

Otel F&B Kâr-Zarar Tanı Çalışma Sayfası

Otel genel müdürlerine ve F&B müdürlerine yönelik 18 maddelik tanı çalışma sayfası. Yiyecek-içecek operasyonunuzdaki gelir kayıplarını, maliyet aşımalarını ve operasyonel verimsizlikleri tespit etmek için kullanın.

18

TANI MADDESİ

3

ODAK ALANI

5★

OTEL REFERANSI

Bu çalışma sayfasını son 12 aylık gerçek verilerle doldurun. Veri mevcut değilse, muhafazakâr bir tahminle ilerleyin. Gösterilen referans aralıklar 5 yıldızlı lüks otellere aittir; 4 yıldızlı oteller için %5–8 oranında düzeltme uygulayın. Gerçek verileriniz ile referans aralıklar arasındaki farklar, kâr-zarar iyileştirme fırsatını temsil eder.

1 Gelir Analizi

1. RevPASH — Mevcut Koltuk Başına Saatlik Gelir (tüm mekânlar, ortalama)

Benchmark: Fine dining: 35–65 EUR; Günlük yemek: 18–30 EUR

Hesaplama: Toplam F&B geliri ÷ (toplam koltuk × çalışılan saat)

2. Kahvaltı yakalama oranı — otel misafirlerinin tesiste yemek yeme yüzdesi

Benchmark: Şehir lüksü: %65–80; Tatil tesisi: %55–70

3. Kişi başına ortalama hesap (KDV ve servis ücreti hariç)

Benchmark: Fine dining: 90–140 EUR; Günlük yemek: 35–60 EUR; Bar: 22–40 EUR

4. F&B gelirinin toplam otel gelirine oranı (%)

Benchmark: Lüks: %25–35; Üst segment: %18–25

5. Mekân bazlı gelir dağılımı: kahvaltı / öğlen / akşam / bar (%)

Benchmark: Kahvaltı %30–40 / Akşam %40–50 / Diğer %15–25

6. Banket ve etkinlik F&B geliri yıllık büyüme oranı (%)

Benchmark: Hedef: yıllık %8–12 büyüme

7. Ana mekân bazında yiyecek maliyet oranı (%)

Benchmark: Fine dining: %28–32; Günlük yemek: %24–28

Fiili maliyet kullanın, teorik değil — fire ayrı takip edilsin

8. Kategori bazında içecek maliyet oranı: şarap / distile içki / bira / alkolsüz (%)

Benchmark: Şarap: %30–38; Distile içki: %18–25; Bira: %22–28

9. Toplam F&B gelirine oranla işgücü maliyet oranı (%)

Benchmark: Lüks: %30–35; Orta segment: %28–32. Yan ödemeler ve fazla mesai dahil

10. Fire ve aşırı üretim oranı (satın alınan ürünlere göre %)

Benchmark: Hedef: mutfak firesi <%4; içecek <%2

11. Menü mühendisliği: 'Yıldız' (yüksek marj + yüksek talep) kategorisindeki ürünlerin oranı (%)

Benchmark: Hedef: menünün %30–40'ı Yıldız; <%15 Köpek

12. Satın alma uyumu: sözleşmeli tedarikçi harcaması vs. anlık alım oranı (%)

Benchmark: Hedef: %80+ sözleşmeli. Anlık alımla optimum fiyat sağlanamaz

13. SOP uyum denetim puanı (0–100 ölçeği)

Benchmark: Hedef: 90+. 75'in altı sistematik eğitim eksikliğine işaret eder

14. F&B özgül misafir memnuniyet puanı (NPS veya eşdeğeri)

Benchmark: NPS hedefi: 50+; TripAdvisor F&B: 4,3+ yıldız

15. F&B çalışanı başına çeyreklik eğitim saati

Benchmark: Servis ekibi için asgari 12 saat/çeyrek

16. 100 kişi başına tabak iadesi ve misafir şikâyeti

Benchmark: Hedef: iade <0,5; şikâyet <1,0 (100 kişi başına)

17. Mutfak hazırlık verimliliği — fiili hazırlık saati / teorik bütçe (%)

Benchmark: Fiili, teorikten %10 içinde olmalı. %20'yi aşan sapma planlama sorununa işaret eder

18. Oda servisi / ek satış dönüşüm oranı

Benchmark: Hedef: oda servisi sipariş eden misafirlerin %15–25'inin tam yemeğe yönlendirilmesi