



UNIVERZITET U NOVOM SADU
PRIRODNO-MATEMATIČKI FAKULTET
DEPARTMAN ZA GEOGRAFIJU, TURIZAM I HOTELIJERSTVO
KATEDRA ZA GASTRONOMIJU



Profesor na predmetu: dr Bojana Kalenjuk, docent

DISTRIBUCIJA I KONROLA HRANE I PIĆA U UGOSTITELJSTVU

-11. PREDAVANJE-

2017/2018



KONTROLA USLUŽIVANJA I PRODAJE PIĆA



KONTROLA NAČINA USLUŽIVANJA

Načini usluživanja koji dominiraju u današnjem ugostiteljstvu su:

1. bečki način usluživanja (služenje jela na tanjiru);
2. francuski način usluživanja;
3. engleski način usluživanja;
4. ruski način usluživanja;
5. američki način usluživanja i
6. način pružanja usluga po principu samoizbora i samousluživanja (self-service).



KONTROLA SISTEMA USLUŽIVANJA

Veličina konobarskog rejona zavisi od više faktora:

- vrste i tipa ugostiteljskog objekta,
- nivoa kvaliteta usluge koji se želi postići ili održati,
- stručnosti i sposobnosti zaposlenih i
- udaljenosti kuhinje, ofisa i točionice pića.

U praksi postoje sledeći sistemi usluživanja:

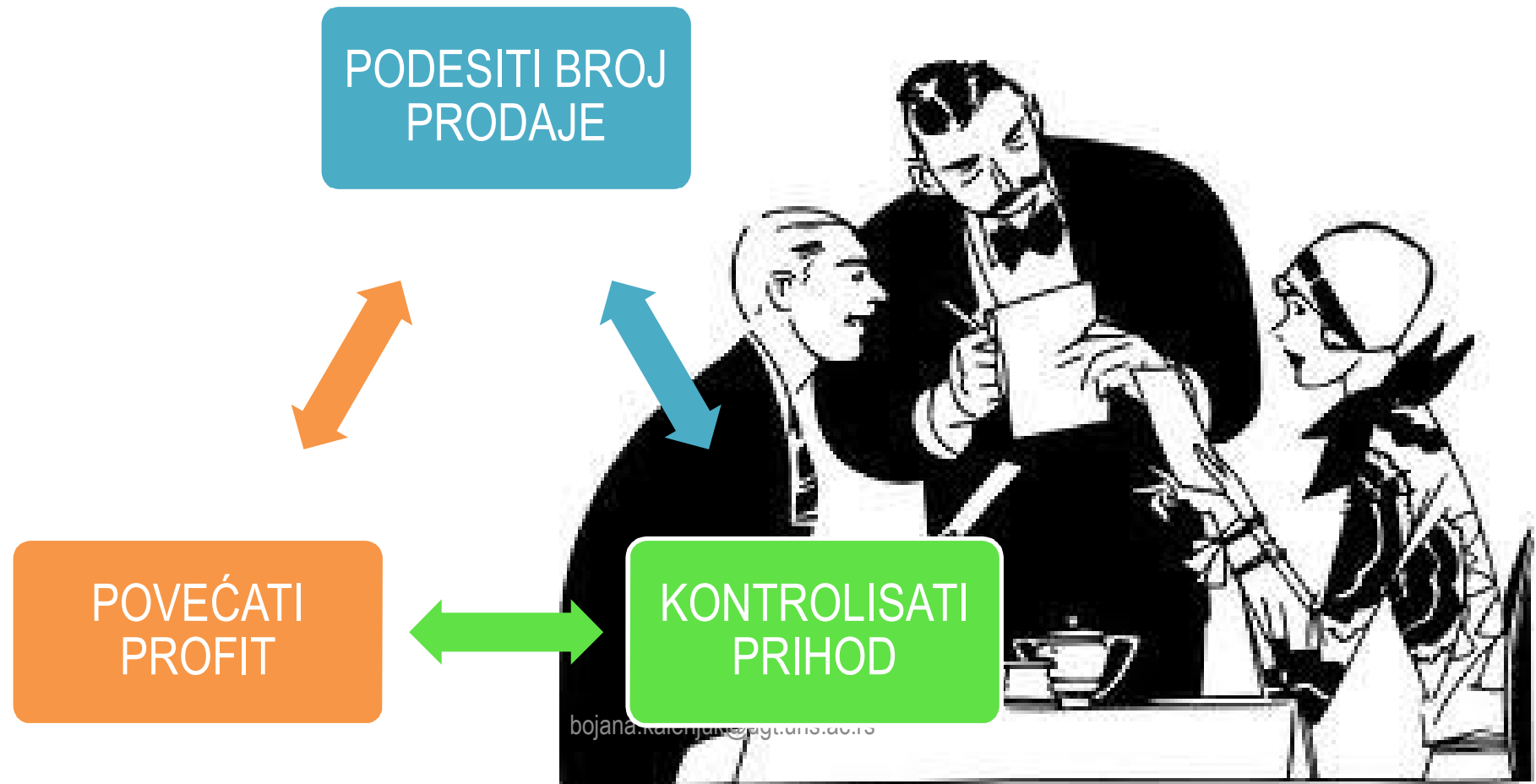
- revirni (jednokonobarski),
- rejonski (dvokonobarski),
- bečki (ober),
- francuski (brigadni) i
- američki.



KONTROLA PRODAJE PIĆA

CILJEVI KONTROLE PRODAJE PIĆE

- kontrola prihoda



PODEŠAVANJE BROJA PRODAJE PIĆA

podešavanje broja prodaje znači upustiti se u aktivnosti koje će uvećatu broj kupaca do željenog nivoa



DRUŽENJE



SKLAPANJE
POSLO



HRANA



PROVOD



DOKOLICA



POVEĆAVANJE PROFITA

USTANOVITI CENE
PIĆA KOJE ĆE
POVEĆATI ČIST
PROFIT

VRŠITI UTICAJ NA
IZBOR MUŠTERIJE



Promocija
specijalnih
pića.

Treniranjem
konobara za
prodaju.

Pripremanje pažljivo
dizajniranih karata
pića.



bojana.kalenjuk@dgt.uns.ac.rs

PRIPREMA STOLOVA ZA USLUŽIVANJE VINA

KONTROLISATI PRIHOD

PROBLEMI



1

- Rad sa otvorenom kasom.

2

- "Bez prodaje".

3

- Musterije koje plaćaju više od potrebnog, ali se u kasu unosi tačan iznos.

4

- Prefoćenje.

5

- Zakidanje.

6

- Razredjivanje.

7

- Donošenje sopstvene boce u bar.

8

- Naplaćivanje pića koja nisu poslužena.

9

- Piti na poslu.

Датум 200..... год.
 У
РАЧУН Бр. _____

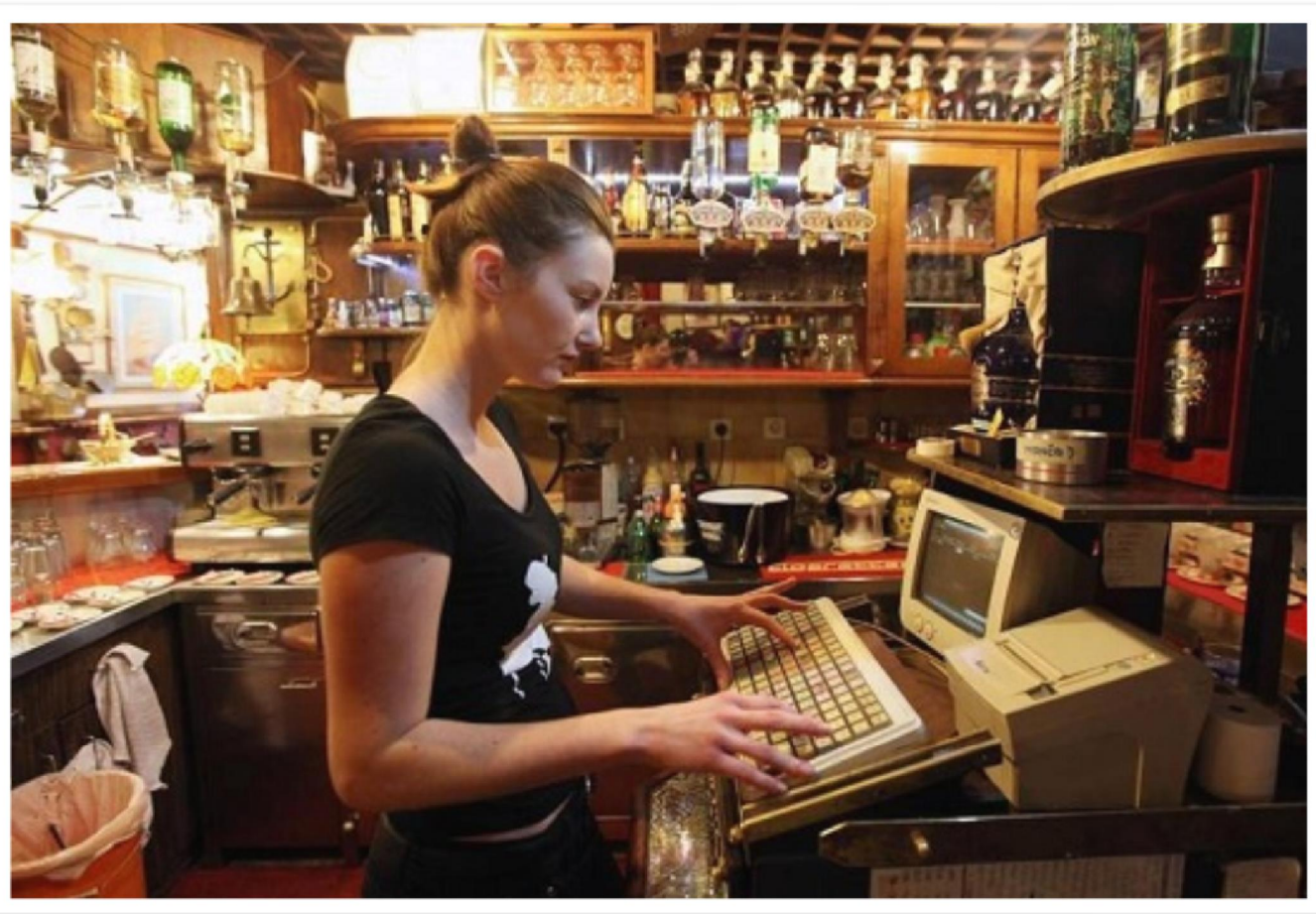
Купач :

Начин плаћања

Бр. рачуна	НАЗИВ Робе / Услуге	ЈЕДИН. МЕРС.	Количина	Цена	ИЗНОС
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
Укупно :					

Рекламације се примају у року од дана.
 _____ М.П. _____
 (примао) (фактурисао)

BAROVI BEZ FISKALNIH KASA



PITANJA

1

•Navedite i objasnite načine usluživanja.

2

•Od čega zavisi veličina konobarskog rejona?

3

•Navedite i objasnite sisteme uslućivanja.

4

•Koji su ciljevi kontole prodaje?

5

•Kako se vrši podešavanje prodaje pića?

6

•Koji mogu biti povodi posete ugostiteljskih objekata i kako oni utiču na naš odabir?

7

• Na koji način se može uticati na povećanje profita?

8

•Kako se može uticati na izvor pića kod gostiju?

9

•Koji problemi utiču na poslovanje ugostiteljskih objekata?

10

•Kako funkcionišu barovi bez fiskalnih kasa?





UNIVERZITET U NOVOM SADU
PRIRODNO-MATEMATIČKI FAKULTET
DEPARTMAN ZA GEOGRAFIJU, TURIZAM I HOTELIJERSTVO
KATEDRA ZA GASTRONOMIJU



Profesor na predmetu: dr Bojana Kalenjuk, docent
bojana.kalenjuk@dgt.uns.ac.rs

HVALA NA PAŽNJI!!!!!!

2017/2018