



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

14 ocen

Zarządzanie pracą restauracji - doradztwo

Numer usługi 2025/10/15/155899/3080963

22 000,00 PLN brutto

22 000,00 PLN netto

183,33 PLN brutto/h

183,33 PLN netto/h

📍 Gorzów Wielkopolski / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 120 h

📅 12.01.2026 do 30.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do właścicieli, managerów oraz kadry zarządzającej lokali gastronomicznych, w szczególności restauracji, kawiarni, barów oraz obiektów hotelowych z zapleczem gastronomicznym. Z oferty mogą skorzystać również osoby planujące otwarcie własnej działalności gastronomicznej, a także firmy poszukujące wsparcia w zakresie optymalizacji pracy zespołu, zwiększenia efektywności operacyjnej, wdrożenia procedur oraz poprawy rentowności działalności.
Data zakończenia rekrutacji	31-12-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	120
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem usługi jest kompleksowe usprawnienie funkcjonowania restauracji poprzez opracowanie i wdrożenie procedur, standardów operacyjnych oraz narzędzi zarządczych, umożliwiających efektywne zarządzanie personelem, gospodarką magazynową, produkcją gastronomiczną i sprzedażą. W ramach doradztwa uczestnik otrzyma zestaw indywidualnych rekomendacji, uwzględniających m.in.: regulaminy pracy, checklisty, zakresy obowiązków, standardy dla poszczególnych stanowisk i działów, formularze kontrolne, struktury raportowania oraz elementy polityki cenowej i ofertowania. Efektem usługi będzie wdrożenie minimum trzech konkretnych rozwiązań organizacyjno-operacyjnych, takich jak: dokumentacja zmianowa, system kontroli strat, budżet działu gastronomicznego, system rozliczania imprez, procedury

zakupowe, manual operacyjny lub struktura premiowa. Wdrożenia te powinny zostać zrealizowane w ciągu 30 dni od zakończenia doradztwa.

Oczekiwanym rezultatem, możliwym do oceny w ciągu 3 miesięcy, będzie skrócenie czasu realizacji zadań operacyjnych, poprawa komunikacji i podziału odpowiedzialności w zespole, obniżenie kosztów działalności oraz wzrost rentowności działalności gastronomicznej.

Efekt usługi

W wyniku realizacji kompleksowej usługi doradczej uczestnik:

- otrzyma zestaw indywidualnie opracowanych procedur, standardów operacyjnych i narzędzi zarządczych, dostosowanych do specyfiki prowadzonego obiektu gastronomiczno-hotelarskiego.
- wdroży ustandaryzowane rozwiązania we wszystkich kluczowych działach operacyjnych (gastronomia, recepcja, housekeeping, administracja), obejmujące m.in. procedury onboardingowe, zakresy obowiązków, checklistyienne, systemy planowania pracy, zasady ewidencji i kontroli wewnętrznej.
- zaktualizuje i wdroży kompleksowy manual operacyjny, zawierający szczegółowe procedury dla poszczególnych stanowisk i zmian roboczych, ujednolicające sposób wykonywania zadań i zapewniające spójność operacyjną.
- opracuje i zaimplementuje system kontrolingowy, integrujący elementy budżetowania, zarządzania gospodarką magazynową, monitoringu sprzedaży, zamówień oraz dokumentacji kosztowej.
- zoptymalizuje procesy sprzedażowe w ramach działów, poprzez analizę oferty, przygotowanie pakietów dla różnych segmentów klientów oraz wdrożenie narzędzi zwiększających jakość obsługi i wartość koszyka sprzedażowego.
- wdroży system motywacyjny oparty na mierzalnych wynikach pracy, uzupełniony o czytelny system raportowania i zoptymalizowaną strukturę organizacyjną, wspierającą efektywną realizację zadań.
- podniesie poziom zarządzania strategicznego, dzięki wdrożeniu narzędzi analizy procesów, polityki cenowej, obserwacji konkurencji oraz budowaniu prognoz sprzedażowych z możliwością ich weryfikacji w czasie.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektów usługi:

- dokumentacja wdrożeniowa – zestaw opracowanych i przekazanych uczestnikowi materiałów, obejmujących: procedury operacyjne, standardy pracy, zakresy obowiązków, checklisty, harmonogramy zmian, manuały stanowiskowe, formularze operacyjne, polityki zakupowe i sprzedażowe.
- potwierdzenie wdrożenia rozwiązań – w formie protokołu wdrożeniowego oraz prezentacji materiałów potwierdzających realne wykorzystanie opracowanych dokumentów (np. karty zapotrzebowania, harmonogramy pracy, formularze zamówień, arkusze kosztów, raporty sprzedaży, kalkulacje imprez).
- zestawienie zmian organizacyjnych – przygotowane przez doradcę podsumowania zawierającego wykaz wprowadzonych procedur i standardów wraz z opisem ich wpływu na funkcjonowanie obiektu.
- raport po 30 dniach od zakończenia usługi – krótka informacja zwrotna od uczestnika, dokumentująca pierwsze efekty wdrożonych procedur (np. usprawnienie komunikacji, redukcja kosztów, zwiększenie płynności operacyjnej, poprawa jakości obsługi).

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone na podstawie spójnego zestawu dokumentów wdrożeniowych i dowodów operacyjnych, obejmujących:

- Podpisany protokół odbioru usługi,
- zawierający szczegółowy wykaz opracowanych i wdrożonych materiałów doradczych, takich jak: procedury operacyjne, standardy stanowiskowe, manuały pracy, zakresy obowiązków, harmonogramy zmianowe, formularze operacyjne oraz narzędzia kontrolingowe.
- Załączoną dokumentację wdrożeniową,
- przygotowaną przez doradcę, zawierającą rzeczywiste wzory dokumentów wykorzystywanych w praktyce, w tym m.in.: regulaminy wewnętrzne, checklisty operacyjne, karty receptur, formularze zamówień i dostaw, wzory raportów kosztowych, schematy procesów organizacyjnych oraz tabele budżetowe.
- Raport po 30 dniach od zakończenia usługi
- „sporządzony przez uczestnika, zawierający opis zauważalnych zmian organizacyjnych, efektów wdrożenia kluczowych procedur i standardów oraz pierwszych korzyści operacyjnych (np. poprawa komunikacji wewnętrznej, większa przejrzystość zadań, zmniejszenie strat surowcowych, efektywniejsze zarządzanie personelem).

Program

Termin realizacji: 02.06.2025 – 15.07.2025

Forma realizacji: usługa doradcza w formule mieszanej – **20h stacjonarnie, 100h zdalnie w czasie rzeczywistym (online).**

Odbiorcy usługi: właściciele, managerowie oraz kadra zarządzająca lokali gastronomicznych, w szczególności restauracji, kawiarni, barów oraz obiektów hotelowych z zapleczem gastronomicznym.

1. Rekrutacja i onboarding (8h) – zdalnie

- Zasady skutecznej rekrutacji do zespołów gastronomicznych i hotelowych
- Tworzenie i wdrażanie regulaminów pracy
- Przygotowanie checklist, zakresów obowiązków i procedur wdrożeniowych
- Etapy wdrażania nowego pracownika w strukturę organizacyjną

2. Zarządzanie operacyjne i struktury organizacyjne (16h)

- **4h stacjonarnie** – audyt organizacyjny i obserwacja pracy zespołu
- **12h zdalnie** – schematy, kontrola realizacji zadań, struktury

3. Analiza kosztów i budżetowanie (16h) – zdalnie

- Analiza kosztów na podstawie dokumentacji (FV, kalkulacje, raporty)
- Budżetowanie poszczególnych działów
- Wdrażanie systemu kontrolingowego
- Monitorowanie wskaźników efektywności finansowej

4. Gospodarka magazynowa i HACCP (16h)

- **4h stacjonarnie** – dokumentacja HACCP, kontrola rzeczywista, RW/PZ/MM
- **12h zdalnie** – inwentaryzacja, straty, zamówienia, odpowiedzialność za stany

5. Produkcja gastronomiczna i receptury (16h) – zdalnie

- Organizacja produkcji w kuchni
- Weryfikacja receptur, gramatur i rozchodów
- Planowanie i rozliczanie imprez, bufety
- Tworzenie zapotrzebowań i ewidencja towaru

6. Zarządzanie sprzedażą i jakością usług (16h) – zdalnie

- Mechanizmy podnoszące jakość sprzedaży i obsługi
- Optymalizacja procesów sprzedażowych
- Tworzenie ofert dla różnych segmentów klientów
- Analiza zwrotów i reklamacji

7. Manuale i standardy pracy (16h)

- **4h stacjonarnie** – spotkanie z zespołem i wdrożenie manuala operacyjnego
- **12h zdalnie** – opracowanie dokumentów, checklist, standardów stanowiskowych

8. Strategia, marketing i pozycjonowanie (16h) – zdalnie

- Analiza konkurencji i polityka cenowa
- Przygotowanie prognoz sprzedażowych
- Tworzenie strategii marketingowej i działań promocyjnych
- Pozycjonowanie obiektu w wyszukiwarkach i mapach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 29 Zasady skutecznej rekrutacji do zespołów gastronomicznych i hotelowych	Łukasz Maziarski	12-01-2026	08:00	10:00	02:00	Nie
2 z 29 Tworzenie i wdrażanie regulaminów pracy	Łukasz Maziarski	12-01-2026	10:00	12:00	02:00	Nie
3 z 29 Przygotowanie checklist, zakresów obowiązków i procedur wdrożeniowych	Łukasz Maziarski	12-01-2026	12:00	14:00	02:00	Nie
4 z 29 Etapy wdrażania nowego pracownika w strukturę organizacyjną	Łukasz Maziarski	12-01-2026	14:00	16:00	02:00	Nie
5 z 29 Zarządzanie operacyjne i struktury organizacyjne cz. I	Łukasz Maziarski	13-01-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
6 z 29 Zarządzanie operacyjne i struktury organizacyjne cz. I	Łukasz Maziarski	14-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
7 z 29 Analiza kosztów na podstawie dokumentacji (FV, kalkulacje, raporty)	Łukasz Maziarski	14-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 29 Budżetowanie poszczególny ch działów	Łukasz Maziarski	15-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
9 z 29 Wdrażanie systemu kontrolingowe go	Łukasz Maziarski	15-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
10 z 29 Monitorowani e wskaźników efektywności finansowej	Łukasz Maziarski	16-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
11 z 29 inwentaryzacja, straty, zamówienia, odpowiedzial ność za stany	Łukasz Maziarski	16-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
12 z 29 inwentaryzacja, straty, zamówienia, odpowiedzial ność za stany cz. II	Łukasz Maziarski	19-01-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
13 z 29 Organizacja produkcji w kuchni	Łukasz Maziarski	20-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
14 z 29 Weryfikacja receptur, gramatur i rozchodów	Łukasz Maziarski	20-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
15 z 29 Planowanie i rozliczanie imprez, bufety	Łukasz Maziarski	21-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
16 z 29 Tworzenie zapotrzebowania i ewidencja towaru	Łukasz Maziarski	21-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 29 Mechanizmy podnoszące jakość sprzedaży i obsługi	Łukasz Maziarski	22-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
18 z 29 Optymalizacja procesów sprzedażowych	Łukasz Maziarski	22-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
19 z 29 Tworzenie ofert dla różnych segmentów klientów	Łukasz Maziarski	23-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
20 z 29 Analiza zwrotów i reklamacji	Łukasz Maziarski	23-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
21 z 29 Opracowanie dokumentów, checklist, standardów stanowiskowych	Łukasz Maziarski	26-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
22 z 29 Analiza konkurencji i polityka cenowa	Łukasz Maziarski	26-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie
23 z 29 Przygotowanie prognoz sprzedażowych	Łukasz Maziarski	27-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
24 z 29 Tworzenie strategii marketingowych i działań promocyjnych	Łukasz Maziarski	27-01-2026	12:00	16:00	04:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 29 Pozycjonowa nie obiektu w wyszukiwarka ch i mapach	Łukasz Maziarski	28-01-2026	08:00	12:00	04:00	Nie
26 z 29 Audyt organizacyjny i obserwacja pracy zespołu	Łukasz Maziarski	28-01-2026	12:00	16:00	04:00	Tak
27 z 29 dokumentacja HACCP, kontrola rzeczywista, RW/PZ/MM	Łukasz Maziarski	29-01-2026	08:00	12:00	04:00	Tak
28 z 29 spotkanie z zespołem i wdrożenie manuala operacyjnego	Łukasz Maziarski	29-01-2026	12:00	16:00	04:00	Tak
29 z 29 Spotkanie z zespołem i wdrożenie manuala operacyjnego	Łukasz Maziarski	30-01-2026	08:00	16:00	08:00	Tak

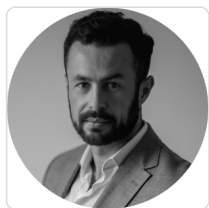
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	22 000,00 PLN
Koszt usługi netto	22 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	183,33 PLN
Koszt godziny netto	183,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Maziarski

Łukasz Maziarski posiada ponad 14 lat doświadczenia w branży HoReCa, w tym w zakresie zarządzania operacyjnego, optymalizacji procesów i wdrażania rozwiązań wspierających efektywność gastronomii i hotelarstwa. Od 2020 roku pełni funkcję CEO GastroInvest Group, koordynując realizację projektów doradczych dla obiektów gastronomicznych i hotelowych w całej Polsce. Specjalizuje się w opracowywaniu i wdrażaniu systemów zarządzania personelem, struktur operacyjnych, modeli kontrolingu, narzędzi do analizy kosztów i rozwoju sprzedaży. Jako praktyk, przez lata zarządzał działem gastronomii, odpowiadając za jakość usług, organizację pracy i wynik finansowy. Od 2015 roku prowadzi szkolenia m.in. dla kadry zarządzającej i operacyjnej, koncentrując się na efektywnym planowaniu, organizacji pracy zespołu, analizie procesów, rentowności działalności oraz optymalizacji zarządzania. Posiada bogate doświadczenie we wdrażaniu rozwiązań, które realnie wpływają na jakość operacyjną, koszty, organizację pracy i jakość obsługi w obiektach HoReCa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podstawa zwolnienia z VAT:

Usługa doradcza objęta jest **zwolnieniem z podatku VAT** na podstawie **art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług**,

Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami:

Usługa doradcza realizowana jest w miejscu wskazanym przez uczestnika. W przypadku potrzeby, warunki realizacji mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osoby z niepełnosprawnością, z zachowaniem zasad dostępności i komfortu pracy.

Cena usługi **nie obejmuje kosztów dodatkowych**, takich jak dojazd uczestników, zakwaterowanie, czy zakup środków trwałych, wyposażenia ani materiałów pozostających na stałe u usługobiorcy.

Warunki techniczne

Warunki techniczne realizacji usługi:

◆ Dla części stacjonarnej:

- Usługa realizowana będzie w obiekcie uczestnika, którego dotyczy doradztwo.
- Doradca będzie pracował w realnym środowisku organizacyjnym, co umożliwi diagnozę, wdrażanie i testowanie rozwiązań.

◆ Dla części zdalnej (realizowanej w czasie rzeczywistym):

- Uczestnik powinien dysponować:
 - komputerem lub laptopem z dostępem do Internetu,
 - kamerą i mikrofonem umożliwiającymi udział w spotkaniach online,
 - oprogramowaniem do wideokonferencji (np. Zoom, MS Teams, Google Meet – linki udostępniane przez doradcę).
- Spotkania zdalne realizowane będą w czasie rzeczywistym, z możliwością interakcji, udostępniania ekranu, wspólnej pracy nad dokumentami oraz zadawania pytań.

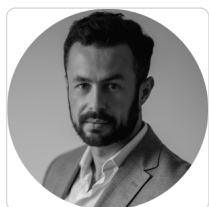
- Doradca zapewni szablony dokumentów, formularze, checklisty oraz narzędzia kontrolne w formie elektronicznej.

Adres

ul. gen. Jarosława Dąbrowskiego 20B
66-400 Gorzów Wielkopolski
woj. lubuskie

Usługa realizowana jest w obiekcie, którego dotyczy usługa, co umożliwia dostosowanie doradztwa do realnych warunków operacyjnych i organizacyjnych. Uzupełnieniem działań stacjonarnych są spotkania zdalne prowadzone w czasie rzeczywistym (online), które pozwalają na bieżące konsultacje, wspólne opracowywanie dokumentów oraz wdrażanie rozwiązań bez konieczności fizycznej obecności doradcy. Taka forma realizacji zapewnia większą elastyczność, skraca czas reakcji i pozwala na kontynuację pracy nad projektem bez zakłóceń organizacyjnych.

Kontakt



Łukasz Maziarski

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364