

Vergeet de enthousiaste thuiskok niet!



Michiel van Noort is adviseur voor HTC-advises. HTC-advises is het oudste horeca-advisesbureau in Nederland. Sinds 1978 geeft HTC ondernemers advies om hun zaak nog beter te laten functioneren. Kijk voor meer informatie op www.htcadvises.nl

In de zakelijke markt vallen harde klappen: door de crisis lopen de inkomsten flink terug. Bij veel bedrijven gaat daarom de hand op de knip, er wordt bezuinigd op bedrijfsuitjes. Dat is gevaarlijk voor kookstudio's, bedrijfsuitjes vormen immers een belangrijk deel van uw inkomen.

Als ondernemer doet u er in deze moeilijke tijden goed aan ook andere potentiële gasten te benaderen. Vooral de particuliere markt is op dit moment erg aantrekkelijk. Begrijp me niet verkeerd, ook bij de mensen thuis heeft de crisis gevolgen, maar precies daar ligt een kans voor de kookstudio. Ik zal het uitleggen.

De gemiddelde Nederlander gaat steeds minder naar restaurants, zo blijkt uit onderzoek. Nu het economisch tegenzit eten we liever thuis. Daardoor neemt de interesse in zelf koken flink toe. Het aantal enthousiaste hobbykoks stijgt met de dag. Kijk maar naar alle tv-programma's. Potentiële topkoks zijn niet meer van de buis te slaan. 'Wie is de chef', 'Smaken verschillen', 'Herrie in je huiskamer'; het lijken er alleen maar meer te worden.

Een slimme ondernemer lift mee op het succes van al die kookprogramma's. Een spin-off in uw kookstudio is helemaal geen gek idee. Stel bijvoorbeeld een arrangement samen waarin het wedstrijdelement van 'Wie is de chef' een rol speelt. Het laten strijden van teams in uw kookstudio voor een mooie prijs vormt een leuke insteek voor een feestje. Ook het idee achter het programma 'Herrie in je huiskamer' kan prima in de kookstudio gebruikt worden. Help cursisten met het maken van een echt restaurantdiner, maar dan thuis, net als Herman den Blijker dat doet.

'Herrie in de kookstudio' kunt u invullen op de manier die het beste bij u past. Als u wilt kunt u het in de kookstudio alleen bij een demonstratie houden. Zo kunt u de prijs van zo'n cursus drukken. U hoeft immers maar beperkt in te kopen. Laat de hobbykoks in de kookstudio zien hoe ze vis fileren, hoe ze artisjokken schoonmaken en hoe ze crème brûlée mooi laten karameliseren. Het daadwerkelijke koken doen ze thuis.

Het kan natuurlijk ook anders, uitgebreider. Als u een restaurant heeft is het misschien een idee om het menu dat de gasten thuis gaan maken daar na de demonstratie te serveren. Financieel is dat wellicht ook een mooie oplossing. U kunt het ook verder aankleden. Waarom zou u niet een pakket met (deels voorbereide) ingrediënten samenstellen dat u thuis bij de klant bezorgt? De mogelijkheden zijn eindeloos. Geef er vooral uw eigen draai aan, maar vergeet de enthousiaste thuiskok alstublieft niet. In deze tijd dat bedrijven hun portemonnee op zak houden kan hij voor een welkome aanvulling van uw inkomen zorgen.

Succes!

Michiel van Noort