتة



- الاختيار المناسب والتدريب الجيد للعمالة
- ترشيد استخدام المرافق (الكهرباء، المياه، الغاز.. إلخ)
- الصيانة الوقائية للمعدات لتجنب الأعطال المفاجئة
- التحكم في المصروفات النثرية (مثل الأدوات المكتبية)
- التنوع في استخدام القنوات التسويقية (استخدام التسويق المحلي)
- استغلال مساحات صغيرة بإدارة المخزون بكفاءة
- تعديل التصميم الداخلي للمطعم وتوفير مساحات فارغة للاستغناء عنها

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

Variable Cost Management Strategy

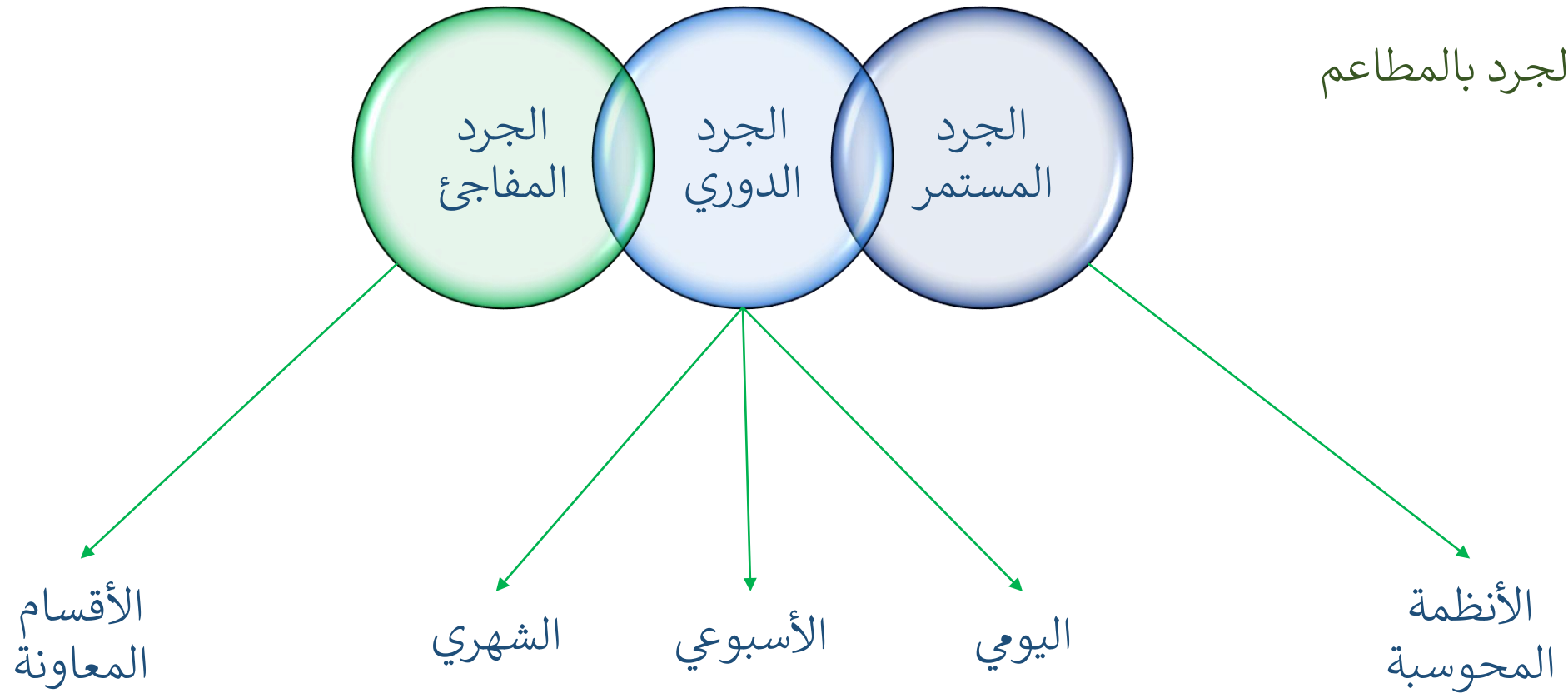
استراتيجية التحكم في التكاليف المتغيرة

أدوات التحكم	أساليب التحكم	المخاطر المحتملة
• نظام نقاط البيع POS • برنامج إدارة الموارد ERP • الأدوات المعيارية • الموازين والمقاييس • مسدس ملصقات التاريخ • نماذج الحفظ والتسجيل • قنوات سريعة للتواصل • إجراءات التشغيل القياسية (دليل التشغيل OPS Manual)	• الجرد بشتى أنواعه • تتبع وتحليل الهدر • مراقبة الصلاحية • التحكم بالكميات • توحيد الوصفات • تدريب العاملين • تحليل المبيعات P.MIX • هندسة المنيو • الإشراف والمتابعة	• هدر الطعام • انحرافات الجرد • عدم الالتزام بالمعايير • مرتجعات شكوى العميل • مشتريات غير مسجلة • استلامات غير مسجلة • هدر/تالف غير مسجل • الاستلام الخاطئ

5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

أنواع الجرد بالمطاعم



5. استراتيجيات التحكم في التكاليف

5. Cost Management Strategies

الختامي



Inventory Formula

معادلة الجرد

الافتتاحي	الاستلامات	المشتريات	تحويل داخلي	تحويل خارج	الهدر	الاستهلاك المثالي	المتبقي المثالي	المتبقي الفعلي	الانحراف
60 كيلو	440 كيلو	52 كيلو	30 كيلو	50 كيلو	2 كيلو	400 كيلو	130 كيلو	120 كيلو	-10 كيلو



شكراً لكم