



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ  
ПРИРОДНО-МАТЕМАТИЧКИ ФАКУЛТЕТ  
ДЕПАРТМАН ЗА ГЕОГРАФИЈУ ТУРИЗАМ И ХОТЕЛИЈЕРСТВО



## МЕНАЏМЕНТ ХРАНЕ И ПИЋА

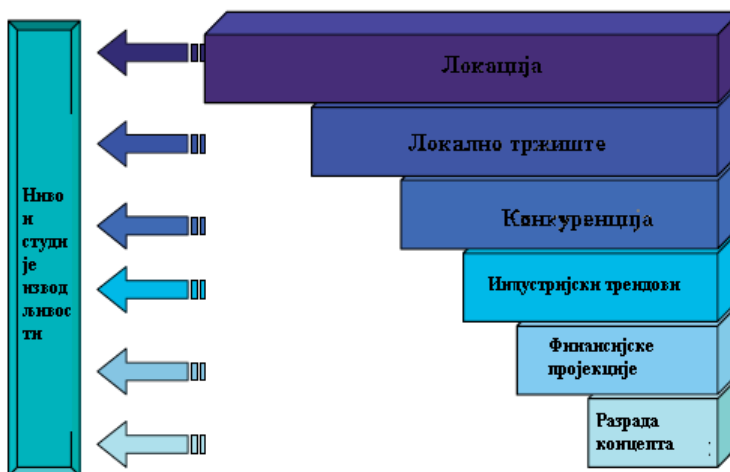
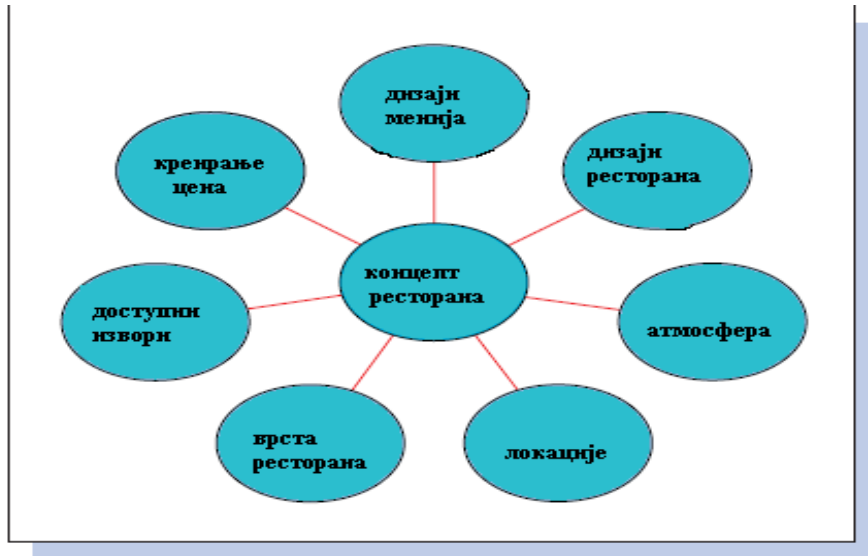
вежбе

др Драган Тешановић, ред. проф.  
Маја Бањац MSc, асистент проф.

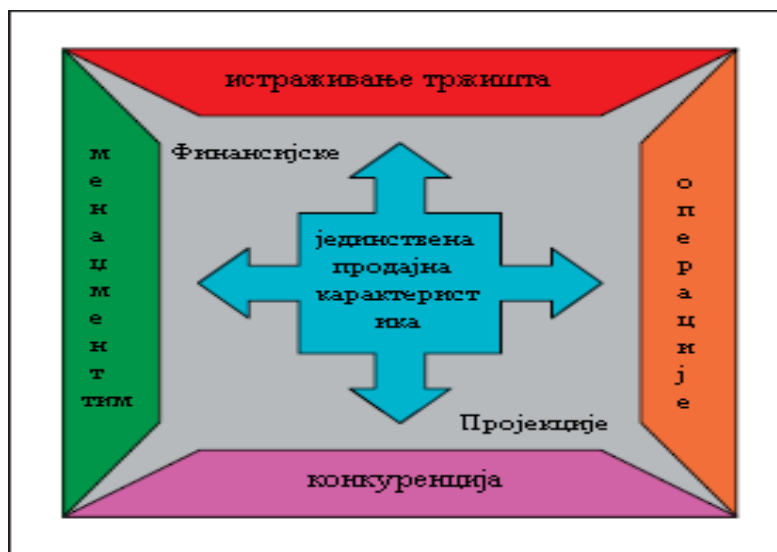
## **ТЕМА НА ВЕЖБАМА**

---

**РАЗРАДА КОНЦЕПТА РЕСТОРАНА**



## ЕЛЕМЕНТИ БИЗНИС ПЛАНА РЕСТОРАНА



## PESTLE анализа

Једна алатка која се често користи је анализа спољашњег окружања организације је PESTLE анализа.

**Скраћеница се односи на:**

- Политичка питања (Владине политике, Локално веће и трговинска политика, тероризам, рат, политички трендови).
- Економски (Надгледа снагу економије, снагу домаће економију, снагу локалне економије, инфлацију, расподелу трендова, опорезивање, стопу незапослености).
- Друштвене (Промене у начину живота, промене у понашању потрошача, промене у становништву, демографија).
- Технолошки (новонастале технологије, иновационе технологије, комуникацијске технологије, производне технологије, услужне технологије).
- Правна (локални и државни прописи, међународно или законодавство ЕУ, легализација лиценци, закон о запошљавању, законодавство о животној средини).
- Питања о животној средини (питања одрживости, међународни и локални прописи, ставови потрошача).

## УРАДИТЕ PESTLE АНАЛИЗУ НА ПРИМЕРУ

Отварање еколошкошколског/органиског ресторана у Новом Саду

### Задатак 1

Политичка питања	Економски	Друштвени	Технолишки	Животна средина
Не усклађеност закона са ЕУ	Слабо развијена економија на националном нивоу	Тежња ка промени начину исхране и навика везаних за њих	Стални развој технологија	Тежња ка усклађености локалних и међународних порописа
Постицај малим привредницима	Слабо развијена економија на покраинском нивоу	Праћење трендова у исхрани	Доступност информацја	Не посвећеност пажње одрживости
Политичка стабилност у окружењу	Велике каматне стопе код задужења	Свест ка очувању животне средине	Олакшано праћење цена на тржишту и требовање хране	Не развијена свест код потрошача о очувању животне средине
Подстицање локалних власти развоју привреде	Инфлација	Конзумација органских производа	Многи од дистрибутера хране немају развијен онлајн систем пословања	
Политички трендови изражени у друштву	Велика стопа незапослености	Подизање свести код грађана очувању животне средине	Развој производних технологија	
Поједностављена законска регулатива	Не праћење трендова у свету	Нема конкурената	Онлине поручивае хране	
Дуг процес легализације објекта	У фокусу пословања није како оклашати привреднику	Мала потрошња економских средстава код купца	Електронски јеловници и менији	

## КОЈЕ СУ ПРЕДНОСТИ КОРИСНИКА ФРАНШИЗЕ?



### Задатак 2

1. Франшиза нуди могућност непосредног уласка у посао.
2. Она пружа непосредну улазак на одређено тржиште са доказано успешним „пакетом“, односно, брендираним производом.
3. Помоћ се нуди у проналажењу и процени локације
4. Помоћ је дата у виду почетних распореда, конкретних спецификација које одговарају продавници, и у виду савета у планирању требовања.
5. Помоћ је обезбеђена у виду почетне обуке за менаџмент и особље.
6. Давалац франшизе нуди меније и продаје (или предлаже добављаче) сву храну, пића, ситну опрему, итд кориснику франшизе.
7. Давалац франшизе нуди сва оперативна документа.
8. Давалац франшизе нуди регионалну и националну промотивну подршку.
9. Давалац франшизе пружа редовне савете и процене.

## КОЈЕ СУ ПРЕДНОСТИ ДАВАОЦА ФРАНШИЗЕ?

### Задатак 3

- 1. Франшиза омогућава даваоцу франшизе да прошири пословање веома брзо користећи инвестициони капитал корисника франшизе .*
- 2. Она омогућава даваоцу франшизе постизање продора на тржиште релативно лако и брзо помоћу капитала корисника франшизе , његовог времена и енергије.*
- 3. Франшиза смањује број (ако постоји) особља задуженог за проналажење локације и за укључивање у подуже отварање нових јединица.*
- 4. Франшиза повећава користи даваоцу франшизе франшизе пружајући битно већу изложеност производа на тржишту.*
- 5. Она омогућава даваоцу франшизе да буде незаобилазн добављач хране, пића, робе за једнократну употребу, опреме и с времена на време води рачуна о инсталацијама, како би искључио конкурентске производе у свим облицима.*
- 6. Она омогућава даваоцу франшизе да има под корисника франшизе у периоду уговора, да плати за улазак у франшизу, да плати провизију на основу промета, а често и да плати одређени проценат промета ка регионалним и националним службама за оглашавање и промоцију.*

## СТУДИЈУ СЛУЧАЈА „Acorn House Restaurant“

### Задатак 3



1. *Дискутујте о јединственој продајној карактеристици Acorn HouseRestaurant-a.*
2. *Извршите анализу користи и трошкова за сваку од кључних области AHR-a.*
3. *Дискутујте о импликацијама менаџмента контроле порције.*
4. *Спровести SWOT анализе за AHR.*
5. *Да ли је концепт применљив за велики ланац ресторана? Који су аргументи за и против?*
6. *У студију случаја видимо бројне иновативне идеје које се могу применити на било који ресторан, коју сматрате најинтригантнијом, зашто?*



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ  
ПРИРОДНО-МАТЕМАТИЧКИ ФАКУЛТЕТ  
ДЕПАРТМАН ЗА ГЕОГРАФИЈУ ТУРИЗАМ И ХОТЕЛИЈЕРСТВО



**ХВАЛА НА ПАЖЊИ!**

Маја Бањац MSc, асистент