

Prílohy

Príloha 1 Raňajkové menu



Zdroj : Facebook Chilli Caffe s.r.o.

Príloha 2 Víkendová akcia - bowling



Zdroj : Facebook Chilli Caffè s.r.o.

Príloha 3 Zoznam otázok pološtruktúrovaného rozhovoru

1. Aké faktory najviac ovplyvňujú vaše cenové rozhodnutia – sú to napríklad náklady, konkurencia, alebo niečo iné ?
2. Sledujete ceny a ponuku vašej konkurencie ?
3. Vnímate reakcie zákazníkov pri zmene cien ? Ako sa to prejavuje ?
4. Máte nejakú konkrétnu cenovú stratégiu – napríklad psychologické ceny, happy hours, akcie ?
5. Ponúkate zľavy alebo špeciálne ponuky, ak áno v akých prípadoch a pre koho ?
6. Upravujete ceny podľa dňa v týždni, času alebo sezóny ?
7. Ako vnímate vzťah medzi cenou a dopytom – ak zvýšite alebo znížite cenu, má to citeľný vplyv na počet hostí ?
8. Viete zhodnotiť, aký dopad mala posledná väčšia zmena cien na vaše tržby ?
9. Ako často sledujete tržby spoločnosti ?
10. Máte nastavené ciele, ktoré by ste chceli splniť ?
11. Používate nejaký systém na analýzu predajov a tržieb ?
12. Na základe akých údajov sa rozhodujete o úprave cien ?
13. Ako reagujete na zvýšenie vstupných nákladov ?
14. Meníte ceny aj podľa sezónnosti alebo špeciálnych udalostí v regióne ?
15. Čo považujete za najväčšiu výzvu pri stanovovaní cien položiek ?
16. Máte nejakú skúsenosť, keď zmena cien výrazne pomohla alebo naopak poškodila Váš podnik ?
17. Čo by Vám pomohlo efektívnejšie riadiť ceny a tržby v budúcnosti ?