

Διοίκηση Αθλητικών Εγκαταστάσεων

**Επιχειρηματική Λειτουργία
Κυλικεία – Μπαρ - Εστιατόρια**

Επιχειρηματική Λειτουργία Αθλητικής Εγκατάστασης

- **Η αθλητική εγκατάσταση είναι πόλος έλξης πολλών ανθρώπων (αθλητών, προπονητών, θεατών), οι οποίοι περνούν αρκετό χρόνο σε αυτές**

Επιχειρηματική Λειτουργία Αθλητικής Εγκατάστασης

Το συγκεκριμένο γεγονός μπορεί να αξιοποιηθεί από τη διοίκηση της εγκατάστασης ώστε:

- ⇒ Να διευκολύνει τους χρήστες της εγκατάστασης**
- ⇒ Να αποκομίσει κάποια κέρδη, τα οποία θα συμβάλλουν στη χρηματοδότηση της λειτουργίας της**

Επιχειρηματική Λειτουργία Αθλητικής Εγκατάστασης

Η ύπαρξη κυλικείων, μπαρ & εστιατορίων αποτελεί βασικό παράγοντα επιχειρηματικής λειτουργίας της αθλητικής εγκατάστασης

Το τμήμα αυτό (food service) είναι υπεύθυνο για την προετοιμασία, παράδοση, και πώληση τροφίμων και ποτών στους πελάτες του αθλητικού κέντρου

Τρόποι Λειτουργίας Του Τμήματος «Τροφίμων»

• **Παραχώρηση (Concessions)**

• **Κέιτερινγκ (Catering)**

• **Ψιλικά-Μικροπράγματα (Novelties)**

Παραχώρηση - Concessions

- **Είναι πολύ σημαντική στην επιτυχή λειτουργία του Α.Κ.**
- **Αποτελεί συχνά τον πιο καθοριστικό παράγοντα οικονομικής επιτυχίας του Α. Κ.**
- **«Τρόφιμα και ποτά» συμβαδίζουν με τα σπορ και την αναψυχή.**

Παραδείγματα

- **SUPERDOME, New Orleans, 1989-1990.** Τα έσοδα από πωλήσεις 'τροφίμων & ποτών' ανήλθαν στο ποσό των \$7,5 εκατ., ή στο 60% των λειτουργικών εσόδων του κέντρου.
- **TULANE UNIVERSITY (Basketball Arena).** Τα έσοδα αυτά αποτέλεσαν το 72% των καθαρών κερδών του κέντρου το 1990.

Αποτελεσματική Λειτουργία

- Για να είναι αποτελεσματική η λειτουργία του τμήματος αυτού, χρειάζονται πολλά περισσότερα από το να προσφέρεις προϊόντα σε φθηνές τιμές.
- Απαιτείται γνώση: μάνατζμεντ, μάρκετινγκ, οικονομικής διαχείρισης, επιχειρησιακού σχεδιασμού, επιχειρηματικής νομοθεσίας, διαφήμισης, και διοίκησης προσωπικού.

Εφοδιασμός - Stocking

- Αποτελεί σημαντικό στοιχείο της λειτουργίας του τμήματος 'τροφίμων και ποτών'.
- Η αγορά προϊόντων πρέπει να βασίζεται στην ποιότητα, στη τιμή, στο service και στην αποδοχή τους από τους καταναλωτές.
- Συχνά το προσωπικό του Α.Κ. δοκιμάζει επιλεκτικά κάποια προϊόντα για να επιλέξει το καλύτερο.

Επιλογή Προϊόντων

- Τα πιο δημοφιλή προϊόντα την περίοδο αυτή στις ΗΠΑ είναι τα ποπ κόρν, τα χοτ ντογκς, νάτσος, ξηροί καρποί (φυστίκια), αναψυκτικά και η μπύρα.
- Μετά την επιλογή των πιο ποιοτικών προϊόντων, πρέπει να βλέπουμε με λεπτομέρεια τις προηγούμενες στατιστικές κατανάλωσης.

Επιλογή Προϊόντων

- **Μη φθαρτά προϊόντα πρέπει να αγοράζονται σε μεγάλες ποσότητες για όλη τη χρονιά.**
- **Φθαρτά προϊόντα και προϊόντα με ημερομηνία λήξης πρέπει να αγοράζονται έτσι ώστε να είναι φρέσκα για κάθε εκδήλωση.**

Παραδείγματα

- **Η πώληση μπύρας είναι υπεύθυνη για το μεγαλύτερο κέρδος.**
- **Τα ποπκόρν έχουν το μεγαλύτερο ποσοστό κέρδους. Κόστος 5 σεντς, πώληση \$2-\$2.50.**
- **80% των πωλήσεων γίνονται στα ημίχρονα, ενώ μόνο το 20% γίνονται μετά τα ημίχρονα.**

Γρήγορο (Εύκολο) Φαγητό

Κατεψυγμένο (frozen)

Σε σκόνη (powdered)

Αφυδατωμένο -ξερό (dehydrated)

Πλεονεκτήματα

- **Μεγάλη ποικιλία**
- **Μικρή γνώση και εκπαίδευση για την παρασκευή και προσφορά στους καταναλωτές**
- **Οικονομία: σε κόστος, σε χρόνο και εργασία (καθαρισμός, τακτοποίηση-γαρνίρισμα, πακετάρισμα, αποθήκευση, μαγείρεμα, και σερβίρισμα)**

Πλεονεκτήματα

Εύκολη διάθεση

Εύκολη αποθήκευση

Ελάχιστα μηχανήματα

Λιγότερα προβλήματα υγιεινής

Ελάχιστα εκπαιδευμένο προσωπικό

Προϋποθέσεις

- **Χώροι αποθήκευσης**
- **Κατάλληλες θέσεις (σταντ) για τους θεατές**
- **Σε μεγάλα Α.Κ. πρέπει να βρίσκονται κοντά σε ασανσέρ και κοντά σε όλες τις 'θέσεις'**
- **Πρέπει να είναι έτσι τοποθετημένα ώστε να εξυπηρετούν όλους τους θεατές**
- **Ο θεατής πρέπει να χρειάζεται το πολύ 40-60 δευτερ. για να φτάσει σε ένα σταντ.**

Διαφήμιση

- Τα σταντ πρέπει να είναι φωτισμένα, με πολύ χρώμα, και με ελκυστικές φωτογραφίες των προϊόντων που παρέχουν.
- Πρέπει να υπάρχουν κατάλογοι των προϊόντων
- Πρέπει να ξεχωρίζουν από το χρώμα του υπόλοιπου Α.Κ.
- Καλή χωροταξία
- Εκπαίδευση του προσωπικού σε τεχνικές πωλήσεων

Αλκοολούχα Ποτά

Πλεονεκτήματα:

Τα πιο επικερδή προϊόντα
Χορηγοί

Μειονεκτήματα:

κοινωνική αντίθεση, ατυχήματα,
νομικά προβλήματα, αποζημιώσεις

Συντήρηση

Επόπτες

Καθαροί χώροι

Ευπρεπείς εργαζόμενοι

Καθαρισμός του χώρου μετά τις εκδηλώσεις

Πλανόδιοι - Αυτόματοι Πωλητές

Πολύ επικερδές



Πολλοί θεατές δεν θέλουν να χάσουν τίποτε από κάποιο αγώνα με αποτέλεσμα να προτιμούν αυτό το είδος παροχής υπηρεσιών

Τάσεις

- **Παρέχονται επώνυμα προϊόντα, από τις πωλήσεις των οποίων παίρνει κάποιο ποσοστό το Α.Κ.**
- **Εκτός από την προσφορά επώνυμων προϊόντων, παρέχονται τρόφιμα πιο υγιεινά, με σύγχρονα μηχανήματα παρασκευής και συσκευασίας.**

Υγιεινή Τροφίμων

- **Οι εργαζόμενοι πρέπει να γνωρίζουν και να τηρούν τους κανόνες υγιεινής.**
- **Πρέπει να επιθεωρούνται τα οχήματα μεταφοράς των τροφίμων**
- **Τα προϊόντα πρέπει να αποθηκεύονται σε κατάλληλους χώρους**
- **Ατομική υγιεινή εργαζομένων**

Ψιλικά

- **Flat fee:** Πληρώνεται κάποιο ποσό, συνήθως προκαταβολικά (εκδηλώσεις χωρίς εισιτήριο).
- **Ποσοστό επί των πωλήσεων:** Ο πωλητής πληρώνει κάποιο συμφωνημένο ποσοστό επί των πωλήσεων (5%-20%).

Ψιλικά

- **Ποσοστό επί των πωλήσεων του Α.Κ.:** Το Α.Κ. το οποίο είναι υπεύθυνο για τις πωλήσεις λαμβάνει ένα ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων (5%-20%).
- **Ποσό ανά άτομο:** Ο πωλητής πληρώνει ένα ποσό για κάθε άτομο (1-25 σεντς/άτομο).

Προσωπικό Πωλήσεων Συμφωνίες - Λαθρεμπόριο

- **Εκπαίδευση**
- **Έμπειρο προσωπικό**
- **Προστασία από κλοπές**
- **Ανταγωνισμός μεταξύ Α.Κ.**
- **Άδεια - έλεγχος προϊόντων - κατάσχεση**