

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

1



 **BUSINESS LOANS
INC**

**SMALL BUSINESS GUIDE: BARS AND
RESTAURANTS**

 **CONTACT US**

866-680-0271
sales@businessloanscorp.com

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Inhoud



en

Inleiding: Die Veerkragtige Krag van Stawe
Restaurante

Bestuur en Leierskap: Lei Soos 'n
Gasvryheidsbaas

Voorraad- en kostebeheer: Voorraadslim,
Beskerm jou wins

Personeel, Kultuur en Behoud – Bou 'n
Span wat vir jou verkoop

Spyskaartstrategie en Kombuisbedrywighede –
Wins begin op die bord

Bemarking, Lojaliteit & Tegnologie-instrumente – Hou
Kliënte Kom Terug

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

3

Verkooppunt en data-analise – Joune
Besigheidsbevelsentrum

Algemene slaggate en rooi vlae – Bly
Voor die moeilikheid

Leningsadvies en finansieringscenario's – Brandstof
Jou Groei

Inleiding: Die Veerkragtige Krag van Kroeë en Restaurante



Kroeë en restaurante
is meer as net plaaslike
bymeekaarkomplekke
—hulle is noodsaaklike
ekonomiese dryfvere. In
2025, die VSA
restaurant en
Die voedseldiensbedryf
sal na verwagting \$1,5
triljoen in verkope bereik,
wat 'n toename
van 4% is vanaf die

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

4

vorige jaar. Hierdie groei onderstreef die sektor se veerkragtigheid en sy belangrike rol in die nasionale ekonomie.

Die mite van 90% mislukking ontmasker

In teenstelling met die wydverspreide bewering dat "90% van restaurante misluk", bied onlangse studies 'n meer genuanseerde prentjie:

17% van restaurante sluit binne hul eerste jaar,

Ongeveer 50% misluk binne vyf jaar.

Hierdie syfers stem nouer ooreen met algemene mislukkingsyfers vir opstartondernemings, wat beklemtoon dat hoewel daar uitdagings bestaan, baie ondernemings floreer na hul aanvanklike jare.

Sleutelfaktore vir langtermyn sukses

Wat onderskei blywende ondernemings van dié wat hul deure sluit? Die antwoord lê in 'n kombinasie van:

Slim Befondsing: Die versekering van die regte finansiële hulpbronne op die regte tyd om groei en innovasie aan te moedig.

Operasionele Bemeesting: Implementering van doeltreffende prosesse en stelsels om bedrywighede te stroomlyn en koste te verminder.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Datagedrewe Besluite: Benut analise om ingeligte keuses te maak wat kliënte-ervaring en winsgewendheid verbeter.

Deur op hierdie pilare te fokus, kan kroeë en restaurante uitdagings navigeer en geleenthede benut, wat volgehoue sukses in 'n mededingende bedryf verseker.

**Slim befondsing + operasionele beheersing + datagedrewe besluite =
florerende besighede.**

Bestuur en Leierskap: Lei Soos 'n Gasvryheidsbaas

In kroeë en restaurante is leierskap nie net 'n titel nie—dis die hartklop van jou besigheid.

Jou benadering bepaal die toon vir diensgehalte, spanmoraal en uiteindelik winsgewendheid.

Die Krag van Betrokkenheid

- **Oggend-kuiersessies:** Studies van die Nasionale Restaurantvereniging toon dat Kort, gefokusde spanvergaderings aan die begin van elke skof kan **diensfoute met tot 40% verminder**. Hierdie sessies bring personeel op prioriteite af, antisipeer uitdagings en versterk 'n kultuur van aanspreeklikheid.
- **Duidelike kommunikasie:** Kristalhelder verwagtinge en oop terugvoerkanale korreleer direk met **laer omset en hoër gastetevredenheid**. Betrokke bestuurders bevorder 'n omgewing waar werknemers gehoor, gewaardeer en gemotiveerd.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.



Die bou van die reg Kultuur

- **Sigbaarheid**

maak saak: Jou teenwoordigheid op die vloer maak saak.

Personeel reageer op bestuurders wat aktief deelneem aan daaglikse bedrywighede, wat help om vertroue en lojaliteit te skep.

- **Bemagtiging bo**

mikrobestuur: Delegering van verantwoordelikhede en die verskaffing van outonomie lei tot hoër betrokkenheid en behoud. Harvard Business Review merk op dat werknemers wat bemagtig voel, **31% meer produktief** is en **minder geneig is om te vertrek**.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Vinnige oorwinnings vir leierskap

1. **Loop daagliks die vloer:** Observeer, lei af en vier goeie diens in intyds.
2. **Stel meetbare doelwitte:** Hou sleutelmaatstawwe soos tafeldraaitye, kliënteklagtes en sukses met opgraderings dop.
3. **Erken prestasies:** 'n Eenvoudige uitroep of beloning vir 'n werk goed gedoen versterk positiewe gedrag

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

8



<https://www.youtube.com/watch?v=TC5ycJAZVYM&t=167s>

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

9



<https://www.youtube.com/watch?v=csKgRAYSKJo>

“Kultuur eet strategie vir ontbyt.” - Peter Drucker

Jou leierskapstyl vorm elke interaksie – van jou kroegman wat 'n lojale kliënt groet tot jou kelners wat 'n nuwe spyskaartitem verkoop. Lei met duidelikheid, sigbaarheid en empatie, en jou span sal volg – wat tevredenheid, behoud en inkomste dryf.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Voorraad- en kostebeheer: Voorraad slim, beskerm u wins



Voorraad is nie net goed op rakke nie—dit is **jou grootste winddrywer en jou mees gereelde kontantlek**. In gasvryheidsbedryf kan effektiewe voorraadbestuur die verskil beteken tussen 'n florerende restaurant en konstante finansiële druk.

Waarom voorraad saak maak

- **Kos- en drankkoste:** Bedryfsnavorsing toon dat **die koste van goedere verkoop (COGS)**

Tipies wissel dit tussen **28–35% vir voldiensrestaurante** en **20–25% vir kroëë**.

Klein foute in bestellings of vermorsing kan **winste van duisende elk genereer maand**.

- **Bederf en krimpings:** Studies dui daarop dat **intydse voorraadopspringing kan**

Verminder bederf met tot 25%. Bederfbare produkte soos vars produkte, vleis en suiwelprodukte is veral kwesbaar.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Beste praktyke vir voorraadbeheer

1. Gebruik tegnologiegedrewe oplossings:

Wolkgebaseerde POS-stelsels wat met voorraadbestuur geïntegreer is, maak outomatiese dophou van verkope en voorraad moontlik, wat akkurate voorspellings skep en oorbestedings voorkom. Gereedskap soos **Toast, Upserve of BevSpot** bied voorspellende analise om aanbod met vraag te pas.

2. Implementeer gestandaardiseerde prosedures:

- Voer **weeklikse voorraadoudits** uit en versoen dit met POS-data.
- Die **FIFO (Eerste In, Eerste Uit)** metode vir bederfbare goedere voorkom vermorsing.
- Volg duur bestanddele en topverkoper-drinkies noukeurig om te optimaliseer bestel.

3. Voorspel intelligent:

Oorweeg seisoenaliteit, vakansiedae en plaaslike geleenthede. Byvoorbeeld, verkope van handwerk bier en skemer kelkies styg tydens sportgeleenthede, terwyl brunch-items oor naweke styg. Voorspellende bestellings verminder oorvoorraad en gemiste inkomste geleenthede.

4. Monitor porsiebeheer:

Konsekwente porsionering verseker winsgewendheid terwyl gastetevredenheid gehandhaaf word. Onderporsionering risiko's negatiewe resensies, oorporsionering verminder marge.

5. Onderhandel verskafferskontrakte:

Grootmaat aankope vir nie-bederfbare produkte of vasgestelde pryse met betroubare verskaffers kan marges teen inflasie beskerm.

Vinnige Insig

As jy steeds voorraad handmatig met pen en papier dophou, **laat jy elke dag geld op die tafel**. Selfs klein ondoeltreffendhede vermenigvuldig oor 'n maand en sny winste diep.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

12

Deur voorraad- en kostebeheer te bemeester, werk jou kroeg of restaurant met chirurgiese presisie – dit verminder **vermorsing, maksimeer kontantvloei en verseker dat jy in groei kan herbelê.**

Personeel, Kultuur en Behoud – Bou 'n Span wat vir jou verkoop

Jou werknemers is die gesig, hart en operasionele enjin van jou besigheid. In gasvryheid is personeelomset berug hoog, met koste vir werwing, opleiding en verlore produktiwiteit wat gemiddeld 30% van 'n nuwe aanstelling se jaarlikse salaris beloop. Vir kroeë en restaurante kan dit duisende dollars per werknemer beteken.

jaar.

Waarom Kultuur Saak Maak

Betrokkenheid dryf prestasie: Navorsing van die Nasionale Restaurantvereniging toon dat betrokke werknemers hoër kliëntetevredenheidstellings en beter dienskonsekwentheid lewer.

Eweknie-erkenning werk: Gereelde erkenning van personeelbydraes verbeter moraal, moedig lojaliteit aan en verminder afwesigheid.

Beste praktyke vir behoud

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

13

Huur vir houding, lei vir vaardigheid: Vaardighede kan aangeleer word, maar houding, werksetiek en belyning met jou kultuur is nie onderhandelbaar nie.

Aanboording en opleiding: Omvattende aanboording verminder vroeë personeelomset. Gebruik skaduverskuiwings, mentorskapping en duidelike standaardbedryfsprosedures (SOP's).

Weeklikse inskrywings en oop terugvoer: Kort weeklikse vergaderings om oorwinnings uit te lig, uitdagings te bespreek en uitstaande pleegsorgprestasie te erken verbinding.

Spanbinding en geleentheid: Personeelwaarderingsdae, spanmiddagetes buite die perseel of klein vieringe vir mylpale versterk samehorigheid en 'n gedeelde doel.

Mededingende vergoeding en aansporings: Deursigtigheid van footjiespoeling, prestasiebonusse en geleentheid vir loopbaangroei verhoog behoud aansienlik.

Vinnige Insig

“Behandel werknemers goed genoeg sodat hulle nie wil vertrek nie.” -Richard Branson

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

14

Belegging in jou span
betaal dividende. Tevrede
werknemers dien
beter, verkoop meer
effektief en
verbeter jou handelsmerk
se reputasie, wat 'n
virtuele siklus van
kliëntetevredenheid skep.
en finansiële
prestasie.



Spyskaartstrategie en Kombuisbedrywighede – Wins begin op die Bord

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.



Spyskaart-ingenieurswese is winsbestuur vermom as kreatiwiteit. Elke gereg moet vir bydrae beoordeel word marge, gewildheid en voorbereidingskompleksiteit. Navorsing van RestaurantOwner.com vertonings dat strategiese spyskaartontwerp winsmarges kan verhoog deur

15–20% sonder om pryse te verhoog. Sleutelstrategieë:

Oudit jou spyskaart gereeld: Identifiseer swak presterende items en oorweeg dit om hulle te verwyder, te vervang of te herontwerp.

Beklemtoon items met hoë winsmarges: Gebruik spyskaartplasing, ontwerp en beskrywings om kliënte na winsgewende keuses te lei.

Volhoubare verkryging: Restaurante met Michelin Green Star-graderings toon dat omgewingsvriendelike, plaaslik verkrygte bestanddele nie net bewuste eters aantreklik vind nie, maar ook afvalkosse verminder.

Kombuisdoeltreffendheid: Stroomlyn voorbereidingsstasies en lei personeel op om arbeidsoorhoofse koste te verminder terwyl gehalte gehandhaaf word.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

Aangedryf deur Besigheidslening Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

16

Uitdaging: Wanneer laas het jy jou spyskaart geëvalueer? Kan die sny van onderpresteerders of die aanpassing van porsiegroottes beide wins en kliëntetevredenheid verhoog?

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

17

Bemarking, Lojaliteit & Tegnologie-instrumente – Behou kliënte Kom Terug

In vandag se hiper-gekonnekteerde wêreld is bemarking nie opsioneel nie—dit is 'n direkte dryfveer van voetverkeer en inkomste. Vir kroeë en restaurante genereer herhalende kliënte tot 60–70% van die totale inkomste, wat lojaliteitsprogramme noodsaaklik maak.



Aksie-taktieke:

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

18

Digitale lojaliteitsprogramme: Beloon gereelde eters met afslag, punte of eksklusiewe gebeure.

Gepersonaliseerde bemarkingsveldtogte: Gebruik gasdata van jou POS en CRM om e-posse, SMS'e of app-kennisgewings aan te pas.

Storievertelling op sosiale media: Deel inhoud agter die skerms, personeelhoogtepunte en gaservarings om gemeenskap en viraliteit te skep.

Geïntegreerde stelsels: Baie ondernemings is "data-ryk maar data-dom," sê SevenRooms se CTO, Kinesh Patel. Wenners verbind POS-, CRM-, bemarkings- en besprekingstelsels om bedrywighede te stroomlyn en naatlose gaservarings te skep.

Wenk: Analiseer gereeld bemarkingsveldtogte en kliënteterugvoer om aanbiedinge, tydsberekening en boodskappe te verfyn, en om insigte in bruikbare groei te omskep.

Verkooppunt en data-analise – u besigheid se beheersentrum

Jou POS-stelsel is nie meer net 'n kasregister nie—dis die brein van jou restaurant. Moderne POS-stelsels integreer voorraad-, arbeid-, besprekings- en kliëntebestuur, wat operateurs intydse sigbaarheid gee in elke aspek van die besigheid.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

19

In 2024 het 73% van restaurante hul tegnologiebegrotings verhoog, wat weerspieël dat restauranteurs operasionele intelligensie en winsgewendheid prioritiseer. Teen 2025 word verwag dat die POS-mark \$29 miljard sal bereik, wat bewys dat datagedrewe besluite die toekoms van suksesvolle gasvryheid is.

Hoekom dit saak maak:

Volg topverkopers en spyskaartprestasie: Weet watter items inkomste dryf en watter hulpbronne dreineer, wat slim spyskaartontwerp moontlik maak.

Monitor arbeidsdoeltreffendheid: Verminder oorbemanning, optimaliseer skedules en belyn arbeidskoste met verkoopstendense.

Verstaan kliëntgedrag: Identifiseer gereelde besoekers, voorkeure en aankooppatrone om gepersonaliseerde promosies aan te dryf.

Integreer naatloos: Koppel POS met CRM, lojaliteitsprogramme en bemarkingsinstrumente om konsekwente, data-gesteunde gaservarings te skep.

Voorspelling en plan: Voorspel spitsure, seisoenale vraag en bestanddeelbehoefte om vermorsing te verminder en wins te maksimeer.

Pro Wenk: Kies 'n POS wat intydse dashboards, outomatiese verslagdoening en bruikbare analise bied, wat rou data in winsgewende besluite omskep. Die regte stelsel kan operasionele blindekolle verminder en slimmer groeistrategieë lei.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

20



verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

21

Algemene slaggate en rooi vlae – Bly voor probleme

Selfs gevestigde restaurante kan filter. Om proaktief te wees, beteken om waarskuwingstekens raak te sien voordat dit krisisse word:

Onsigbare bestuur: Leiers wat in die kantoor bly in plaas van op die vloer, sien hoër foutsyfers, gefrustreerde personeel en inkonsekwente gaservarings.

Personeelangs en uitbranding: Hoëspanningspanne maak foute, mis geleenthede vir opgradering en verhoog personeelomset.

Leë eetkamers gedurende spitstye: Kan bemerkingsprobleme, spyskaart-ontkoppelings of swak kliënte-ervaring aandui.

Ooneerlike opgraderingsverkope of onkunde oor spyskaarte: Gaste merk dit dadelik op; Selfs klein foute ondermyn vertrou en handelsmerklojaliteit.

Sanitasie- en netheidsprobleme: Veral toilette en voorbereidingsareas—dit beïnvloed direk herhaalde besoeke en aanlyn resensies.

Finansiële misstappe: Die ignoreer van kontantvloei, oorbemanning of swak bankopsparing kan winste oornag laat daal.

Pro Wenk: Implementeer weeklikse operasionele oorsigte, hou KPI's dop en handhaaf oop kommunikasie met jou span. Beplan maandelikse gas-terugvoeroudits en benut POS-insigte om gapings aan te spreek voordat hulle eskaleer.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Leningsadvies en finansieringsscenario's – dryf jou groei aan

Die verkryging van die regte befondsing kan operasionele knelpunte in geleenthede vir uitbreiding en innovasie omskep. Hier is hoe verskillende finansieringsopsies kan help:

Scenario	Aanbevole befondsingsopsie
Verouderde kombuistoerusting	Toerustingfinansiering/Oorbrugslening
Seisoenale loonstaatstygings	Handelaar Kontantvoorskot / Kredietlyn
Uitbreiding van die lokaal	SBA-lening/kommersiële eiendom
Onbetaalde fakture	Fakturefaktorering
Grootmaatvoorraadaankope	Kredietlyn

Wenke vir befondsing:

Hou skoon POS-verslae, bankstate en identifikasie gereed vir gladde goedkeuring.

Wees duidelik: Befonds jy groei, onderhoud of herstelwerk? Leners wil duidelikheid hê.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

23

Bou besigheidskrediet op om beter rentekoerse en meer buigsame terme te ontsluit.

Spoed maak saak: Baie restaurante word binne 24–48 uur goedgekeur en befonds, wat beteken dat jy vinnig geleenthede kan benut.

Oproep tot aksie: Begin nou jou gratis aansoek of skeduleer 'n 15-minuut konsultasie om befonding te verseker en jou restaurant te laat floreer.

verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.

Aangedryf deur Besigheidslenings Bpk.

Skakel ons nou by 866-680-0271

verkope@businessleningscorp.com

24



verkope@businessleningscorp.com



866-680-0271

© 2025 Klein Besigheid

Gaan Groot. Gemaak met
sorg.