



Ola Jönsson,

kökschef på Gretas Bar & Grill i Umeå, tycker att restauranger bör jobba mer med revenue management

Studenter gav vinstmeny

2006-02-02 av: [Daniel Hirsch](#) foto: [Johan Gunséus](#)

Revenue management går ut på att maximera intäkterna. För restauranger innebär det bland annat att sälja rätt bord, till rätt gäst, till rätt pris.

Branschen har inte kommit så långt som till exempel hotell- och flygindustrin på det området ännu.

Erica Lindahl och Ville Kangasmuukko, företagsekonomistudenter vid Umeå universitet, beslöt sig för att skriva sin c-uppsats om hur revenue management fungerar på restauranger.

Som verktyg valde de dataprogrammet Menu engineering, framtaget av företaget Pingvinen. Bakom Pingvinen står Nils Axing och Fredrik Önrup, som jobbat tillsammans på Grand Hôtel Stockholm.

Erica Lindahl och Ville Kangasmuukko fick tillåtelse av två Umeåkrogar, Gretas Bar & Grill och Teatercafé, att under tre veckor fritt ändra priserna på deras menyer. Dessutom fick de tillgång till försäljningsstatistik från en tredje krog i Umeå, Rex Bar & Grill, som sedan tidigare jobbar med programmet Menu engineering.

Studenterna samlade in försäljningsstatistik för varje rätt på de tre krogarna under en treveckorsperiod. Den kunskapen tillsammans med råvarukostnaderna för varje rätt gjorde att de kunde agera. De sänkte priset på vissa rätter och höjde det på andra, dock aldrig med mer än fem kronor.

Resultatet de kommande tre veckorna blev att alla tre krogar ökade sina bruttovinster. På Gretas Bar & Grill ökade bruttovinsten med 852 kronor, vilket motsvarar drygt 20 000

Byrackor och Kassakor

För att veta hur priserna ska ändras delades alla rätter in i fyra grupper:

byrackor har låg bruttovinst och säljer dåligt

frågetecken har hög bruttovinst och säljer dåligt

kassakor säljer bra men har låg bruttovinst

stjärnor säljer bra och har hög bruttovinst.

Utifrån detta kan man fatta beslut om vilka priser som ska höjas eller sänkas, om någon rätt bör tas bort från menyn eller säljas mer aktivt, om man bör byta ut någon råvara eller liknande.

Till exempel bör byrackor kanske slopas från menyn och en kassako kanske klarar en prishöjning.

Kökschefen Ola Jönsson, som är ansvarig för prissättningen, anser att utfallet var över förväntan eftersom studenterna bara justerade priset med max fem kronor på en befintlig meny.

fallet att enbart jobba med prisförändringar.

Läs mer om

[Forskning](#)

– Det var ett professionellt tankesätt, det bör införas i branschen, säger han.

»Ett bra sätt att jobba på«

Han tror att han kommer jobba mer med revenue management, även om han tycker att Gretas är en för liten krog för att det ska vara värt att jobba med dataprogrammet.

Ulrika Lundström är restaurangverksamhetschef för Umeå Folkets Hus, där Teatercafét ingår. Även hon tycker att det var ett bra sätt att jobba på.

– Det innebär ett nytt sätt att se på prissättning, där man inte bara går på råvaruprocent. Dataprogrammet var bra eftersom det visar hur rätterna ligger i förhållande till varandra och hur justeringar i en rätt påverkar de andra, säger hon.