

# 주방설계



# 목차

---

- ◇ 1. 효율적인 조리공정
- ◇ 2. 주방특성의 조리시스템개발
  - ◇ 3. 주방설계
- ◇ 4. 에스프레소 머신 자동과 반자동
  - ◇ 5. 보증기간과 수리기간
- ◇ 6. 에스프레소 머신 의 선택특성
- ◇ 7. 피크타임 1시간 판매 수
  - ◇ 8. 커피 머신 선택특징

# 효율적인 조리과정



- ◇ 1. 조리시설 .기기설비의 요건
- ◇ 2. 조리기기 선정 및 조건
- ◇ 3. 조리기기 선정 및 고려사항
- ◇ 4. 조리작업 배치 계획

# 주방특성의 조리시스템 개발



- ◆ 평범한 주방에서는 다른 업종이나 경합하는 경쟁 점에 이길 수 없다

# 주방설계



주방 설계에 있어서는 대부분의 고객이 음식점에 들어오면 주방부터 살펴본다는 것을 명심하고 주방 설계에 임해야 하며 위생, 안전, 효율성의 원칙에 근거하여 설계해야 한다.

# 에스프레소머신 자동과반자동

---



에스프레소 머신 은 크게 반자동 머신 과 전자동  
에스프레소 머신 으로 나뉘집니다.

# 보증기간과 수리기간

---

현장에서 문제를 일으키지 않고 사용하여야 하는데, 이러한 문제가 발생했을 때 어떻게 해결 해야 하는가 중요하다.

1년간 무상보증기간 내의 보수 횟수, 문제 발생했을 때 보장 범위와 내용 1년 후의 보수 계약 유무와 보수 계약 내용 기계를 장시간 이용할 때 유효한 것으로 처음부터 검토해야 한다.

사용횟수가 많아 내용 연수에 한계가 있는 소모품의 교환과 보수는 경제적 비용도 많이 든다.

고장과 파손 등의 경우에 신속하고 세심하게 대응해 줄 수 있는 업체 같은 판매점에서 부탁해야 한다.

최근에는 조립식 에스프레소 머신이 개발되어 고장 부분을 디지털로 표시하고 그 부분을 조립부품으로 교환한다는 새로운 시스템도 있다. 드라이버 하나로 기계를 열어 고장부분을 끄집어내어 새 부품으로 교환하는 방식이다.

# 에스프레소 머신의 선택특성

---

에스프레소 머신을 반자동 으로 해야 할지 전자동으로 해야 할지 결정하기는 힘들다.

1일 자동 판매수량이 커피의 판매수량이 50%이상 이 되어 한다.

피크 시간에 1시간당 커피 판매수량은 몇 잔인지 알아야 한다.

커피 메뉴 아이템은 ‘품목\*용량별’로 합해서 몇 종류 되는지 알아야 한다.

예를 들어 피시방에 경우 반자동 을 하면 시간이 오래 걸릴뿐더러 바리스타를 고용해야 하기 때문에 시간적, 경제적으로 손해를 보게 된다.

피시방에 경우는 자동 머신을 사용 하는게 나을 것이다.

# 피크타임 1시간당 판매수

---

아침, 점심, 저녁 각각의 시간과 피크 1시간당 커피 판매수가 기계를 반자동으로 할건지 전자동으로 할건지 하는 분기점이 된다.

그것을 결정하는 데는 점포 작동을 어떻게 하는가가 매우 중요하다. 음료 잔의 수+상품 판매수= 시간당 상품 판매수량의 계획 치에 원활하게 제동할 수 있는 운영 시스템이 되는가가 문제이다.

피크 1시간의 종사원 1인당 접객 수= 고객 수 ÷ 노동시간이 어느 정도의 효율을 올릴 수 있는 가를 예측하는 일이다.

고객 단가를 곱하면 직원 1인당 판매 금액을 구해진다.

피크 1시간의 1인1시간 판매금액을 60,000원 이라 가정하고, 고객 단가를 셀프 서비스 카페의 표준인 4,000원으로 하면 1인1시간 접객 수는 15명이 필요해 진다. 더욱이 1시간당 판매 금액을 240,000원으로 하면, 필요한 종사원 수는 4명, 필요 방문고객 수는 4\*15명이 되어 60명 또는 60잔이 된다.

# 커피머신 선택특징

---

판매할 커피의 가격도 커피 기계를 반자동으로 하는가, 전자동으로 하는가는 다시 한번 강조하지만 정말 중요한 부분이다.

기본적인 생각은 커피의 메뉴 아이템을 짜서 제공하는 시간을 단축 시키면 판매가는 어느정도 내릴 수 있다. 반대로 메뉴 아이템을 넓히고, 제공 방법을 고집하면 판매가는 높게 책정해야 한다.

그에 대한 예로는 커피 판매 비율이 전체 주문 수의 65%이상을 노린다면 반자동 기계를 이용하고 판매가를 높게 설정한다.

반대로 전자동 기계를 사용하고 싶은 경우는 가격을 경쟁점 수준으로 낮게 설정하고 고객단가의 이익은 푸드 메뉴를 늘려 이익을 보충한다.

---

커피 아이템과 용량별 메뉴의 확장 화를 노릴 경우 반자동, 전자동 모두 가능하지만 제공 시간과 메뉴의 표준화는 전자동이 뛰어나다는 걸 알고 있어야 한다.

용량의 다양화에 의한 판매가의 스텝 업은 20~500원 상한으로 한다. 판매가의 상승은 아이템 용량별 전개로 생각하고 '1cc당 얼마' 라는 판매가를 기준으로 잡는다. 1인 1시간 판매액의 목표를 1일 40,000원 이상, 피크 시간 최대 80,000원을 목표로 운영한다고 생각한다.