



DE ‘HORECA OMZETLEK CHECK’

BEANTWOORD ELKE VRAAG EERLIJK

MET **JA / SOMS / NEE**

TEL AAN HET EIND JE SCORE

(DUUR: **5 MINUTEN**)



Gastbeleving

1. **Nieuwe gasten krijgen binnen
30 seconden oogcontact of een
begroeting**
2. **Medewerkers weten precies
hoe ze met klachten om
moeten gaan**
3. **Medewerkers doen extra
moeite voor de gast (placeren,
dekentje brengen bij kou, bakje
water voor de hond etc)**



Gastbeleving

4. De sfeer die wij willen
uitstralen is voor gasten
meteen voelbaar
5. Medewerkers weten alles over
de menukaart
6. Bij vertrek wordt
teruggegrepen naar iets wat
gasten hebben gezegd (bijv.:
‘veel plezier vanavond bij de
theatervoorstelling’)



Upsell

7. Medewerkers sturen slim op keuzes (suggesties) als ze de menukaart uitdelen
8. Medewerkers stellen keuzevragen in plaats van gesloten vragen (ja/nee vragen)
9. Medewerkers maken gebruik van 'social proof' woorden (favoriet, populair) in hun verkooppraatje



Upsell

10. Medewerkers weten welke upsell kansen er zijn in jouw zaak en weten deze ook consistent te benutten

11. Er vinden 'tastings' plaats bij een nieuwe menukaart, zodat medewerkers écht weten wat ze verkopen



Team & Training

- 12. (Nieuwe) medewerkers weten exact wat van hen verwacht wordt**
- 13. Voor elke shift vindt er een briefing plaats**
- 14. Complimenteren gebeurt in groepsverband en opbouwende kritiek gebeurt individueel**



Team & Training

- 15. **Er vinden regelmatig evaluatiemomenten plaats**
- 16. **Er zijn individuele en teamdoelstellingen gesteld**
- 17. **Medewerkers durven gasten te adviseren zonder onzeker te zijn**
- 18. **We meten gedrag op de vloer, niet alleen omzet achteraf**



Menukaart

19. Onze menukaart stuurt gasten
duidelijk richting onze beste
keuzes ('eye tracking')

20. De 2 duurste items binnen een
menusectie (bijvoorbeeld
'warme dranken') staan
bovenaan



Menukaart

21. **We weten welke gerechten het meest bijdragen aan winst**
22. **We gebruiken 'Quick wins' (optionele extra's) op onze menukaart**
23. **Gerechten die we meer willen verkopen zijn eetlustopwekkend omschreven (krokant/sticky/romig/vers/mals/zijdezacht)**



SCORE & INTERPRETATIE

19-23X JA

-  **JE DOET VEEL GOED,
MAAR WAARSCHIJNLIJK
BLIJFT ER ONGEMERKT 2-5
% OMZET LIGGEN.**
- 



SCORE & INTERPRETATIE

13-18X JA

-  **ER ZIJN DUIDELIJKE OMZETLEKKEN. MET KLEINE AANPASSINGEN IS DIRECTE GROEI MOGELIJK.**
- 



SCORE & INTERPRETATIE

0-12X JA

👉 GROTE KANS DAT
GASTBELEVING EN OMZET
ELKAAR TEGENWERKEN.
HIER LIGT VEEL **ONBENUT
POTENTIEEL.**

