



E-KNIHA · PRŮVODCE OD HAPPYCHEF

Kompletní průvodce rezervacemi & správou stolů

Od prázdných úterků a no-show v 19:00 k sálu, který se plní sám — kompletní systém, kapitolu po kapitole.

Thibault Van de Sompele Zakladatel HappyChef
vytvořeno s restaurátéry a pro restaurátéry



E-KNIHA

Obsah

•	STRUČNĚ Ve zkratce	3
01	ZÁKLADY Postavte rezervační základ, který pracuje, i když spíte	5
02	OBRANA Udělejte z no-show výjimku, ne provozní náklad	10
03	ZÁCHRANA Proměňte každé zrušení ve šťastný večer někoho jiného	14
04	TEMPO Rozložte špičku, aby kuchyně servírovala, ne panikařila	18
05	POPTÁVKA Zaplňte tiché hodiny, aniž byste zlevnili svou značku	22
06	MĚŘENÍ Čtěte svá rezervační čísla jako maître d' čte sál	26
•	E-KNIHA Jak systematické jsou vaše rezervace?	30

PRŮVODCE OD HAPPYCHEF

Kompletní průvodce rezervacemi & správou stolů

Kolik hostů jste minulý měsíc ztratili? Nemyslíme no-shows — ty si pamatujete i s čísly stolů. Ty ostatní: volajícího, který ve tři odpoledne narazil na hlasovou schránku a zarezervoval si jinde. Pár, který v jedenáct večer hledal rezervační tlačítko a vzdal to. Čtyři hosty z ulice, které jste odmítli pár minut předtím, než stůl číslo šest stejně zůstal prázdný. Tyhle ztráty se neobjeví v žádném reportu. Prostě potichu odejdou.

Plný sál není štěstí ani šarm — je to výstup systému se šesti pohyblivými částmi, a většina restaurací jede jen na dvě. Tento průvodce staví ty zbylé čtyři: jak rezervace chodí, i když spíte, jak je ubráníte proti no-shows, aniž byste hosty vyplašili, jak se prázdná židle sama doplní z čekací listiny a která čísla vám už dnes ukážou obsazenost příštího měsíce. Každá kapitola končí jednou věcí, kterou můžete udělat ještě dnes večer, po service . Ta první zabere deset minut a nestojí nic.



Thibault Van de Sompele Zakladatel HappyChef

vytvořeno s restauratéry a pro restauratéry

STRUČNĚ

Ve zkratce

- 01** **Přijímejte rezervace online 24/7** víc než 60 % rezervací vzniká, když u telefonu nikdo není, většinou mezi 20:00 a 23:00.
- 02** **No-show je problém zbytečných překážek** potvrzení jedním klepnutím a selektivní zálohy je sníží až o 80 %.
- 03** **Digitální čekací listina mění zrušené rezervace v obsazené stoly** další host dostane zprávu do minuty, automaticky.
- 04** **Rozložte špičku pomocí posunutých časů** (po 15 minutách), aby kuchyně servírovala chody, místo aby hasila požáry.
- 05** **Každý týden sledujte tři čísla** obsazenost na service, míru no-show a tržbu na dostupné místo a hodinu.

1

ZÁKLADY

Postavte rezervační základ, který pracuje, i když spíte

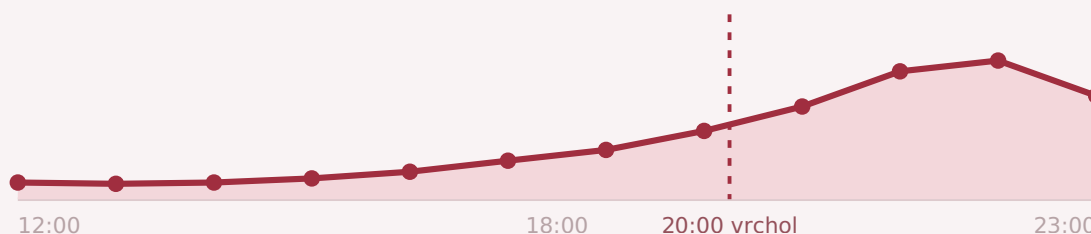
— KLÍČOVÝ POZNATEK

Moderní rezervační základ znamená online rezervace otevřené 24/7, napojené na živý plán stolů, s realistickými časovými okny a automatickým potvrzením. Zachytí těch 60 %+ hostů, kteří se rozhodují po zavírací době, a vyloučí dvojité rezervace dřív, než vzniknou.

ZÁKLADY

FIG. 01

Když rezervace skutečně přijdou



60%+ většina večerních obalů přistává mezi 20:00 a 23:00 – zachyťte je, když spíte

Projděte si rezervace z minulého týdne a u každé si poznamenejte, jak přišla. Pokud většina dorazila telefonicky, platíte člena týmu za to, aby dělal rezervační systém přesně v hodinách, kdy ho potřebujete na place — a od chvíle, kdy zamknete dveře, máte pro nové hosty zavřeno. Většina hostů se rozhoduje, kde se nají, **až po** konci vaší směny: na gauči, ve 22:30, se skleničkou vína a dvěma otevřenými záložkami.

Tři nastavení, která rozhodují o všem

Než začnete optimalizovat cokoli dalšího, nastavte správně tohle — ať už si vyberete jakýkoli **rezervační systém**:

- **Časová okna:** nabízejte příchody po 15 minutách, ne v celou hodinu. Dvanáct stolů přesně v 19:00 je přepadení kuchyně; stejných dvanáct rozložených mezi 18:45 a 19:45 je service.
- **Živý plán stolů:** kapacita má vycházet z vašeho skutečného **plánu sálu** — které stoly lze spojit, kde se dva najedí pohodlně a čtyři už ne — aby systém nikdy neprodal místo, které nemáte.
- **Rezervy a doba obratu:** stůl s degustačním menu potřebuje 2,5–3 hodiny; à la carte 1,75–2. Nastavte to podle velikosti stolu, ne jako jedno globální číslo.

Vyberte si model usazování vědomě

SROVNÁNÍ TŘÍ MODELŮ USAZOVÁNÍ

Model	Jak funguje	Nejlepší pro	Pozor na
Volný tok	Hosté rezervují kdykoli, stoly se točí přirozeně	Bistro, à la carte, hodně hostů z ulice	Nepředvídatelná zátěž kuchyně ve špičce
Pevné termíny	Dvě nebo tři vlny za večer (např. 18:30 / 21:00)	Degustační menu, malé kuchyně	Při špatné komunikaci působí strnule
Hybridní	Posunutá okna s limitem na každé okno	Většina fine-dining sálů	Vyžaduje systém s limitem hostů na 15 min

Fine dining obvykle skončí u hybridního modelu: elegance volné volby pro hosta, předvídatelnost pevných vln pro brigádu.

● UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Otevřete si seznam příchodů z minulé soboty. Spočítejte, kolik skupin dorazilo ve stejných 15 minutách. Pokud je to víc, než pro kolik stolů kuchyně stihne vyslat předkrmy, změňte před víkendem mřížku časových oken.

TAJEMSTVÍ ŠÉFKUCHAŘE

Proč špičkové restaurace nikdy nenabízejí 20:00 jako první

Rezervační widgety, které jako viditelnou výchozí volbu ukazují 17:45 nebo 21:15, plní okrajová okna, která by jinak zela prázdnotou — zatímco 19:30–20:30 se naplní samo. Host si stále vybírá svobodně; jen jste změnili, co vidí jako první. Restaurace, které přeskládaly zobrazení časů, hlásí plynulejší křivku kuchyně do dvou týdnů — bez jediné slevy a bez jediné stížnosti.

DO HLOUBKY

Online rezervační systém je dnes pro každou moderní restauraci nepostradatelný.

Optimalizuje váš provoz, zlepšuje **zážitek hostů** a pomáhá vám dosáhnout vyšších tržeb. Jak ale takový systém přesně funguje a jaké jsou jeho výhody a nevýhody? V tomto podrobném průvodci vysvětlujeme vše, co potřebujete vědět pro správnou volbu pro vaši gastronomii.

Časy ručně psaného rezervačního deníku jsou pryč. Stále více hostů očekává, že mohou rezervovat online, kdykoliv přes den. Dobrý **rezervační systém** proto již není luxusem, ale základní výbavou, která rozhoduje o tom, zda zůstanete na dnešním trhu konkurenceschopní.

Co je online rezervační systém?

Online **rezervační systém** pro **gastronomii** je digitální nástroj, který hostům umožňuje rezervovat stůl přes váš web, sociální média nebo Google 24 hodin denně, 7 dní v týdnu. Ale dokáže mnohem víc než jen přijímat rezervace. Je to komplexní řešení, které podporuje a optimalizuje různé aspekty provozu vaší restaurace:

- Automaticky spravuje dostupnou kapacitu na základě plánu stolů
- Zasílá potvrzení a připomenutí e-mailem, SMS nebo přes WhatsApp
- Zaznamenává údaje o zákaznících a jejich preference v **profilech hostů**
- Optimalizuje rozmístění stolů pro maximální obsazenost
- Poskytuje přehledy prostřednictvím **analytiky a reportů**
- Integruje se s dalšími systémy (POS, web, Google)
- Podporuje více provozoven přes jediný dashboard

Moderní rezervační systém funguje jako digitální hostitel, který nikdy nespí. Odpovídá na dotazy ohledně dostupnosti, přijímá rezervace a zajišťuje, aby každý host dostal správné informace, aniž byste vy nebo váš personál museli trávit čas.

Jak funguje online rezervační systém?

Rezervační proces z pohledu hosta je navržen jednoduše a intuitivně:

1. **Výběr:** Host si vybere datum, čas a počet osob přes uživatelsky přívětivé rozhraní

2. **Dostupnost:** Systém zobrazí dostupné časové sloty na základě plánu stolů a nastavených pravidel
3. **Údaje:** Host zadá kontaktní údaje (jméno, e-mail, telefon) a případně zvláštní přání
4. **Potvrzení:** Automatický potvrzovací e-mail je okamžitě odeslán se všemi podrobnostmi
5. **Připomenutí:** 24–48 hodin před návštěvou host dostane připomenutí s možností potvrdit nebo stornovat

Za kulisami se děje mnohem více, než host vidí:

- Systém automaticky přiřadí optimální stůl na základě velikosti skupiny a dostupnosti
- Údaje o hostovi jsou uloženy pro budoucí návštěvy a personalizovaný servis
- Rezervace se okamžitě zobrazí ve vašem dashboardu a případně v POS systému
- Při stornování je automaticky kontaktován **seznam čekajících**
- Alergie a dietní požadavky jsou automaticky sděleny kuchyni
- Systém zohledňuje časové rezervy mezi rezervacemi pro úklid a přípravu

Integrace do stávajícího pracovního postupu

Dobrý rezervační systém se bezproblémově začlení do vaší stávající práce. Může být propojen s vaším **webem**, firemním profilem na Google a kanály na sociálních sítích. Hosté tak mohou rezervovat přes kanál, který preferují, zatímco všechny rezervace přicházejí na jedno centrální místo.

Hlavní výhody

1. Drasticky méně no-show

Díky automatickým připomínkám e-mailem nebo přes **WhatsApp** snižujete **no-show** o 30–50 %. Toto je nejbezprostřednější přínos rezervačního systému a často postačí k tomu, aby se investice vrátila.

Představte si: průměrná restaurace má míru no-show 10–15 %. U restaurace s 50 místy za večer to znamená 5–8 prázdných míst každý večer. Při průměrné tržbě 40 € na osobu přicházíte o 200–320 € za večer, tedy 6 000–9 600 € měsíčně na ušlých tržbách.

Další možnosti prevence no-show:

- Žádosti o potvrzení jedním kliknutím — hosté mohou snadno potvrdit svou účast
- Možnost zálohy pro větší skupiny nebo zvláštní příležitosti
- Garance kreditní kartou pro zvláštní dny jako Valentýn nebo Vánoce
- Sledování no-show na hosta, abyste mohli identifikovat opakující se no-show hosty
- Automatická možnost stornování, takže hosté mohou snadno zrušit rezervaci

ČASTÉ DOTAZY

Jaké jsou hlavní výhody online rezervačního systému pro restauraci?

Nepřetržitá dostupnost pro hosty, automatická potvrzení a připomínky (méně nedostavení), centrální přehled o všech rezervacích a profily hostů pro lepší servis.

Kolik stojí online rezervační systém pro restauraci?

Od bezplatných základních variant po €30–€80 měsíčně za profesionální systémy. Některé systémy účtují za rezervaci (provize €1–€3). Systém, který přivede 10 couvertů navíc měsíčně, se sám zaplatí.

Mám přejít z telefonických rezervací na online systém?

Nemusíte volit jen jedno: zkombinujte obojí. Online rezervace fungují nepřetržitě, aniž byste museli být dostupní. Telefon zůstává cenný pro větší skupiny a speciální požadavky.

2

OBRANA

Udělejte z no-show výjimku, ne provozní náklad

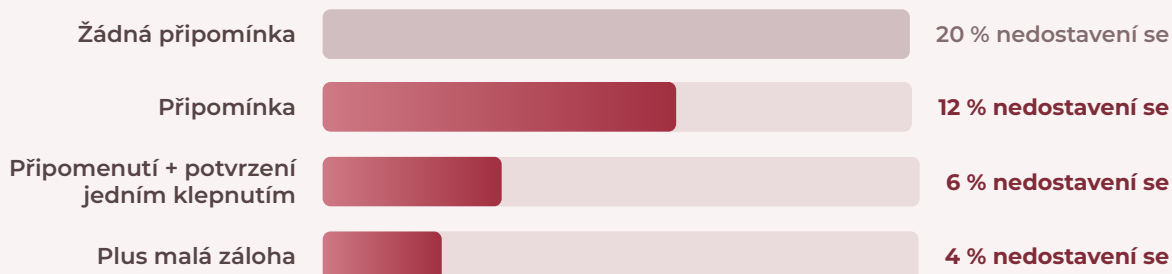
— KLÍČOVÝ POZNATEK

No-show dramaticky klesnou, když odstraníte překážky a přidáte jemný závazek: automatickou připomínku 24 hodin předem s potvrzením či zrušením jedním klepnutím, zálohy jen u velkých skupin a špičkových termínů a historii hostů, která označí notorické hříšníky. Dohromady tato opatření sníží no-show až o 80 %.

OBRANA

FIG. 02

Co nejvíce sekne no-show



-80% upomínka, potvrzení jedním klepnutím a vklad se neprojeví z 20 % na 4 %

No-show ve fine-dining restauraci není drobná nepříjemnost; je to připravená mise en place, blokovány stůl, kvůli kterému jste odmítli jiné hosty, a 3 500–7 500 Kč tržby, které se v tichosti vypaří. Oborové průzkumy uvádějí průměrnou míru no-show mezi 5 a 20 % rezervací. Při 40 hostech za večer a průměrné útratě 2 400 Kč jsou i ta spodní hranice desítky tisíc ročně.

Instinkt velí zlobit se na hosty. Řešením je být lepší v systémech — většina no-show není zlá vůle, ale **zapomenuté plány plus trapné rušení**. Nikomu se nechce v 16:00 volat do restaurace a omlouvat se; když dostane tlačítko pro zrušení jedním klepnutím, stiskne ho — a vy dostanete stůl zpátky včas, abyste ho prodali znovu.

Eskalační žebřík

PROTIOPATŘENÍ V POŘADÍ, V JAKÉM JE NASADIT

Opatření	Pracnost	Typický efekt
Okamžité potvrzení rezervace (e-mail + WhatsApp)	Žádná — automatické	Nastaví očekávání, že tenhle stůl je závazný
Připomínka 24 h předem s tlačítky potvrdit/zrušit	Žádná — automatické	Největší jednotlivý efekt; zprávy přes WhatsApp mají 95%+ míru otevření
Garance kartou nebo záloha na rizikové termíny	Nízká	Velké skupiny a svátky: no-show téměř zmizí
Označení notorických hříšníků v profilu hosta	Nízká	Opakovaní hříšníci rezervují jen se zálohou

Kompletní postup — včetně přesného znění zpráv — najdete v článku **7 ověřených strategií proti no-show**; právní a psychologickou stránku účtování hostům pokrývají **zálohy a storno podmínky**.

Kam zálohy patří — a kde škodí

Plošná záloha na každý stůl pro dva rezervace dusí; fine-dining hosté ji čtou jako nedůvěru. Vyhradte zálohy tam, kde se bolest koncentruje: skupiny od šesti osob, večery jen s degustačním menu, Valentýn, Silvestr. Tam je hosté čekají — vstupenky do divadla fungují stejně.

● UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Zapište si skutečný počet no-show za posledních 14 dní a vynásobte ho průměrnou útratou. To číslo je váš byznys case. Pokud převyšuje tržbu jednoho dobrého stolu, zapněte tento týden připomínky 24 hodin předem.

TAJEMSTVÍ ŠÉFKUCHAŘE

Tlačítko pro zrušení, které vydělává peníze

Zní to paradoxně, ale platí to spolehlivě: když zrušení usnadníte, tržby vzrostou. Host, který zruší ve 14:00, vám dává šest hodin na opětovný prodej stolu — no-show vám nedá nic. Restaurace s nejnižším podílem prázdných stolů dávají do každé připomínky velké tlačítko pro zrušení bez výčitek a opětovný prodej pak nechávají automaticky na čekací listině.

No-show patří mezi největší frustrace provozovatelů restaurací.

V průměru se 15–20 % rezervovaných hostů nedostaví bez zrušení rezervace. To stojí **gastronomii** ročně miliony eur na ušlých tržbách a plýtvaných zdrojích. V tomto podrobném průvodci objevíte účinné strategie, jak tento problém zvládnout a chránit své tržby.

Dobrá zpráva je: no-show není nevyhnutelný. Správným přístupem lze míru no-show drasticky snížit — někdy o 50 % a více. Klíčem je kombinace technologie, komunikace a chytrých procesů.

Co přesně stojí jeden no-show?

Skutečné náklady **no-show** jdou daleko za ušlé tržby. Abychom pochopili naléhavost, musíme propočítat všechny aspekty:

Přímé náklady

- **Ušlé tržby:** Stůl pro 4 osoby v sobotní večer snadno přinese přes 200 € tržeb včetně nápojů a dezertů
- **Plýtvání potravinami:** Ingredience, které jste cíleně nakoupili, připravili nebo rezervovali pro očekované hosty
- **Personální náklady:** Mzdy zaměstnanců, které jste plánovali pro tyto hosty — kuchaři, obsluha, mytí nádobí
- **Energie a zásoby:** Plyn, elektřina a další náklady vynaložené na připravenost

Nepřímé náklady

- **Odmítnuté rezervace:** Potenciální hosté, které jste museli odmítnout, protože jste byli „plně obsazení“ — zatímco stůl nakonec zůstal prázdný
- **Poškození reputace:** Prázdná restaurace vypadá méně atraktivně pro kolemjdoucí a může tlumit atmosféru
- **Morálka:** Frustrace týmu, který se připravoval na plný večer
- **Plánování:** Narušená mise en place a plánování personálu
- **Náklady příležitosti:** Čas a energie věnované sledování no-show mohly být využity lépe

Sečtete-li vše, jeden no-show vás může stát 300–500 € skutečných nákladů. Konkrétní příklad:

Příklad: Restaurace s 50 místy a průměrnou mírou no-show 15 %. V průměrnou sobotní noc to je 7–8 prázdných židlí. Při průměrné tržbě 50 € na osobu to je 350–400 € ušlých tržeb za večer, tedy 1 400–1 600 € za víkend, tedy 6 000–7 000 € měsíčně jen o víkendech.

Využijte **data a analytiku**, abyste vypočítali přesnou míru no-show a její dopad na vaše tržby. Jen to, co měříte, lze zlepšit.

Proč hosté nepřijdou?

Abyste mohli no-show účinně řešit, musíte nejprve pochopit, proč k nim dochází. Důvody jsou různé a každý vyžaduje jiný přístup:

- **Zapomnětlivost:** Nejčastější důvod — hosté to jednoduše zapomněli, zejména u rezervací učiněných dlouho dopředu
- **Dvojité rezervace:** Hosté rezervují ve více restauracích a později se rozhodnou, kam půjdou, bez zrušení ostatních
- **Změna plánů:** Něco se přihodí (nemoc, práce, rodinné okolnosti), ale zrušit se zdá nepříjemné nebo se odkládá
- **Příliš snadná rezervace:** Online rezervace bez následků usnadňuje no-show — neexistuje žádná osobní interakce
- **Žádná osobní vazba:** U neznámých restaurací se závazek necítí tak silně jako u oblíbeného podniku
- **Nejasná pravidla stornování:** Hosté nevědí, jak nebo kdy mohou stornovat, takže to jednoduše neudělají
- **Počasí a okolnosti:** Špatné počasí, dopravní problémy nebo spontánní alternativy mohou vést k last-minute no-show

Pochopíte-li příčiny, můžete přijmout cílená opatření. Zapomnětlivost řešíte připomínkami, dvojité rezervace zálohou a chybějící osobní kontakt lepší komunikací.

ČASTÉ DOTAZY

Jaké procento nedostavení (no-show) je pro restauraci reálné?

V průměru se nedostaví 5–15 % rezervací. Cílenými opatřeními (připomínky, záloha) tuto hodnotu snížíte na 2–5 %. Každý procentní bod snížení znamená přímý zisk na tržbách.

Jak nejlépe funguje automatická připomínka pro snížení nedostavení?

Pošlete první připomínku 48 hodin před rezervací a druhou 2–4 hodiny v den návštěvy. Připomínky přes WhatsApp mají míru otevření přes 90 %. Přidejte odkaz na zrušení, aby hosté mohli snadno rezervaci odvolat.

Jak využít čekací listinu ke kompenzaci ztrát z nedostavení?

Aktivní čekací listina rychle zaplní uvolněné stoly. Nejúčinnější jsou automatická upozornění přes WhatsApp, jakmile se stůl uvolní. Nastavte si reakční dobu (např. 30 minut), abyste mohli rychle přejít k dalšímu zájemci.

3

ZÁCHRANA

Proměňte každé zrušení ve šťastný večer někoho jiného

— KLÍČOVÝ POZNATEK

Digitální čekací listina automaticky napíše dalšímu vhodnému hostovi v okamžiku, kdy se stůl uvolní, a zachrání tak většinu zrušení z téhož dne během pár minut. Bez ní se zrušení v 17:30 obvykle promění v prázdný stůl; s ní v nadšeného hosta, který se dostal dovnitř navzdory všemu.

ZÁCHRANA

FIG. 03

Čekací listina promění zrušení na pokrytí



€900 zaplnění několika zrušených stolů každý týden dává dohromady zhruba 45 000 EUR ročně

Druhá kapitola usnadnila rušení — což znamená, že zrušení bude víc a budou dřív. Dobře. Ted' postavte stroj, který je chytá. Matematika je jednoduchá: plně obsazený pátek s 10% mírou zrušení v den návštěvy přijde o čtyři stoly tržeb. Zachraňte tři z nich a při fine-dining útratách jste přidali zhruba **22 500 Kč týdně** — přes milion korun ročně, ze stolů, které jste už jednou prodali.

Proč čekací listiny z telefonní éry selhávají

Papírový seznam znamená, že si někdo musí zrušení všimnout, najít seznam, obvolávat hosty jednoho po druhém, dvakrát skončit v hlasové schránce a u třetího hosta to vzdát. Stůl zůstane prázdný ne proto, že zmizela poptávka, ale protože záchranný proces stojí víc času, než si váš tým uprostřed service může dovolit. **Digitální čekací listina** to obrací: samo zrušení spustí zprávu všem vhodným skupinám — správná velikost, správné časové okno —

a stůl získá první, kdo potvrdí. Nulový čas personálu. (Přesně tohle automatizuje **modul čekacích listin** v HappyChef.)

Udělejte z čekací listiny zesilovač touhy

U vyhledávaných podniků je čekací listina zároveň marketing. „Plně obsazeno — zapište se na čekací listinu“ mění nedostatek v zachycený kontakt místo ztraceného: host, který se dnes večer zapíše, je nejspíše přesvědčitelny člověk na světě pro čtvrtek. Tři pravidla:

- Nabídněte čekací listinu vždy ve chvíli zklamání, přímo v rezervačním widgetu.
- Ptejte se na velikost skupiny a flexibilitu („jen dnes večer“ vs. „kterýkoli den tento týden“).
- Když se uvolní místo, dejte krátké okno na potvrzení (10–15 minut) a pak pokračujte k dalšímu hostovi.

Spojte to s chytrým **řízením špičky**, aby zachráněné stoly přistály tam, kde je kuchyně zvládne.

● UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Spočítejte zrušení z minulého měsíce, která přišla méně než 24 hodin před návštěvou. Vynásobte je průměrnou útratou a číslem 0,7 — to je roční tržba, kterou by čekací listina reálně zachránila. Vezměte to číslo na příští poradu týmu.

DO HLOUBKY

Plná restaurace je krásná věc, ale i promarněná příležitost, pokud nemáte seznam čekajících.

Stornování a **no-show** jsou v gastronomii nevyhnutelné — ale s chytrým systémem čekací listiny zachytíte tyto ušlé tržby a zajistíte, aby žádný stůl zbytečně nezůstal prázdný. V tomto podrobném průvodci zjistíte vše o efektivním využití seznamu čekajících pro maximalizaci obsazenosti.

Koncept je jednoduchý, ale účinný: místo odmítání hostů, když jste plně obsazeni, jim nabídnete možnost zapsat se na seznam. Jakmile se uvolní místo, jsou automaticky kontaktováni. Výsledek? Spokojenější hosté a méně ušlých tržeb.

Co je seznam čekajících?

Seznam čekajících je digitální seznam hostů, kteří si chtějí zarezervovat, ale vaše **restaurace** je plně obsazena. Jakmile dojde ke stornování nebo no-show, čekající hosté jsou automaticky nebo ručně kontaktováni, aby obsadili uvolněné místo.

Na rozdíl od tradičního rezervačního deníku s volnými lístky nebo poznámkovým blokem vedle telefonu funguje moderní digitální seznam čekajících v reálném čase a z velké části

automatizovaně. To znamená, že několik minut po stornování můžete mít náhradního hosta, aniž byste vy nebo váš personál museli aktivně zasahovat.

Systém za vás sleduje, kdo je na seznamu, kdy se přihlásili, o jaký časový slot mají zájem a jak jsou flexibilní. Při uvolnění místa jsou správní hosté automaticky kontaktováni ve správném pořadí.

Proč jsou seznamy čekajících nepostradatelné?

1. Maximalizujte obsazenost a tržby

Každý prázdný stůl jsou ušlé tržby — tržby, které jste mohli mít, kdybyste měli seznam čekajících. Se **seznamem čekajících** tyto mezery zaplňujete a zachováte svůj tržební potenciál.

Konkrétní příklad: máte-li průměrně 3 stornování týdně a každý stůl generuje 150 € tržeb, mluvíme o 23 000 € ročně na potenciálně obnovitelných tržbách. A to jsou jen stornování — připočtete-li no-show, částka může být výrazně vyšší.

Pro dobře navštěvovanou restauraci s obsazeností přes 90 % může efektivní systém čekací listiny znamenat rozdíl mezi ziskovým měsícem a červenými čísly. Zkombinujte to se strategiemi pro zvýšení **obratu stolů** pro maximální využití kapacity.

2. Zlepšete zážitek hostů

Hosté, kteří dostane zprávu „plně obsazeno“, ale mohou se zapsat na seznam čekajících, se cítí vyslyšeni. Dostávají šanci přijít na oběd nebo večeři místo toho, aby zklamaní odešli ke konkurenci. To přispívá k dobrému **zákaznickému servisu** a posiluje váš **zážitek hostů**.

Navíc vytváříte pozitivní první dojem. Host si pomyslí: „Tato restaurace je populární, ale myslí na mě, když mě zařadí na seznam čekajících.“ To je mnohem lepší zážitek než prostě „Promiňte, jsme plně obsazeni.“

3. Sbírejte cenná data

Stále plný **seznam čekajících** vám poskytuje důležité informace o poptávce po vaší restauraci:

- Je větší poptávka, než vaše aktuální kapacita zvládne — možná čas na rozšíření?
- Určité dny nebo časové sloty jsou obzvláště oblíbené — dokážete pro ně vytvořit více kapacity?
- Mohli byste zvážit rozšíření otevírací doby — extra servis ve velmi frekventované večery?
- Možná je čas nasadit ve špičkách **dodatečný personál**
- Které velikosti skupin jsou nejoblíbenější — měli byste upravit rozmístění stolů?

Využijte **analytiku restaurace**, abyste tyto vzory rozpoznali a přijali strategická rozhodnutí, která vaše podnikání posunou vpřed.

ČASTÉ DOTAZY

Jak v restauraci nastavit efektivní čekací listinu?

Pro vedení digitální čekací listiny využijte rezervační systém. Při zápisu se ptejte na: jméno, počet osob, telefon a flexibilitu. Automatická upozornění přes WhatsApp při uvolnění stolu zvyšují šanci na rychlé zaplnění.

Je k pokrytí nedostavení lepší čekací listina, nebo overbooking?

Čekací listina je bezpečnější než overbooking: hosty umístíte jen tehdy, když je opravdu místo. Overbooking je rizikovější, ale při dobrých datech může být účinný. Pro optimální jistotu zkombinujte obojí.

Mohu čekací listinu využít jako marketingový nástroj?

Ano. Dlouhá čekací listina signalizuje oblíbenost, což můžete komunikovat na sociálních sítích („plně obsazeno do data X“). Vytváří to pocit exkluzivity a naléhavost, aby hosté rezervovali dříve.

4

TEMPO

Rozložte špičku, aby kuchyně servírovala, ne panikařila

— KLÍČOVÝ POZNATEK

Řízení špičky znamená limitovat příchody na každé 15minutové okno, plánovat velké stoly mimo nápor a nastavit dobu obratu podle velikosti stolu. Cílem je plochá křivka kuchyně: stejný počet předkrmů v 19:15 jako ve 20:30, aby kvalita nikdy neklesla, když je sál plný.

TEMPO

FIG. 04

Urychlete příchody, aby v kuchyni zůstal klid



12–16 příchody uzávěrů při 12–16 krytech na 15minutový slot, aby pokovování zůstalo stabilní

Většina kuchyní se nezhroutí kvůli tomu, kolik hostů obslouží; zhroutí se kvůli tomu, kdy ti hosté přijdou. Šedesát hostů rozložených do tří hodin je klidný, ziskový večer. Stejných šedesát ve dvou nárazech je křik, vrácení talířů a dezerty na účet podniku. Rozdíl se rozhoduje o dny dřív, ve vaší rezervační mřížce.

Metoda ploché křivky

- **Limitujte hosty na okno.** Znejte skutečnou kapacitu kuchyně (většina fine-dining kuchyní: 12–16 předkrmů za 15 minut) a nechte systém odmítnout sedmnáctý.

- **Plánujte velké stoly s rozestupem.** Jeden velký stůl na 30minutové okno; osmičlenná skupina objedávající najednou zasáhne výdej jako tři stoly naráz. **Skupinové rezervace** si zaslouží vlastní pravidla.
- **Chraňte druhou vlnu.** Pokud stůl z 18:30 musí odejít do 21:00, mělo by to — vlídně — zaznít už v potvrzení rezervace, ne až u dveří.

Zvyšování **obrátkovosti stolů** není o popohánění hostů; je to tiché řemeslo menu, která jdou z kuchyně čistě, účtů, které přijdou hned na požádání, a dob obratu odpovídajících realitě. Patnáct minut ušetřených na obrátku u dvaceti stolů je **pět hostů navíc za večer** bez jediné nové židle.

Test 19:02

Postavte se v sobotu v 19:02 k výdeji. Pokud tiskárna ječí a šéfkuchař mlčí, vaše tempo funguje. Pokud tiskárna mlčí a šéfkuchař ječí, problém je ve vaší rezervační mřížce — ne ve vaší brigádě. Podrobné taktiky najdete v článku **řízení špičky**.

UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Vytiskněte si zítřejší rezervace seřazené podle času příchodu. Zvýrazněte každé 15minutové okno, kde je víc hostů, než kuchyně stihne. Každé zvýraznění je budoucí omluva — přesuňte, co jde, a limitujte, co nejde.

TAJEMSTVÍ ŠÉFKUCHAŘE

Proč si nejlepší maître d' schválně přebookují jeden stůl

Aerolinky přeprodávají, protože znají svou statistiku no-show; hrstka restaurací potichu dělá totéž. Pokud je vaše páteční míra no-show rok stabilně na 8 %, držet jeden strategický stůl na 19:30 nad nominální kapacitu je statisticky bezpečnější, než to vypadá — a v ten vzácný večer, kdy dorazí všichni, stojí sklenka šampaňského u baru za 20 minut čekání méně než prázdný stůl každý druhý týden. Dělejte to ale jen s rokem dat a velkorysým plánem B.

DO HLOUBKY

Skupinové rezervace a soukromé akce jsou pro mnoho restaurací důležitým zdrojem příjmů, který je často podceňován.

Firemní večere pro 30 osob, narozeninová oslava v salonku, networking apéritif po práci – takové akce přinášejí nejen přímé tržby, ale také nové hosty, kteří se vracejí na pravidelné návštěvy. V tomto podrobném článku se dozvíte, jak udělat z event managementu úspěšnou a ziskovou součást vašeho restauračního podnikání.

Proč vsázet na akce?

Akce nabízejí vaší **restauraci** jedinečné výhody, které pravidelné rezervace neposkytují. Je to strategické rozhodnutí, které stabilizuje vaše tržby a vytváří nové příležitosti:

- **Garantované tržby:** Skupinové rezervace znamenají jistotu, zejména se zálohou. Víte týdnů předem, že přijde určitá částka.
- **Vyšší průměrný účet:** Akce mají často vyšší rozpočet na osobu. Na firemní akci nebo oslavě jsou lidé ochotni utratit více než při běžném jídle.
- **Klidnější plánování:** Přesně víte, kolik hostů přijde a co budou jíst. To zefektivňuje nákup, přípravu a plánování personálu.
- **Doporučení z úst do úst:** Vydařená akce vede k doporučením. Všichni přítomní jsou potenciálními novými hosty.
- **Budování vztahů:** Firmy se často stávají stálými zákazníky. Úspěšný vánoční večírek letos znamená zpravidla rezervaci příští rok.
- **Využití klidnějších dob:** Akce lze naplánovat v obvykle klidných dnech nebo časech.

Statistiky ukazují, že restaurace, které aktivně investují do event marketingu, mohou dosáhnout o 25 % vyšších tržeb než restaurace, které se soustředí výhradně na náhodné hosty a pravidelné rezervace.

Typy akcí pro restaurace

Pro strukturování vaší nabídky akcí je užitečné znát různé kategorie a pro každou kategorii vypracovat vhodnou nabídku.

Firemní akce

Firemní zákazníci jsou často nejcennějšími hosty akcí: mají rozpočet, rezervují pravidelně a oceňují profesionalitu. Nejdůležitější firemní akce jsou:

- **Firemní večeře:** Týmové akce, vánoční a závěrečné večírky, slavnostní večeře po velkých projektech
- **Networking apéritify:** Neformální setkání s občerstvením a nápoji, často pro 20–50 osob
- **Pracovní setkání s obědem:** Pracovní porada kombinovaná s jídlem, oblíbená u místních firem
- **Uvedení produktů:** Exkluzivní představení nových produktů v jedinečném prostředí
- **Zákaznické akce:** Stylové přivítání zákazníků nebo partnerů, často s exkluzivním menu
- **Výběrová kola:** Assessment obědy nebo uvítací večeře pro nové zaměstnance

Soukromé akce a private dining

Soukromé akce se velmi liší rozsahem a rozpočtem, mají ale společné to, že jsou emocionálně nabitě. Pořadatel chce, aby bylo vše perfektní. Přečtěte si také, jak profesionálně zpracovat **koncept private dining** jako prémiovou službu:

- **Narozeniny:** Od intimních večeří po velké oslavy, se speciálními přáními ohledně dortu a dekorace
- **Svatební oslavy:** Recepce, večeře nebo celé oslavy – rostoucí trh pro restaurace

- **Výročí:** Výročí svatby, firemní výročí, často pro starší hosty se specifickými přáními
- **Komunia a křtiny:** Rodinná setkání přes více generací
- **Rozlučkové večeře:** Odchod do důchodu, stěhování, nová práce – často emocionální příležitosti
- **Pohřební hostiny:** Citlivá kategorie vyžadující takt a diskrétnost

ČASTÉ DOTAZY

Jak efektivně přijímat skupinové rezervace bez další administrativy?

Použijte online poptávkový formulář přímo pro skupiny se všemi potřebnými údaji: datum, čas, počet osob, přání ohledně menu, rozpočet. Propojte ho se šablonou nabídky, kterou rychle přizpůsobíte.

Jak se jako restaurace chránit při zrušení velké skupiny?

Vždy si vyžádejte zálohu (20–30 % z odhadované celkové útraty). Stanovte jasné stornovací podmínky s lhůtami: 100 % zpět při zrušení >30 dní předem, 50 % při 15–30 dnech, 0 % při <15 dnech.

Jak aktivně propagovat restauraci pro firemní akce?

Vytvořte na webu samostatnou stránku pro akce, oslovujte přímo místní firmy a HR manažery přes LinkedIn a registrujte se na platformách pro pořádání akcí.

5

POPTÁVKA

Zaplňte tiché hodiny, aniž byste zlevnili svou značku

— KLÍČOVÝ POZNATEK

Tiché směny se plní strukturou, ne slevami: private dining a chef's table jako produkty, skupinové a eventové formáty, otevírací doba vyladěná podle skutečné poptávky a poptávka z čekací listiny přesměrovaná z plných večerů na prázdné. Cenová integrita zůstává nedotčená; sál si v úterý vydělá, co si zaslouží v sobotu.

POPTÁVKA

FIG. 05

Vyplňte klidné noci bez slev



3x akce a soukromé stravování vydělávají zhruba 3× více než sleva na pokoj

Sobota se vyřeší sama. O zisku vašeho roku se rozhoduje v úterý a ve středu — směny, kdy fixní náklady běží naplno a sál na půl. Past fine diningu je reagovat slevami: ty naplní místa jednou a potichu naučí váš trh, že vaše úterý má menší hodnotu. Struktura poráží slevy pokaždé.

Čtyři strukturální výplně

- **Private dining jako produkt.** Chef's table, salonek s vinným párováním, šest míst u kuchyňského pultu: **private dining** prodává exkluzivitu, která má raději tiché večery — za příplatek, ne se slevou.

- **Eventy s pevným formátem.** Večeře s vinařem, menu z jedné suroviny, večery s hostujícím šéfkuchařem. **Eventové rezervace** jsou předplacené, naplánované a z principu bez no-show.
- **Otevírací doba podle dat.** Pokud pondělní oběd prodělává každý jeden týden, **zavřete ho** a přidejte hodiny tam, kde poptávka skutečně žije. Méně plnějších směn poráží více prázdnějších.
- **Přesměrujte přetékající poptávku.** Každá „plně obsazená“ sobota vyrábí zklamane hosty; váš rezervační proces by jim měl v okamžiku odmítnutí nabídnout čtvrtek. To je přenos poptávky zdarma.

Marketing pak může zesílit, co struktura vytvořila — ta mašinerie (profil na Googlu, e-mail, WhatsApp kampaně) má vlastní průvodce: **kompletní průvodce marketingem restaurace**.

● UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Otevřete kalendář na příští měsíc a vyberte jedinou nejtíši opakující se směnu. Načrtněte pro ni jeden strukturovaný produkt — čtyřchodové menu šéfkuchaře u pultu, šest míst, jedna vlna. Naceňte ho nad svou průměrnou útratu, ne pod ní.

DO HLOUBKY

Restaurační trh se polarizuje. Na jedné straně: koncepty s vysokým objemem a nízkou marží, které soutěží cenou a pohodlím. Na druhé straně: prémiové zážitky, za které jsou hosté ochotni výrazně více zaplatit. Střední vrstva — průměrná gastronomická restaurace bez zvláštního konceptu — je pod největším tlakem.

Private dining je jednou z nejučinnějších cest, jak svou restauraci pozicionovat v prémiovém segmentu. Nejde o to přidat místnost se závěsem — jde o vytvoření vlastní kategorie: exkluzivní, nezapomenutelné, za peníze samotné nezaplatitelné.

Tento článek vám poskytuje kompletní rámec: od výpočtu ROI po zřízení, od firemního trhu po Chef's Table. Včetně českých specifik roku 2026.

Co je private dining a proč právě teď?

Private dining je exkluzivní využití místnosti nebo stolu soukromou skupinou — s přizpůsobeným servisem, menu a zážitkem. Může to sahat od samostatné místnosti pro 12 osob až po Chef's Table pro 4 hosty přímo u kuchyně.

Proč je právě teď ten správný čas? Tři trendy se sbíhají:

- **Ekonomika zážitků:** Hosté utrácejí více za jedinečné vzpomínky než za materiální zboží. Chef's Table k narozeninám má větší hodnotu než dárek.
- **Firemní oživení:** Po letech videokonferencí firmy znovu investují do osobních vztahů. Pracovní večeře jsou zpět — ale nyní očekávají více než obyčejný sál.

- **Sociální síť jako hnací síla:** Exkluzivní private dining zážitek se sdílí. Každý Instagram post z vašeho Chef's Table je bezplatný marketing pro vaši restauraci.

Obrat na místo za večer — 3 scénáře

Běžný sál

1 600 Kč/os.

Private dining

2 750 Kč/os.

Chef's Table

5 000 Kč/os.

Chef's Table generuje 3× více obratu na místo než běžný sál

ROI private dining

Výpočet ROI pro private dining se zásadně liší od výpočtu pro běžnou obsazenost. Základní pravidlo: minimální cena za private dining místnost odpovídá tomu, co tato místnost generuje při běžném využití.

Příklad: Máte místnost pro 20 osob. Ve všední večer by tato místnost při vaší běžné obsazenosti generovala $20 \times 1\,600 \text{ Kč} = 32\,000 \text{ Kč}$ obratu. To je vaše minimální cena za private dining. Účtujete 37 500–50 000 Kč za večer včetně přizpůsobeného menu. Marže je výrazně vyšší, protože máte méně výměn stolů, nižší variabilní personální náklady a přizpůsobené menu za prémiovou cenu.

Chef's Table: To je nejziskovější varianta. 4–6 hostů u stolu přímo vedle nebo v kuchyni, s přímou interakcí s šéfkuchařem.

- Cena: 3 750–6 250 Kč/osoba (bez vína)
- Vinný doprovod: 1 875–2 500 Kč navíc
- Pro 6 hostů: 22 500–52 500 Kč celkového obratu z 6 míst
- Stejná místa v běžném sále: $6 \times 1\,600 \text{ Kč} = 9\,600 \text{ Kč}$
- ROI Chef's Table: 2,3 až 5,4× normální obsazenost

Koncept Chef's Table

Chef's Table je víc než stůl s hezkými židlemi — je to zážitek, při kterém se host stává součástí příběhu kuchyně.

Co ho dělá neodolatelným:

- **Divadlo:** Host vidí, slyší a cítí kuchyni. Plamen pod pánví, vůně mise en place, komunikace brigády. To nelze reprodukovat v žádném jiném prostředí.
- **Exkluzivita:** Existuje jen jeden Chef's Table. To ho per definici dělá vzácným — a nedostatek probouzí touhu.
- **Příběh:** Šéfkuchař může přímo vysvětlit, proč si vybral ingredienci, odkud pochází a jak technika funguje. To dává hostům příběh k vyprávění.

Menu: Typicky 6–8 chodů, žádná tištěná karta (šéfkuchař rozhoduje na místě podle dostupnosti), řízené ingrediencemi. Absence karty je sama o sobě luxusním signálem — „Důvěřujte šéfkuchaři.“

ČASTÉ DOTAZY

Jak v restauraci nastavit nabídku privátního stolování?

Vyberte vhodný prostor, stanovte minimální útratu (např. 12 500 Kč za salonek), připravte konkrétní menu balíčky a propagujte je přes web, sociální sítě a firemní sítě. Privátní stolování generuje vyšší marže než běžný provoz.

Jak správně nacenit privátní stolování?

Stanovte minimální útratu, která pokryje vaše náklady a ziskovou marži. Komunikujte transparentně: hosté privátního stolování mají vyšší rozpočet a oceňují jasné nabídky se vším zahrnutým.

Jakou smlouvu nebo dohodu sepsat pro privátní stolování?

Zaznamenejte minimálně: datum, čas, počet hostů, zvolené menu, celkovou cenu nebo minimální útratu, zálohu a stornovací podmínky. Pošlete to písemně e-mailem jako potvrzení.

6

MĚŘENÍ

Čtete svá rezervační čísla jako maître d' čte sál

— KLÍČOVÝ POZNATEK

Celý rezervační příběh vyprávějí tři čísla: obsazenost na service (prodaná vs. dostupná místa), míra no-show a pozdních zrušení a tržba na dostupné místo a hodinu (RevPASH). Při týdenním čtení přesně ukazují, kde systém teče — dřív, než se z díry stane zvyk.

MĚŘENÍ

FIG. 06

Tři čísla, která vyprávějí celý příběh



3 obsazenost, míra nedostavení se a tržby za hodinu sezení – sledujte tyto tři každý týden

Sál už čtete instinktivně: stůl, který se zdržuje, dvojice, která chce mít klid. Vaše rezervační data si zaslouží stejný instinkt, trénovaný každý týden. Žádný dashboard se čtyřiceti widgety — tři čísla na jedné stránce, každé pondělí ráno, patnáct minut.

PONDĚLNÍ REZERVAČNÍ SCORECARD

Metrika	Jak spočítat	Zdravý signál	Když klesá
Obsazenost na service	Hosté ÷ dostupná místa, za každou směnu	85 %+ o víkendu, 60 %+ ve všední dny	Kapitola 5: dejte tichým směnám strukturu
Míra no-show + pozdních zrušení	(No-show + zrušení <4 h) ÷ rezervace	Pod 3 %	Kapitola 2: utáhněte připomínky, rozšiřte zálohy
RevPASH	Tržba ÷ (místa × otevírací hodiny)	Měsíc od měsíce roste	Kapitoly 4–5: tempo a tvarování poptávky

RevPASH je z těch tří nejunpřímnější, protože trestá prázdná místa i pomalé obrátky zároveň. Dvě restaurace se stejnou tržbou mohou skrývat opačné problémy: jedna je plná, ale pomalá, druhá rychlá, ale poloprázdná. RevPASH odhalí, která jste vy.

Uzavřete smyčku

Každé číslo vás vede zpět do systému: problémy s obsazeností jsou problémy poptávky (kapitola 5), problémy s no-show jsou problémy překážek (kapitola 2), problémy s RevPASH jsou problémy tempa (kapitola 4). Právě to z tohohle dělá systém, a ne seznam tipů — každý symptom má svého majitele. Finanční vrstva pod tím — marže, cash flow, bod zvratu — je samostatná disciplína: **kompletní průvodce financemi restaurace**.

● UDĚLEJTE JEŠTĚ DNES

Spočítejte si jednou ručně RevPASH za minulý týden: celková tržba za jídlo a nápoje dělená (místa × otevírací hodiny). Napište ho na tabuli v kuchyni. Příští pondělí pod něj napište nové číslo. Trendová čára, kterou jste právě začali, je ten návyk.

DO HLOUBKY

Sledujete tržby. Sledujete počty hostů. Sledujete obsazenost v procentech. Ale žádný z těchto ukazatelů sám o sobě neodpoví na klíčovou otázku: jak efektivně vydělává každé místo ve vaší restauraci každou hodinu? Na to existuje jeden ukazatel: RevPASH.

RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour — tržby na dostupné místo za hodinu) pochází z hotelového průmyslu, kde obdobný ukazatel RevPAR (Revenue Per Available Room) revolutionizoval způsob řízení výnosů. V pohostinství ho jako první systematicky aplikoval profesor Sheryl Kimes ze Stanfordovy univerzity, a výsledky byly přesvědčivé: restaurace, které optimalizují RevPASH, dosahují vyšší ziskovosti bez nutnosti přidávat místa nebo zvyšovat ceny.

Co je RevPASH a proč záleží?

RevPASH měří, kolik tržeb generuje každé dostupné místo za každou hodinu provozu. Je to kombinace tří proměnných:

- **Obsazenost:** Kolik procent míst je obsazeno v danou hodinu
- **Průměrný účet:** Kolik hosté v průměru utratí
- **Délka pobytu:** Jak dlouho hosté sedí a zabírají místo

Proč nestačí sledovat jen tržby nebo obsazenost? Protože tato čísla klámou:

- Rušný páteční večer s 90% obsazeností, ale průměrným účtem 280 Kč může mít nižší RevPASH než klidná nedělní večere s 60% obsazeností a průměrným účtem 620 Kč.
- Stůl obsazený 3,5 hodiny hosty, kteří objednali jen jednu lahev vína, blokuje kapacitu a snižuje RevPASH dramaaticky.

Vzorec RevPASH

Výpočet je jednoduchý:

RevPASH =

Celkové tržby za časový blok

Počet míst × Délka časového bloku (hod.)

Příklad: Restaurace se 40 místy, večerní servis 18:00–22:00 (4 hodiny), celkové tržby 28 800 Kč:

RevPASH = $28\,800 \div (40 \times 4) = 28\,800 \div 160 = \mathbf{180 \text{ Kč/místo/hodina}}$

Benchmarky RevPASH podle typu podniku

Jaké číslo je dobré? Záleží na typu podniku a cenovém segmentu:

5 pák pro zvýšení RevPASH

Páka 1: Řídíte délku pobytu hostů

Délka pobytu je nejsilnější proměnná, kterou přímo ovlivňujete. Hosté, kteří sedí 3 hodiny a utratili 500 Kč, mají RevPASH příspěvek 167 Kč/hodina. Hosté, kteří sedí 90 minut a utratili 480 Kč, přispívají 320 Kč/hodina.

Praktické nástroje:

- Nastavte v rezervačním systému maximální dobu pobytu pro různé časové bloky (oběd: 75 min, večere: 2 hod)
- Komunikujte délku pobytu při rezervaci — ne jako omezení, ale jako informaci: „Váš stůl je k dispozici od 19:00 do 21:30“
- Trénujte personál na plynulé podávání chodu — zbytečné čekání prodlužuje pobyt bez přidané hodnoty

Páka 2: Optimalizujte rezervace podle časových bloků

Ne všechny hodiny jsou stejně profitabilní. Páteční večere od 19:00 do 21:00 je zlatý čas — každé místo vydělává maximum. Pondělní oběd 12:00–13:30 je sice busy, ale krátký a s nižšími útrátami.

Sledujte RevPASH po hodinách a dnech v týdnu. Identifikujte:

- „Zlaté“ bloky s vysokým RevPASH: maximalizujte naplnění, uvažujte o prémiových rezervačních poplatcích
- „Stříbrné“ bloky se středním RevPASH: potenciál pro zvýšení průměrného účtu přes upselling
- „Prázdné“ bloky s nízkým RevPASH: zvažte event večery, pevné menu nebo denní nabídky

ČASTÉ DOTAZY

Co je RevPASH a jak ho pro svou restauraci vypočítat?

RevPASH znamená Revenue Per Available Seat Hour (tržba na dostupnou hodinu jednoho místa). Vypočítáte ho vydělením tržeb za období počtem dostupných místo-hodin (počet míst × otevírací hodiny). Tak změříte, jak efektivně využíváte kapacitu.

Jak v restauraci zvýšit RevPASH?

Zvýšením průměrné útraty přes upselling, optimalizací rychlosti obrátky stolů nebo aktivováním klidnějších časových úseků pomocí cílených promo akcí.

Které další KPI jsou vedle RevPASH pro provozovatele zásadní?

Procento nákladů na suroviny, procento osobních nákladů, průměrná útrata na couvert, obsazenost a procento nedostavení dohromady dávají úplný obraz o finančním zdraví podniku.

E-KNIHA

Jak systematické jsou vaše rezervace?

- Hosté mohou rezervovat online 24/7, z jakéhokoli zařízení

- Časy jsou posunuté (po 15 min) s limitem hostů na okno

- Každá rezervace dostane automatické potvrzení

- 24 h předem odchází připomínka s potvrzením/zrušením jedním klepnutím

- Zálohy nebo garance kartou chrání skupiny a špičkové termíny

- Digitální čekací listina automaticky doplňuje zrušené stoly

PŘIPRAVENI ZAČÍT

Připraveni přestat jet na štěstí?

HappyChef automatizuje všechno z tohoto průvodce — rezervace 24/7, připomínky přes WhatsApp, zálohy, čekací listiny i týdenní čísla — aby systém pracoval, zatímco vy vaříte.

[Rezervovat demo](#)

Zdarma, 30 minut, bez jakýchkoli závazků

