

Как считать финансовую модель ресторана и узнать, где вы теряете деньги на Яндекс Еде

Многие владельцы ресторанов оценивают результат по выручке или остатку денег на счете. Но финансовая модель нужна для другого: она показывает, какие блюда, процессы и решения действительно приносят прибыль, а какие ежедневно забирают деньги. Если считать только оборот, можно месяцами увеличивать количество заказов и при этом зарабатывать меньше.

1. Начните не с выручки, а с прибыли одного заказа

Главная ошибка — считать, что каждый заказ одинаково выгоден. На практике два заказа на одну и ту же сумму могут приносить совершенно разную прибыль.

Для каждого заказа учитывайте:

- средний чек;
- комиссию Яндекс Еды;
- себестоимость ингредиентов;
- стоимость упаковки;
- скидки и промокоды;
- эквайринг;
- долю зарплаты сотрудников;
- прочие переменные расходы.

Именно остаток после этих расходов показывает, сколько ресторан действительно заработал.

2. Разделите блюда по прибыльности

Составьте таблицу из трех колонок: блюдо, количество продаж, прибыль.

После этого отсортируйте блюда по прибыли, а не по количеству заказов.

Часто оказывается, что самые популярные позиции дают минимальную маржу, а блюда с меньшим количеством заказов приносят основную прибыль. Именно на них стоит делать акцент в продвижении.

3. Проверьте, где деньги теряются незаметно

Большинство ресторанов не считают скрытые потери.

Проверьте:

- отмененные заказы;
- компенсации клиентам;
- возвраты;
- повторное приготовление блюд из-за ошибок;
- списание продуктов;
- бесплатные позиции по жалобам;
- слишком большие порции.

По отдельности суммы кажутся небольшими, но за месяц они способны превысить размер комиссии агрегатора.

4. Оцените эффективность акций

Не ориентируйтесь только на рост количества заказов.

После каждой акции ответьте на три вопроса:

- выросла ли общая прибыль;
- увеличился ли средний чек;
- начали ли клиенты покупать чаще после окончания акции.

Если акция увеличивает оборот, но снижает прибыль, ее необходимо пересмотреть.

5. Контролируйте показатели каждую неделю

Минимальный набор метрик руководителя:

- прибыль на один заказ;
- средний чек;
- Food Cost;
- доля отмен;
- повторные заказы;
- прибыль по ТОП-10 блюдам.

Такой контроль позволяет увидеть проблему до того, как она станет причиной серьезных финансовых потерь.

Экспресс-аудит финансовой модели

- ☐ Я знаю прибыль с одного заказа.
- ☐ Я знаю самые прибыльные и самые убыточные блюда.
- ☐ Я понимаю, сколько денег теряется на отменах и компенсациях.
- ☐ Я регулярно считаю Food Cost.
- ☐ Я оцениваю эффективность акций по прибыли, а не по выручке.

☐ Я принимаю решения на основе цифр, а не ощущений.

Хотите понять, где ресторан теряет деньги?

Если прибыль не растет, хотя заказов становится больше, проблема чаще всего скрывается в финансовой модели. Мы разберем экономику вашего ресторана, покажем, какие блюда и процессы снижают прибыль, и дадим рекомендации, которые можно внедрить сразу.

[Для экспресс-разбора пришлите название ресторана, город, ссылку на карточку в Яндекс Еде и кратко опишите вашу задачу нам в телеграм](#) - 📌ссылка тут