



*Guido Verschoor is als adviseur werkzaam Van Spronsen & Partners horeca advies te Leiderdorp.*

*De Van Spronsen & Partners Groep is een ISO-9002 gecertificeerd adviesbureau voor de gastvrijheids- en vrijetijdsindustrie. Het bedrijf bestaat 20 jaar, telt 30 medewerkers, en heeft naast de 'advies' poot afdelingen voor: salarisadministratie, administratieve dienstverlening, en trainingen. Voor meer informatie en/of reacties: 071-5418867 of [guidoverschoor@spronsen.com](mailto:guidoverschoor@spronsen.com).*

## Terras Tip Tien

De zomer staat weer voor de deur en de terrassen lopen bij de eerste zonnestralen gelijk vol. Met het rookverbod is het terras een nog belangrijker onderdeel uit gaan maken van het bedrijf. De tijd van een paar tafeltjes en stoelen neerzetten lijkt het voorbij.

Haalt u echter wel het optimale uit uw terras? De drie belangrijkste hoofdzaken waar u zich op moet focussen zijn personeel, assortiment en uitstraling. Als u deze zaken helder uittekent, met alle aspecten die daar onder vallen, dan valt alles op zijn plaats. Ik heb voor u een aantal tips op een rij gezet om dit jaar goed geld te verdienen op het terras.

1. Zorg dat u op het terras hetzelfde aanbiedt als binnen. Het terras is een verlengstuk van uw bedrijf en moet dus 'kloppen' in het totaalplaatje.
2. Beknibbel niet op personeel (zo jong en goed mogelijk). Een goede ervaren 'runner' verdient het hogere loon zo voor u terug. Snelheid en kwaliteit zijn cruciaal!
3. Zorg dat iedereen een vaste taak heeft en dat iedereen zich hier ook aan houdt. Laat bijvoorbeeld iemand de bestellingen opnemen en anderen de bestellingen wegbrengen. Een andere optie is dat iedere werknemer zijn eigen wijk heeft. Hoe u het ook doet, zorg dat het duidelijk is voor de gast!
4. Spreek je personeel achter de schermen aan. 'Coachen' op het terras kan storend werken voor de gasten, maar ook voor het personeel zelf.
5. Kijk goed naar de opstelling van uw terras. Probeer een maximaal aantal stoelen te plaatsen, zonder dat de gasten op elkaars lip zitten.
6. Train uw personeel in upselling (meer verkopen). 'Wij hebben een heerlijke prosecco, zal ik een flesje voor u openmaken?'
7. Zorg dat uw personeel net dat ene drankje extra verkoopt. Alertheid is het sleutelwoord. Heeft iemand zijn glas bijna leeg dan is een informatieve vraag (is alles nog naar wens?) op zijn plaats, zonder daarbij irritatie op te wekken.
8. Breng een grote schaal hapjes of ijs over het terras (naar de verste tafel). Zien doet verkopen!
9. Cocktails op de kaart? Shake ze in het zicht van de gast. Ook hier geldt: zien doet verkopen.
10. Creëer gezelligheid. Beschutting, groen, wijn/bierkoelers etc. Breng de gast alvast in de vakantiestemming!

Uiteraard zijn er nog veel meer aandachtspunten. Belangrijk is dat u het plaatje kloppend maakt. Dan bereikt u waar het allemaal omdraait: een tevreden gast die geld oplevert.

*Ik wens u een prettige zomer!*