

اشهر 5 أخطاء شائعة بتخسر
المطاعم آلاف الدراهم كل شهر
- وكيف تتجنبها ببساطة



إعداد:
أحمد ناجي

استشاري تأسيس وتطوير المطاعم
ومؤسس AN FOR PROJECT MANAGEMENT SERVICES

خبرة منذ 1993 في مجال المطاعم والكافيهات.
في بريطانيا ومصر والامارات





المقدمة

معظم أصحاب المطاعم عندهم شغف كبير... يحبوا الأكل، التفاصيل، والنجاح. لكن الحقيقة اللي ما يعرفهاش كثير، إن الشغف لوحده مش كفاية!

في مطاعم كثير بتقفل أو بتخسر، مش لأن الأكل وحش، ولا لأن الناس مش بتحبهم، لكن لأنهم بيقعوا في أخطاء تشغيلية وإدارية بسيطة، بس تأثيرها ضخم! في الملف ده، أنا جمعتك أكثر 5 أخطاء بشوفها بتتكرر في كل مطعم بتعامل معاه.

وهقولك ببساطة إزاي تتجنبها... بخبرتي اللي مدتها أكثر من 30 سنة مع المطاعم في بريطانيا ومصر والإمارات.

⚠️ الخطأ الأول: تصميم المنيو من غير دراسة حقيقية

وعدم وجود هوية للمطعم.

المشكلة:

أغلب أصحاب المطاعم بدأوا المنيو على حسب:

- أكلهم المفضل.
 - شكل الطبق في الصورة.
 - أو أكلات شافوها في مطاعم منافسة واخذوها زي ما هي بأسعارها عندهم.
- لكن الحقيقة إن المنيو هو سلاحك رقم 1 في الربح أو الخسارة!
لما تحط طبق تكلفته عالية ومبيتباعش، فأنت بتهدر موارد ومجهود ووقت.
أمثلة من الواقع:

- مطعم يبيع برجر بـ 40 درهم، والطلب عليه ضعيف جدًا...
- بينما طبق جانبي بـ 15 درهم عليه ضغط ويكسبه أكثر!
- مطبخ يقدم 60 صنف... بينما 80% من الطلبات على 7 أصناف بس.

الحل:

- عمل هويته خاصه للمطعم.
- اعمل تحليل لمبيعات المنيو كل شهر.
- احسب تكلفة كل طبق (Food Cost) بدقة.
- اعتمد على مبدأ "Menu Engineering"، اللي يساعد عملائي يطبقوه.
- ركز على الأطباق الأكثر ربحية، وخلي التصميم يوجّه الزبون ليها.



⚠️ الخطأ الثاني: مفيش نظام تشغيل واضح لفريق العمل

المشكلة:

كل يوم فيه مشكلة...

الويتر مش فاهم شغله، الكاشير مش بيحسب صح، الشيف بيطلب طلبات بدون تنظيم...

وإنت - كصاحب مطعم - بتتحول لمدير طوارئ 24 ساعة!

النتيجة:

- فوضى.
- تعب ذهني مستمر.
- خدمة ضعيفة تؤثر على الزبون.

الحل:

- وضع "دليل تشغيل" واضح لكل وظيفة (وظائف الصالة، المطبخ، التوصيل).
- كل موظف لازم يعرف مسؤولياته اليومية بالتفصيل.
- اعمل تقييم أداء دوري وتحفيز للكوادر الجيدة.
- تدريب مستمر للإرتقاء بمستوى أداء العاملين .
- استخدم جداول شفتات، وجداول استلام وتسليم.
- عمل نظام ادارى كامل للإدارة والمتابعه باحتراف.
- أنا اقدر أساعدك تبني نظام يخلي مطعمك يشتغل حتى لو إنت مش موجود.



! الخطأ الثالث: عدم متابعة التكلفة الفعلية للأطباق المشكلة:

المبيعات شغالة، بس الربح "مش باين"!

ليه؟ لأن المصروفات زادت، الأسعار اتغيرت، والهدر زاد من غير ما حد ياخذ باله.
أمثلة:

- المورد زوّد سعر الدجاج... وإنّت لسه بتبيع بنفس السعر القديم.
 - موظفين المطبخ بيجهزوا كميات كبيرة بتترمي كل يوم.
 - مفيش متابعة يومية أو أسبوعية للهدر والتكاليف ولا لوجبات العاملين.
- الحل:

- تابع تكلفة كل طبق بشكل شهري على الأقل.
- اربط بين المخزن والمبيعات بنظام محاسبي دقيق.
- قلل الهدر بتدريب الطاقم وتحديد كميات التحضير بدقة.
- راجع الموردين باستمرار وتفاوض على الأفضل.
- لابد من وجود نظام محاسبي دقيق.
- لازم تكون التكلفة الغذائية معموله بشكل صحيح.
- لازم كمان يكون في نظام وتكاليف محدده لوجبات العاملين.



⚠️ الخطأ الرابع: تسويق قوي ولكن تشغيل ضعيف

المشكلة:

يمكن عمل إعلان يجيئك 100 طلب في اليوم...
لكن إذا:

- الطلبات بتتأخر.
 - عندك موظفين مش بيعين محترفين.
 - الأكل بيوصل بارد.
 - أو التعامل ضعيف غير مهني...
 - الزبون مش هيرجع، وهيكتب تقييم سلبي.
- النتيجة:

بتدفع فلوس في التسويق... وتخسر العميل للأبد.
الحل:

- ما تبدأش أي حملة تسويقية قبل ما تتأكد إن التشغيل ثابت والموظفين مدربين على العمل باحتراف سواء في البيع أو حل المشاكل والتعامل مع الزبائن باحترافيه ومهنيه.
- اعمل "تجربة عميل سرّي" قبل أي إعلان.
- راجع رحلة الزبون بالكامل (من الاستقبال - للتخصير - للتوصيل - للمتابعة بعد الطلب).
- خلي كل طلب = فرصة لبناء سمعة ممتازة وتقييمات عاليه.



⚠️ الخطأ الخامس: تأجيل المواجهة مع المشاكل

المشكلة:

كثير من أصحاب المطاعم يشوفوا مشاكل متكررة... ويقولوا:
"هتتخل مع الوقت"

أو

"ممكن الموظف الجديد يحلها"

لكن المشكلة مش بس بتفضل... لا دى كمان بتكبر.
أمثلة:

- المبيعات بتقل كل شهر.
- الموظفين بيستقيلوا باستمرار.
- في تقييمات سلبية على الإنترنت.

الحل:

- خذ خطوة سريعة - اعمل تحليل للمشكلة بدل ما تأجلها او تهرب منها.
 - اطلب استشارة من شخص فاهم الصورة كاملة.
 - تذكر: "الإصلاح المبكر تكلفيته اقل بكثير من العلاج المتأخر!"
- وهنا بتظهر اهمية التعاون مع خبير فى المجال عشان يقدر يساعدك إذا حابب تظبط شغلك .



الخلاصة: ✓

كل مشكلة وليها حل... بس أهم خطوة هي إنك تبدأ.
أنا احمد ناجي، بخبرة منذ 1993 في مجال المطاعم والكافيهات المختلفه في بريطانيا ومصر والإمارات ومنذ 2010 في مجال تشغيل وتطوير المطاعم للغير داخل وخارج الإمارات.
ساعدت عشرات المطاعم كانت على وشك الإغلاق انها تكمل وترجع تكسب...
وساعدت مطاعم تانيه لسه بتبدأ انها تبدأ صح وتتجنب مشاكل مستقبلية من خلال نقل خبراتي لهم.
لو عندك تحديات في التشغيل، التكاليف، المبيعات أو التوسع... او اى تحدى اخر
تواصل معايا على واتساب أو مكالمه مباشرة على

0502208619

بعض من سابقه اعمالى بالإمارات:

وأحصل على استشارة مجانية نطالك فيها المشكله...

اذا بتفكر تنقل مطعمك لمستوى تانى من الاداء أنا جاهز
أكون شريكك في النجاح.
ماتنساش تتابعنى على السوشيال ميديا عشان يوصلك
كل جديد بنزله لارك اكيد هتستفيد



restaurant_consultant_nagi



أحمد ناجي لتأسيس وتطوير المطاعم

