

Оксана Путан

ПРАВИЛА КУХНИ

библия общепита
идеальная модель ресторанного бизнеса

Книга 1
ТЕОРИЯ

ХЛЕБ*СОЛЬ®
Москва 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. ПРАВИЛА ИГРЫ.....	8
ПРО СООТВЕТСТВИЕ ТРУДОЗАТРАТ.....	11
ПРО РАЗДЕЛЕНИЕ ПОТОКОВ.....	15
Глава 2. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ.....	22
ПРО ПОИСК ПОМЕЩЕНИЯ.....	23
ПРО АРЕНДНУЮ ПЛАТУ.....	30
ПРО СОСТАВЛЕНИЕ МЕНЮ.....	32
ПРО ТИРАЖИРОВАНИЕ ПОДРОБНЕЕ.....	41
Глава 3. КУХНЯ.....	46
ПРО ВЫТЯЖКУ.....	47
ПРО ЧИСТОТУ И ПОРЯДОК.....	49
ПРО ГРАМОТНУЮ УБОРКУ.....	52
ПРО ХОЗЯЮШЕК.....	59
ПРО ТУПЫЕ НОЖИ И КУДА ПРОПАДАЮТ ЧАЙНЫЕ ЛОЖКИ.....	64
ПРО СКОРОСТЬ РАБОЧЕГО ПОТОКА.....	67
ПРО ТО, КАК ВЫБРАСЫВАТЬ ПРОДУКТЫ.....	70
ПРО ОБОРУДОВАНИЕ И ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА.....	72

Глава 4. СОТРУДНИКИ.....76

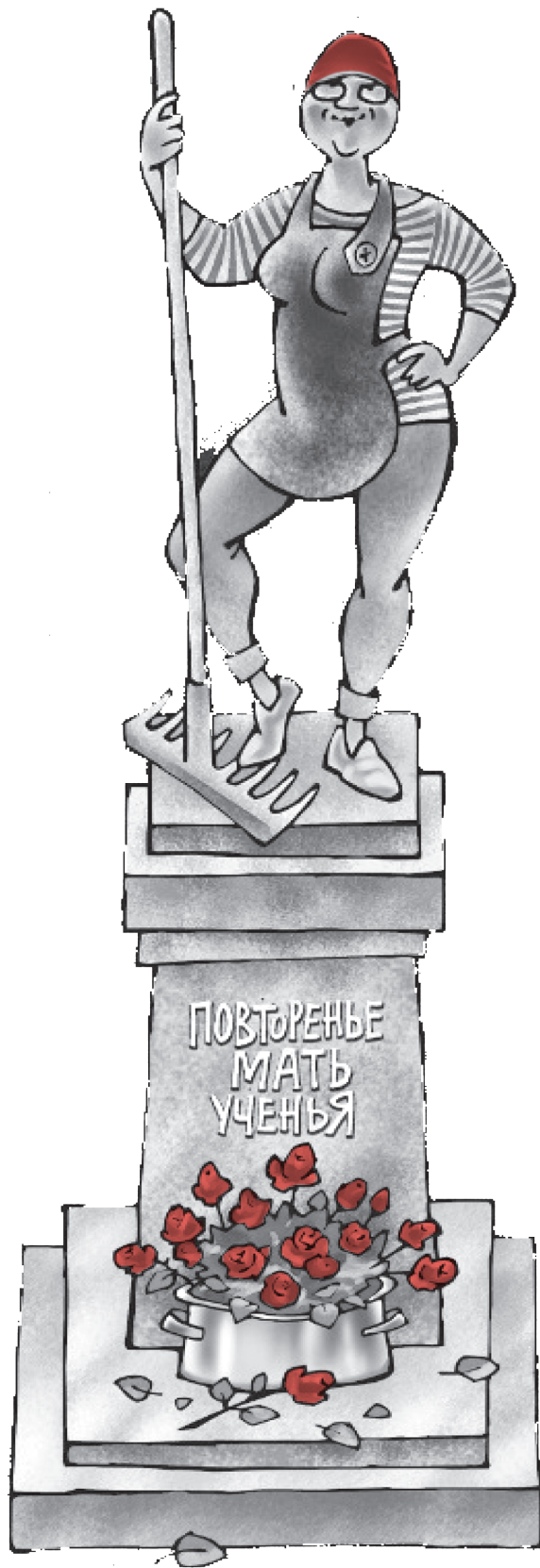
ПРО ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ЭТИКУ	77
ПРО КОТА В МЕШКЕ И ПРАВИЛО ДВУХ ЗАМЕЧАНИЙ	81
ПРО ОБЯЗАННОСТИ ШЕФ-ПОВАРА	87
ПРО ОФИЦИАНТОВ МОЛОДЫХ И СТАРЫХ.....	92
ПРО ВОЛОСЫ В ЕДЕ	98
ПРО МЕДОСМОТРЫ НЕПРИЯТНОЕ	99
ПРО МОЙКУ И МОЙЩИКОВ	106

Глава 5. ВАЖНЫЕ ВЕЩИ..... 114

ПРО ЗАРПЛАТЫ	115
ПРО ЧАЕВЫЕ И ПРОЧИЕ ПОощРЕНИЯ	117
ПРО ВАШИ ДЕНЬГИ И УЧЕТ	120
ПРО ВИТРИНУ И ОФОРМЛЕНИЕ ЗАЛА	129
ПРО ПОСЕТИТЕЛЕЙ И СЕРВИС	131
ПРО ПОЛОВИНУ ПОРЦИИ	134
ПРО РЕКЛАМУ	135

ПОСТСКРИПТУМ 140

ПРАВИЛА ИДЕАЛЬНОЙ КУХНИ 142



У вас в руках волшебная книжка. Если вы хоть раз мечтали о том, чтобы открыть кафе или ресторанчик, а сами в этом бизнесе ни в зуб ногой, то вот он – ваш лотерейный билет. Просто берете книгу в руки и открываете кафе с русской кухней в любой точке мира. Да, собственно, вообще – любое кафе или ресторан. Потому что после прочтения этой книги вы будете всё про общепит знать, всё уметь и сможете всему научить тех, с кем планируете работать.

Так что набирайтесь знаний и просветления – и дерзайте. Открывайте семейный ресторанчик или сеть кафе. Мечтали – делайте. Ничего не бойтесь.

А если вам знаний в этой книге вдруг окажется недостаточно, то добро пожаловать на сайт pravila-kuhni.ru, где лично я и моя команда окажем толковое сопровождение вашего «общепитовского» бизнеса. В любой его точке – от разрухи до мечты.

Если вы решили открыть ресторан, чтобы вдруг немедленно сказочно разбогатеть, то лучше сразу оставьте эту надежду. Мало кому это реально удалось. А в наше непростое времечко такое и вовсе под силу только сетевым предприятиям, но никак не одиночкам.

Тем не менее создать уютное рабочее место со стабильным средним доходом для себя и еще 5–10 человек – задача вполне выполнимая. Поэтому. Сразу же меняйте «градус надежды» и смотрите на все более реалистично. А я вам сейчас расскажу подробно, насколько просто это делается. Открою чакры. Если я говорю, что это – просто, значит, так оно и есть. Я же вас ни разу не обманывала.

Все в этой книге – результат моего многолетнего опыта и обучения на собственных ошибках. Давайте-ка и вы будете на них учиться, вместо того чтобы больно биться о ваши, личные.

Глава 1

ПРАВИЛА

ИГРЫ

Девочки и мальчики!

Общепит – это очень простой механизм с удивительно логичными правилами работы.

И я совершенно не понимаю, почему все начали отвлекаться и уповать на неправильное, упираться и тратиться на всевозможную хрень, забыв о главном, о первичном назначении этого бизнеса – сделать людям вкусно и удобно.

ВСЕ!

ЗАПОМНИТЕ:

вы продаете не только еду. Вы продаете СЕРВИС – комфортное и качественное обслуживание.

Еда и в супермаркете продается, если что. Вы же понимаете, что все, что вы в виде еды предлагаете в своем заведении, каждый ваш клиент при известной сноровке может приготовить и дома.

И ПРИ ЭТОМ:

- а)** это ему наверняка обойдется дешевле;
- б)** он будет уверен в качестве продуктов, используемых для приготовления этого блюда.

И если человек идет обедать-ужинать вне дома, он хочет, во-первых, не заморачиваться с приготовлением пищи самостоятельно и тем самым экономить себе время.

ВНИМАНИЕ!

Этот теоретический человек экономит свое время, оплачивая ваше. Так понятно же?

Во-вторых, сэкономленное таким образом время человек хочет провести с удовольствием (и нет разницы, шаверма ли это из придорожной кафешки, съеденная под книжку в ридере, или изысканный ужин для компании друзей в хорошем ресторане).

Это предельно простые вещи, о которых все почему-то начинают быстро забывать. Я бы эти правила паяльником в мозгу выжигала! Я – добрая старушка, и все это знают.

ЗАПОМНИТЕ:

в тот момент, когда клиент переступает порог вашего заведения и делает заказ, он уже оплачивает вашу работу. И совершенно не играет роли, чашка кофе это или банкет на 150 персон. Сверх этого он вам ничего не должен. Ваша заработная плата уже вбита в заказ.

Любое вознаграждение сверх чека – так называемые чаевые – это поощрение за хорошее обслуживание. И только.

Про чаевые, которые вместо того, чтобы развивать бизнес, убивают его, а также о том, почему так происходит, я еще напишу.

А сейчас – о том, стоит ли овчинка выделки. И это – первый повод задуматься, имеет ли смысл лезть в этот бизнес в одиночку.

Издатели долго не соглашались разделить книжку на два тома: теорию и практику. Говорили, что в первой части я уже так всех запугаю, что вряд ли кто отважится продолжить и купит вторую часть.

Но я же оптимист! Я искренне верю, что после этой книги вы, наоборот, вытряхнете мусор из мозгов и посмотрите на вещи реалистично. А это отличная точка для старта, поверьте.

Поехали дальше.

ПРО СООТВЕТСТВИЕ ТРУДОЗАТРАТ

Смотрите, вот вы – владелец небольшого закуточка и собственноручно готовите самую вкусную в мире шаверму.

Вы тратите 20 минут своего рабочего времени на приготовление и подачу одной шавермы ценой в 5 евро. А теперь сами посчитайте, сколько вы в состоянии заработать в день.

15 евро в час. 120 евро в день за 8 часов работы – без еды, перекуров и даже без походов в туалет. Минус налоги, продукты, аренда, свет и так далее.

Понимаете же, что это ни о чем? Как бы вы ни старались.

Даже если вы будете пластаться там с утра до ночи, денег едва хватит, чтобы покрыть аренду и оплатить продукты. А часто и на это не хватает, и тогда – хаос, разруха, уныние и грязные туалеты. А туалеты всегда грязные, если их не мыть три раза в день. А если вы – один, то когда вам их мыть? А унитаз – лицо хозяйки, как гласит старинная русская пословица.

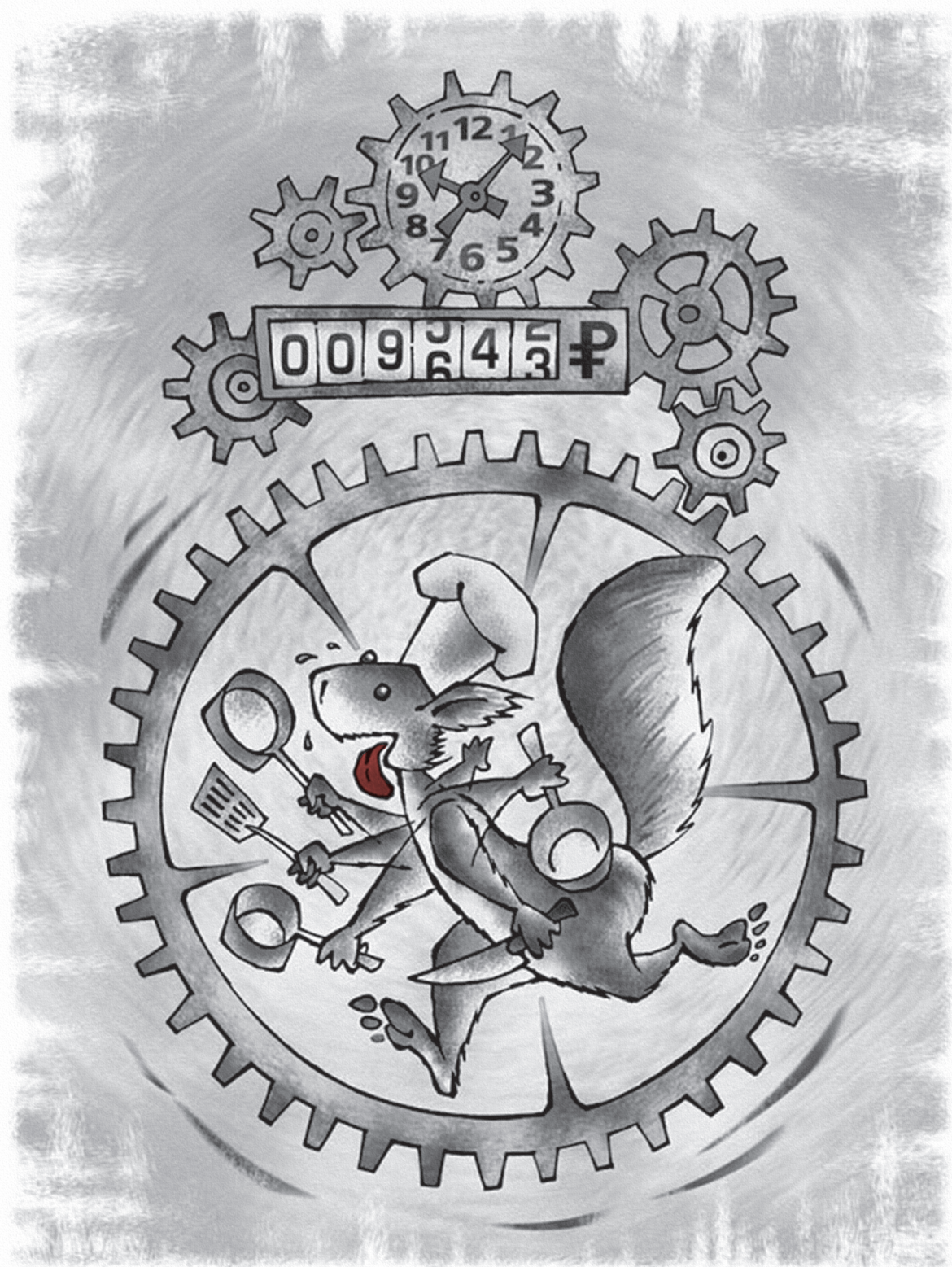
Теперь-то вы понимаете, насколько этот круг замкнут?

ПОЭТОМУ.

НЕ СТРОЙТЕ ИЛЛЮЗИЙ.

Даже и не надейтесь, что вы справитесь в одиночку. Даже если это закуток с кофе «на вынос» в углу торгового центра.

Как долго вы готовы простоять в этом углу и не рехнуться? Ну хорошо – три месяца. Я по себе сужу. А если вы стоите в этом углу три месяца и не развиваетесь – вы деградируете. Все, что не вверх, то вниз. И у вас получится именно то, о чем я уже рассказала выше.



Но!

Допустим.

Допустим, вы с самого начала ввели четкий и современный учет, поэтому грамотно распоряжаетесь заработанными деньгами. Тогда через какое-то время у вас появляются средства, чтобы нанять и поставить на свое место подходящего человека.

А дальше включается человеческий фактор! Потому что с данного момента только от этого человека полностью зависит, как дальше будет развиваться ваш бизнес.

Страшно же – аж жуть!

ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ ПОПЫТАТЬ СЕБЯ В МИРЕ ЕДЫ, ВАМ НУЖНО НАУЧИТЬСЯ ТИРАЖИРОВАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС. БЕЗ ЭТОГО НИКАК.

Потому что сначала – продукт и его качество. А потом:
ТИРАЖИРОВАНИЕ – ДЕЛЕГИРОВАНИЕ – КОНТРОЛЬ.

Это единственный путь к процветанию.

Что означает тиражирование в нашей сфере?

ЭТО ОБУЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ СПОСОБНОСТИ ВОСПРОИЗВОДИТЬ ВАШ ПРОДУКТ БЕЗ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА.

И вам этого никак не избежать, если вы хотите развиваться и не умереть от переутомления на кухне или за стойкой. Правильнее всего будет сразу строить свое дело с учетом последующего тиражирования.

Значит, так и будем делать.

Вторая часть этой книги будет целиком и полностью посвящена именно тиражированию.

Я дам вам полную раскладку на одно простое и достойное меню небольшого кафе. Полную, повторяю, раскладку: начиная от приготовления основных блюд и заканчивая хранением заготовок к ним. Берите в руки книгу и открывайте русское кафе в любой точке мира.

Именно по этим моим инструкциям вы сможете толково и четко обучать всех ваших работников: и новых, и старых. Да и сами вы по моим инструкциям легко выстроите безупречную логику работы вашего кафе.

Я научу вас тому, что надо делать, чтобы гарантированно не пойти ко дну, а работать стабильно и спокойно.

Есть масса вариантов развития событий.

ГЛАВНОЕ – ЭТО ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ ДЕЛАТЬ ВКУСНУЮ ЕДУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ В ЭТОМ КАЖДЫЙ ДЕНЬ.

И это тоже одно из самых важных правил игры.

Даже если эта работа для вас лишь способ заработать немного денег в студенческие годы, делайте ее достойно.

Если же эта работа – вся ваша жизнь, совершенствуйтесь каждый божий день.

И даже если вы будете готовить и продавать один лишь морковный пирог, пусть ваш пирог будет лучшим в мире.

Чтобы люди возвращались за ним именно к вам.

Так это должно работать. И только так.

ПРО РАЗДЕЛЕНИЕ ПОТОКОВ

Сеять разумное-доброе-вечное я начну, пожалуй, с главного правила общепита: Правила Разделения Поток.

И ВОТ ЕСЛИ ВЫ ЕГО НЕ ОСИЛИТЕ, ТО ПРОЧЬ ИЗ ПРОФЕССИИ. ВАМ НЕ ТОЛЬКО КАФЕ ОТКРЫВАТЬ НЕ СТОИТ, ВАМ И В ПОСУДОМОЙКИ ПОДАВАТЬСЯ ГРЕШНО И ПРЕСТУПНО.

Самое главное место на кухне – это плита и вытяжка над ней (и об этом мы поговорим позже, когда пойдем помещение подбирать). В обе стороны от этого центра вашей вселенной идет движение двух основных рабочих потоков внутри любого заведения общепита.

В первую очередь, вы сами должны это знать и понимать. И научить всех вдоль этих потоков перемещаться безукоризненно. Хоть стрелки на полу и стенах рисуйте.

Правила работы с четким разделением потоков внутри вашего конкретного заведения вы должны подробно разъяснять всем вновь прибывшим работникам сразу, в первый же рабочий день.

А еще лучше – распечатать в бумажном виде и вручить в виде инструкции для домашнего заучивания. Не ждите от сотрудников, что они сами это поймут.

НИКТО НЕ ЗНАЕТ НИЧЕГО.

Даже повара с регалиями давно забыли, что к чему на самом деле и как эти винтики крутятся обязаны. Поэтому танцуйте опять от того, что никто ничего не знает и не умеет, и сразу учите правильно, прямо с порога.

Так вот, таких потоков всего два.
Назовем их условно – чистый и грязный.