

บทที่ 2

การวางแผนและ บริหารจัดการงาน จัดเลี้ยง

อาจารย์วราณิษฐ์ พุทธโรจน์รังษี



การวางแผนและ บริหารจัดการงานจัดเลี้ยง

**การบริหารจัดการธุรกิจจัดเลี้ยงเป็น
กระบวนการที่ต้องการ การวางแผนที่ดี
การจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและการให้บริการที่มี
คุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการ
ของลูกค้าอย่างครบถ้วนนี้คือขั้นตอน
สำคัญและแนวทางในการบริหารจัดการ
ธุรกิจจัดเลี้ยง**



เนื้อหาการเรียนรู้



- การวางแผนและการจัดเตรียม
- การจัดการทรัพยากร
- การจัดการลูกค้า
- การบริหารการเงิน
- การตลาดและการส่งเสริมการขาย
- การประเมินผลและการปรับปรุง

การวางแผนและการจัดเตรียม

การวิเคราะห์ตลาด

ศึกษาตลาดและ
ความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมาย เพื่อสร้างเมนู
และบริการที่ตรงกับ
ความต้องการ

การวางแผนเมนู

สร้างเมนูที่หลากหลายและมีคุณภาพ
โดยคำนึงถึงงบประมาณและความ
ต้องการทาง
โภชนาการของลูกค้า

การเลือก ซัพพลายเออร์

คัดเลือกซัพพลาย
เออร์ที่มีคุณภาพ
สำหรับวัตถุดิบอาหาร
และอุปกรณ์ต่างๆ
เพื่อให้แน่ใจว่า
สามารถจัดหา
วัตถุดิบที่มีคุณภาพ
และในเวลาที่กำหนด

การวางแผนและบริหารจัดการ งานจัดเลี้ยง

การจัดการทรัพยากร

1. **การจัดการบุคลากร:** จัดและฝึกอบรมพนักงานที่มีความเชี่ยวชาญใน การเตรียมอาหาร การเสิร์ฟ และการบริการลูกค้า
2. **การจัดการสต็อก:** ควบคุมการสั่งซื้อและการเก็บรักษาวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดการสูญเสียและการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบ
3. **การจัดการอุปกรณ์:** ตรวจสอบและบำรุงรักษาอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น เครื่องครัว เครื่องทำ ความเย็น และอุปกรณ์เสิร์ฟ



การวางแผนและบริหารจัดการ งานจัดเลี้ยง

การจัดการลูกค้า

1. การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า : ให้บริการลูกค้าด้วยความสุภาพและมือ
อาชีพ รับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการบริการ
2. การวางแผนงานเลี้ยง : ทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อวางแผนและจัดเตรียม
งาน เลี้ยงตามความต้องการเฉพาะของพวกเขา
3. การให้บริการในงาน : จัดการทีมงานเพื่อให้บริการในงานอย่างมี
ประสิทธิภาพ ดูแลความเรียบร้อยและ
ความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมงาน



การวางแผนและบริหารจัดการ งานจัดเลี้ยง

การบริหารการเงิน

1. การตั้งราคา : กำหนดราคาอย่างเหมาะสมโดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิต
กำไรที่ต้องการ และความสามารถในการแข่งขันในตลาด
2. การควบคุมงบประมาณ : วางแผนงบประมาณและควบคุมค่าใช้จ่าย
อย่างรัดกุมเพื่อให้ธุรกิจมีกำไร
3. การทำบัญชีและการวิเคราะห์การเงิน : จัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบและ
วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินประสิทธิภาพของ
ธุรกิจและวางแผนการปรับปรุง



การวางแผนและบริหารจัดการ งานจัดเลี้ยง

การตลาดและการส่งเสริมการขาย

1. การสร้างแบรนด์ : พัฒนาแบรนด์และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ
2. การใช้สื่อออนไลน์ : ใช้สื่อสังคมออนไลน์ เว็บไซต์ และแอปพลิเคชัน เพื่อ โปรโมตธุรกิจและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
3. การสร้างเครือข่าย : สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ชัฟฟลายเออร์ และ พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโต



การวางแผนและบริหารจัดการ งานจัดเลี้ยง

การประเมินผลและการปรับปรุง

1. การประเมินผลการทำงาน : ตรวจสอบผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินความสำเร็จและจุดที่ต้องปรับปรุง
2. การเรียนรู้และพัฒนา : รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าและพนักงานเพื่อนำ มาปรับปรุงการบริการและการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง





טכט

טכט-מאד