

MEHR TRINKGELD & UMSATZ.

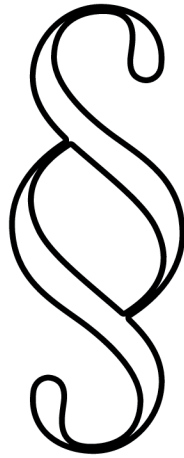


Tip4Tip Master Workbook



**Mehr Service.
Mehr Trinkgeld.
Mehr Umsatz.**

Das praktische Trainingsbuch für Servicekräfte



Impressum

SmartBooks
c/o Block Services
Stuttgarter Str. 106
70736 Fellbach
Deutschland
E-Mail: kontakt@smart-tips.de

Verantwortlich für den Inhalt gemäß § 55 Abs. 2 RStV:
SmartBooks,

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Buches wurden sorgfältig erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität wird jedoch keine Haftung übernommen. Eine Haftung für Schäden ist ausgeschlossen, sofern kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Urheberrecht

Alle Inhalte dieses Buches sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung außerhalb der gesetzlichen Grenzen des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung.

Hinweis:

Alle Inhalte dienen der Weiterbildung im Servicebereich und stellen keine Garantie für Ergebnisse dar.

ISBN xxxxxxxxxxxxxx

© **Tip4Tip Academy – Alle Rechte vorbehalten.**

Dieses Workbook darf ohne ausdrückliche Genehmigung nicht vervielfältigt oder weitergegeben werden.

Tip4Tip Master Workbook

**Mehr Service.
Mehr Trinkgeld.
Mehr Umsatz.**

Dieses Workbook gehört:

Name: _____

Restaurant / Betrieb: _____

Datum: _____

Trainer / Teamleitung: _____

Dein persönliches Arbeitsbuch
für mehr Service, mehr Trinkgeld und mehr Umsatz.



„Starte dein Training in der
Tip4Tip Academy“

Willkommen im Tip4Tip System

Dieses Workbook ist dein persönlicher Trainingspartner im Service.

Es geht nicht nur darum, Wissen zu lernen - sondern Verhalten zu verändern.

Denn:

Service ist Psychologie.

Trinkgeld ist Verhalten.

Umsatz ist System.

Wenn du diese Prinzipien anwendest, wirst du nicht nur sicherer im Service, sondern auch erfolgreicher.



Mehr Sicherheit im Service

Mehr Wirkung auf Gäste

Mehr Klarheit im Alltag



*Sebastian & Lisa
Experten aus der Gastronomie
begleiten dich auf deinem Weg zu
mehr Servicequalität, Trinkgeld und
Erfolg.*

Das Tip4Tip System



Service

- Professionelle Gästebetreuung
- Hervorragende Kommunikation



Trinkgeld

- Mehr Trinkgeld verdienen
- Zufriedene, großzügige Gäste



Umsatz

- Mehr Umsatz erzielen
- Empfehlungsverkäufe steigern

Diese drei Bereiche bilden zusammen ein komplettes Erfolgssystem für den Restaurantalltag.

Das Tip4Tip System basiert auf 21 Prinzipien.

Es verbindet professionellen Service mit Trinkgeld-Psychologie und gezielten Umsatzstrategien.

SERVICE

Die Grundlage für souveränes, klares und professionelles Auftreten.

TRINKGELD

Wie Gäste entscheiden und warum kleine Momente großen Einfluss haben.

UMSATZ

Wie Empfehlungen, Timing und Aufmerksamkeit den Bon steigern.



SO ARBEITEST DU MIT DIESEM WORKBOOK

1. Lies ein Prinzip aufmerksam durch.

2. Wende es direkt im Service an.

3. Beobachte deine Wirkung auf Gäste.

4. Reflektiere deine Erfahrungen schriftlich.

**Wissen allein verändert noch nichts.
Erst durch bewusste Anwendung entsteht echte
Entwicklung.**

Wichtig:

*Bearbeite das Workbook nicht nur
theoretisch.*

Nutze es direkt im echten Service-Alltag.

Vertiefe dein Wissen

Dieses Workbook ist nur ein Teil des
Tip4Tip Systems.

In der Tip4Tip Academy findest du:

Video Trainings
echte Praxisbeispiele
komplette Strategien

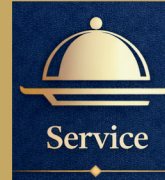
Starte jetzt: www.tip4tip.de



KURSÜBERSICHT & MODULÜBERSICHT

MODUL 1

Service-Exzellenz



Die Grundlage für professionelles, sicheres und strukturiertes Auftreten im Service.

MODUL 2

Trinkgeld-Psychologie



Wie Gäste entscheiden, was sie wahrnehmen und warum sie Trinkgeld geben.

MODUL 3

Umsatz im Restaurant



Wie Empfehlungen, Timing und Aufmerksamkeit zu mehr Umsatz führen

Diese drei Bereiche bilden zusammen ein komplettes Erfolgssystem im Restaurant.

PERSÖNLICHER STARTPUNKT



Mein Startpunkt

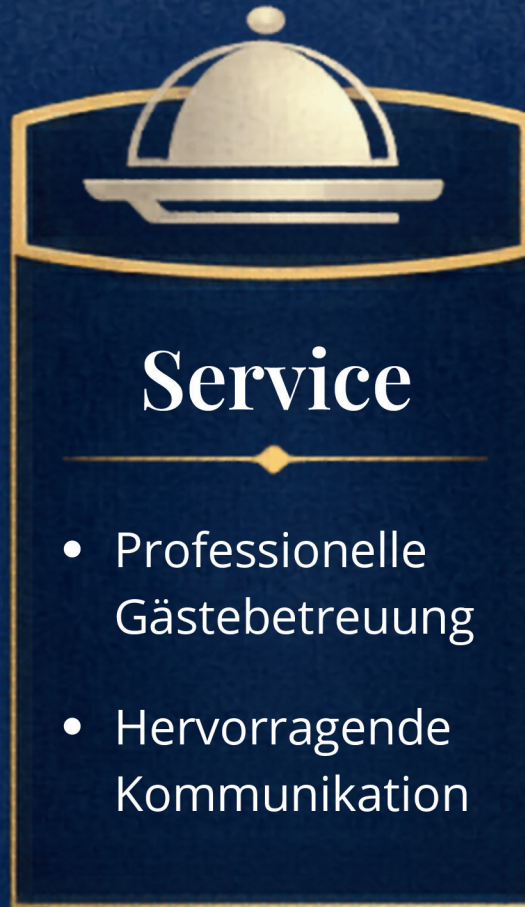
Welche Erfahrungen habe ich bereits im Service?

Was gelingt mir schon gut?

Was möchte ich verbessern?

Modul 1

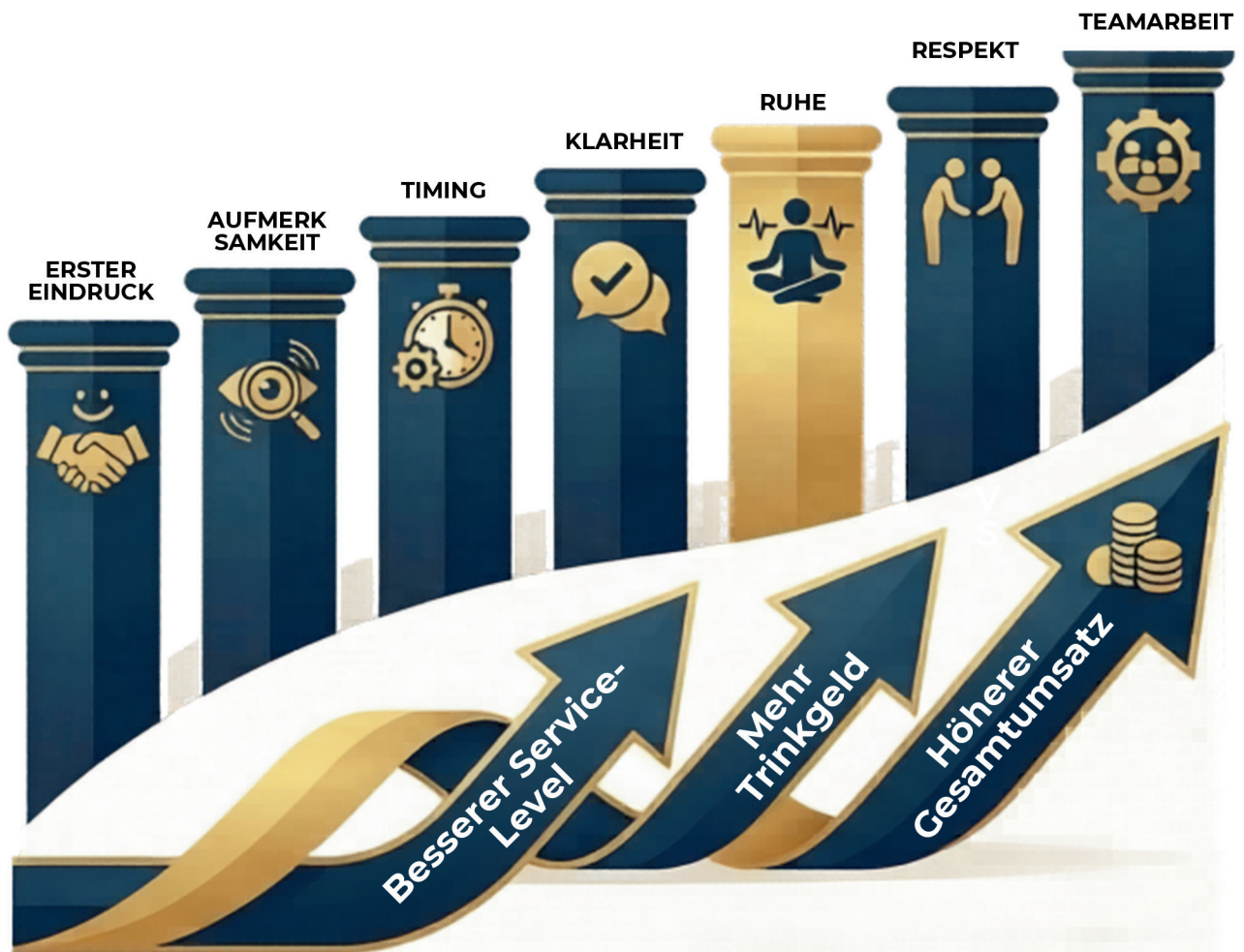
Service-Exzellenz



Professioneller Service ist die Grundlage für Vertrauen, Wirkung und ein starkes Gästeerlebnis.

DIE 7 SERVICE-PRINZIPIEN

DIE 7 SÄULEN DER SERVICE-EXZELLENZ



DIESE SIEBEN PRINZIPIEN HELFEN DIR,
DEINEN SERVICE BEWUSST, PROFESSIONELL
UND WIRKSAM ZU GESTALTEN.



PRINZIP 1: DER ERSTE EINDRUCK

PSYCHOLOGIE

Der erste Eindruck entsteht in wenigen Sekunden. Er entscheidet darüber, ob sich Gäste willkommen, sicher und gut aufgehoben fühlen.

PRAXIS

Begrüße jeden Gast aktiv, freundlich und mit Präsenz. Blickkontakt, Körpersprache und der erste Tonfall zählen sofort.

REAL-LIFE

Ein Gast kommt zur Tür herein. Noch bevor er Platz nimmt, spürt er: Hier werde ich wahrgenommen.

CHALLENGE

Begrüße heute jeden Gast bewusst aktiv und achte auf deine Körpersprache.

MEINE BEOBACHTUNGEN:



PRINZIP 2: Aufmerksamkeit

PSYCHOLOGIE

Gäste fühlen sich wertgeschätzt, wenn sie gesehen werden. Aufmerksamkeit zeigt Präsenz, Interesse und Professionalität.

PRAXIS

Achte bewusst auf Blickkontakt, leere Gläser, offene Fragen und unausgesprochene Bedürfnisse.

REAL-LIFE

Ein Gast schaut sich suchend um. Du reagierst sofort, bevor Frust entsteht.

CHALLENGE

Erkenne heute mindestens fünf Bedürfnisse, bevor der Gast sie ausspricht.

Was habe ich heute bewusst wahrgenommen?



PRINZIP 3: TIMING

PSYCHOLOGIE

Nicht nur was du sagst ist wichtig, sondern wann du es sagst.

PRAXIS

Wähle den richtigen Moment für Begrüßung, Bestellung, Nachfrage, Empfehlung und Rechnung.

REAL-LIFE

Ein Gast ist mitten im Gespräch. Du wartest einen Moment und sprichst erst dann - genau richtig.

CHALLENGE

Achte heute bewusst auf drei Situationen, in denen gutes Timing den Unterschied macht.

Typische Timing-Momente:

- Bestellung
- Nachfrage
- Dessert
- Rechnung

Wo war mein Timing heute gut und wo nicht?



PRINZIP 4: KLARHEIT

PSYCHOLOGIE

Nicht nur was du sagst ist wichtig, sondern wann du es sagst.

PRAXIS

Wähle den richtigen Moment für Begrüßung, Bestellung, Nachfrage, Empfehlung und Rechnung.

REAL-LIFE

Ein Gast ist mitten im Gespräch. Du wartest einen Moment und sprichst erst dann - genau richtig.

CHALLENGE

Achte heute bewusst auf drei Situationen, in denen gutes Timing den Unterschied macht.

Klarheit bedeutet:

- kurz
- verständlich
- sicher
- freundlich

Gab es Situationen, in denen Gäste unsicher oder verwirrt wirkten? Woran lag das?

Welche Formulierungen haben besonders gut funktioniert?



PRINZIP 5: RUHE

PSYCHOLOGIE

Ruhe signalisiert Kontrolle und Professionalität.
Hektik überträgt sich direkt auf Gäste.

PRAXIS

Bleibe auch in stressigen Situationen ruhig in Stimme, Bewegung und Ausstrahlung.

REAL-LIFE

Das Restaurant ist voll.
Trotzdem wirkst du gesammelt, klar und kontrolliert.

CHALLENGE

Achte heute bewusst auf dein Tempo, deine Stimme und deine Ausstrahlung in Stressmomenten.

In welchen Situationen war ich heute ruhig und kontrolliert?

Wann habe ich Stress oder Hektik ausgestrahlt?

Wie hat sich mein Verhalten auf die Gäste ausgewirkt?



PRINZIP 6: RESPEKT

PSYCHOLOGIE

Jeder Gast möchte fair, wertschätzend und ernst genommen behandelt werden.

PRAXIS

Begegne jedem Gast mit Respekt, auch in schwierigen oder angespannten Situationen.

REAL-LIFE

Ein Gast ist ungeduldig. Du bleibst ruhig, freundlich und respektvoll.

CHALLENGE

Achte heute bewusst darauf, wie du auch unter Druck respektvoll bleibst.

Respekt zeigt sich für mich durch:

Besonders herausfordernd ist für mich:



PRINZIP 7: TEAMARBEIT

PSYCHOLOGIE

Gäste spüren sofort, ob ein Team zusammenarbeitet oder gegeneinander arbeitet.

PRAXIS

Kommuniziere klar, unterstütze aktiv und denke im gesamten Ablauf, nicht nur in deinem Bereich.

REAL-LIFE

Service, Küche und Bar greifen sauber ineinander. Der Gast erlebt dadurch einen runden Abend.

CHALLENGE

Unterstütze heute bewusst mindestens drei Mal aktiv dein Team.

Heute habe ich:

- klar kommuniziert
- aktiv geholfen
- ruhig reagiert
- mitgedacht

Guter Service entsteht im Team, nicht alleine.

Wann habe ich heute aktiv mein Team unterstützt und wie hat sich das auf den Ablauf ausgewirkt?

SERVICE-SELBSTCHECK

1.	Der erste Eindruck	1	2	3	4	5
2.	Aufmerksamkeit	1	2	3	4	5
3.	Timing	1	2	3	4	5
4.	Klarheit	1	2	3	4	5
5.	Ruhe	1	2	3	4	5
6.	Respekt	1	2	3	4	5
7.	Teamarbeit	1	2	3	4	5

Bewerte dich ehrlich von 1 bis 5.
1 = selten
5 = sehr stark

Auswertung:

Mein stärkstes Service-Prinzip:

Mein wichtigstes Entwicklungsfeld:

SERVICE-TRANSFERSEITE

Mein Transfer in den Alltag



Was möchte ich ab sofort bewusster machen?



Was möchte ich reduzieren oder vermeiden?



Was setze ich ab der nächsten Schicht konkret um?

*Dein Erfolg im Service entsteht nicht durch
Wissen - sondern durch das, was du daraus
machst.*

Du hast jetzt Klarheit über deinen nächsten Schritt.

Setze ihn direkt im nächsten Service um und beobachte bewusst deine Wirkung.

Dein Erfolg beginnt mit deiner Entscheidung.

Guter Service entsteht nicht zufällig – er entsteht durch Bewusstsein.

Achte ab jetzt aktiv auf dein Verhalten im Service und nutze jede Situation als Trainingsmoment.

Service ist Psychologie - und du steuerst sie.

Modul 2

Trinkgeld-Psychologie



Trinkgeld ist kein Zufall.
Es entsteht durch Wirkung, Aufmerksamkeit und Beziehung.

DIE 7 TRINKGELD-PRINZIPIEN



DIESE SIEBEN PRINZIPIEN ZEIGEN DIR,
WARUM GÄSTE TRINKGELD GEBEN
UND WIE DU DEINEN EINFLUSS DARAUF
BEWUSST STÄRKST.



PRINZIP 1: EMOTION

PSYCHOLOGIE

Gäste geben Trinkgeld, wenn sie sich gut fühlen.
Emotionen entscheiden stärker als Logik.

PRAXIS

Schaffe positive Momente:
Freundlichkeit, echtes Interesse
und gute Stimmung.

REAL-LIFE

Ein Gast lacht, fühlt sich wohl
und bleibt länger sitzen - Trinkgeld
entsteht.

CHALLENGE

Sorge heute bewusst für
mindestens drei positive Momente.

Emotion entsteht durch:

Freundlichkeit
Energie
echte Aufmerksamkeit

Wann habe ich positive Emotionen erzeugt?



PRINZIP 2: AUFMERKSAMKEIT

PSYCHOLOGIE

Wer sich gesehen fühlt, gibt eher Trinkgeld.

PRAXIS

Achte auf Details:
Blickkontakt, Reaktionen,
Bedürfnisse.

REAL-LIFE

Ein Gast schaut sich um – du reagierst sofort.

CHALLENGE

Erkenne heute 5 Bedürfnisse ohne Nachfrage.

Heute habe ich:

- Blickkontakt gehalten
- aktiv reagiert
- Bedürfnisse erkannt



Welche kleinen Signale der Gäste habe ich heute wahrgenommen?



PRINZIP 3: TIMING BEIM BEZAHLEN

PSYCHOLOGIE

Der letzte Eindruck bleibt am stärksten im Kopf.

PRAXIS

Sei präsent beim Bezahlen: freundlich, ruhig, aufmerksam.

REAL-LIFE

Der Gast zahlt - du bist präsent und wertschätzend. Das Trinkgeld steigt.

CHALLENGE

Achte heute bewusst auf jeden Bezahlmoment.

Der letzte Eindruck entscheidet über das Trinkgeld.

War ich im Bezahlmoment präsent oder nur im Ablauf?



PRINZIP 4: PERSÖNLICHKEIT

PSYCHOLOGIE

Menschen geben Menschen
Trinkgeld – nicht Systemen.

PRAXIS

Sei authentisch, freundlich und
präsent.

REAL-LIFE

Ein Gast erinnert sich an dich -
nicht nur an das Essen.

CHALLENGE

Zeige heute bewusst mehr
Persönlichkeit im Service.

Persönlichkeit bedeutet:

authentisch sein
präsent sein
nicht austauschbar wirken

Wo habe ich heute echte Persönlichkeit gezeigt?



PRINZIP 5: EMPFEHLUNGEN

PSYCHOLOGIE

Gäste vertrauen auf Empfehlungen.

PRAXIS

Empfehl aktiv – ehrlich und passend.

REAL-LIFE

Ein Gast folgt deiner Empfehlung und erlebt einen besseren Abend.

CHALLENGE

Gib heute mindestens 3 aktive Empfehlungen.



Gute Empfehlung:

- passt zum Gast
- klingt sicher
- wirkt natürlich

Welche Empfehlung wurde heute angenommen und warum?



PRINZIP 6: DANKBARKEIT

PSYCHOLOGIE

Ein ehrliches „Danke“ verstärkt positive Gefühle.

PRAXIS

Bedanke dich bewusst und ehrlich.

REAL-LIFE

Ein Gast fühlt sich wertgeschätzt und gibt mehr Trinkgeld.

CHALLENGE

Bedanke dich heute bewusst bei jedem Gast.

**Ein ehrliches „Danke“
bleibt im Kopf.**

Wie habe ich heute bewusst Dankbarkeit gezeigt?



PRINZIP 7: BEZIEHUNG

PSYCHOLOGIE

Verbindung schafft Vertrauen –
und höheres Trinkgeld.

PRAXIS

Baue kleine Beziehungen auf.
Name merken, Gespräche führen.

REAL-LIFE

Ein Stammgast kommt wieder –
und gibt konstant mehr Trinkgeld.

CHALLENGE

Baue heute bewusst eine kleine
Verbindung auf.



Beziehung entsteht durch:

- Namen merken
- echtes Interesse
- kurze Gespräche

Mit welchem Gast habe ich heute eine Verbindung
aufgebaut?

TRINKGELD – SELBSTCHECK

1.	Emotion	1	2	3	4	5
2.	Aufmerksamkeit	1	2	3	4	5
3.	Timing beim Bezahlen	1	2	3	4	5
4.	Persönlichkeit	1	2	3	4	5
5.	Empfehlungen	1	2	3	4	5
6.	Dankbarkeit	1	2	3	4	5
7.	Beziehung	1	2	3	4	5

Bewerte dich ehrlich von 1 bis 5.
1 = selten
5 = sehr stark

Auswertung:

Mein stärkstes Trinkgeld-Prinzip:

Mein größter Hebel:



TRINKGELD BOOSTER

Warum geben Gäste Trinkgeld?

Trinkgeld ist kein Zufall.

Emotion

Gäste geben Trinkgeld, wenn sie sich gut fühlen.

Aufmerksamkeit

Gäste geben Trinkgeld, wenn sie gesehen werden.

Beziehung

Gäste geben mehr Trinkgeld bei Verbindung.

Wirkung

Dein Verhalten entscheidet mehr als du denkst.



SERVICE MOMENTE

Die wichtigsten Trinkgeld-Momente

-  **Begrüßung**

-  **Bestellung**

-  **Empfehlung**

-  **Zwischenkontakt**

-  **Bezahlen**

-  **Verabschiedung**

Jeder dieser Momente entscheidet über
Wirkung, Trinkgeld und Umsatz

MEIN TRINKGELD PLAN

Mein Transfer in den Alltag



Was werde ich ab sofort bewusst verändern?



Welche Situation nutze ich stärker?



Mein persönlicher Fokus:

*Dein Trinkgeld entsteht nicht durch Glück –
sondern durch die Wirkung, die du
hinterlässt.*

MEINE ERKENNTNISSE ZUM TRINKGELD

Was habe ich neu verstanden?

*Wissen allein verändert nichts - Umsetzung
schon.*

*Nutze deine Erkenntnisse im Alltag
und entwickle Schritt für Schritt deine
eigene Stärke.*

Veränderung entsteht durch Tun.

Du hast jetzt Klarheit über deinen nächsten Schritt.

Setze ihn direkt im nächsten Service um und beobachte bewusst deine Wirkung.

Dein Erfolg beginnt mit deiner Entscheidung.

Trinkgeld ist kein Zufall - es ist das Ergebnis deiner Wirkung.

Nutze bewusst Emotion, Aufmerksamkeit und Beziehung in deinem täglichen Service.

Trinkgeld ist Verhalten – und du beeinflusst es.

Sneak Peek: Dein Trinkgeld-Tagebuch

Erfolg im Service wird sichtbar, wenn du ihn misst.

Mit dem Tip4Tip Trinkgeld-Tagebuch erkennst du Muster, Fortschritte und echte Ergebnisse.

Datum: _____

Schicht: _____

Trinkgeld gesamt: _____

Besondere Situation:

Was habe ich heute gut gemacht?

Was kann ich verbessern?

Mein Fokus für die nächste Schicht:



Was du misst, kannst du verbessern.

Das komplette Trinkgeld-Tagebuch findest du im Tip4Tip System und hilft dir, dein Trinkgeld gezielt zu steigern.

Modul 3

Umsatz im Restaurant



Umsatz entsteht nicht zufällig.
Er entsteht durch Führung, Timing und Empfehlungen.

DIE 7 UMSATZ-PRINZIPIEN



UMSATZ BEGINNT IM SERVICE.

GÄSTE WOLLEN NICHT VERKAUFT
BEKOMMEN.
SIE WOLLEN GEFÜHRT WERDEN.

WENN DU VERSTEHST,
WANN UND WIE DU EMPFEHLUNGEN GIBST,
STEIGT DER UMSATZ AUTOMATISCH.



PRINZIP 1: EMPFEHLUNGEN STATT VERKAUF

PSYCHOLOGIE

Gäste wollen beraten werden – nicht verkauft.

PRAXIS

Empfehl ehrlich, passend und situationsbezogen.

REAL-LIFE

Ein Gast ist unsicher – du gibst eine klare Empfehlung.

CHALLENGE

Gib heute bewusst 3 ehrliche Empfehlungen.

Gute Empfehlung bedeutet:

- ehrlich
- passend
- ohne Druck



Wann habe ich heute beraten statt verkauft?



PRINZIP 2: EMPFEHLUNGEN

PSYCHOLOGIE

Getränke sind der größte Umsatzhebel.

PRAXIS

Empfehl passende Getränke aktiv.

REAL-LIFE

Ein Gast bestellt Wein durch deine Empfehlung.

CHALLENGE

Gib heute mindestens 3 aktive Empfehlungen.



Verkauf funktioniert, wenn:

- aktiv empfohlen
- passend kombiniert
- sicher präsentiert

Welche Getränkeempfehlung hat heute funktioniert?



PRINZIP 3: DESSERT-MOMENT

PSYCHOLOGIE

Der richtige Moment entscheidet über Zusatzverkäufe.

PRAXIS

Biete Dessert aktiv an - im passenden Moment.

REAL-LIFE

Der Gast ist entspannt - du platzierst das Dessert perfekt.

CHALLENGE

Nutze heute bewusst jeden Dessert-Moment.

**Dessert verkauft sich
über Timing - nicht
über Druck.**

Habe ich den richtigen Moment für das Dessert genutzt?



PRINZIP 4: ZUSATZANGEBOTE

PSYCHOLOGIE

Kleine Ergänzungen erhöhen den Gesamtumsatz.

PRAXIS

Biete aktiv Beilagen, Extras oder Upgrades an.

REAL-LIFE

Der Gast ergänzt seine Bestellung.

CHALLENGE

Nutze heute bewusst Zusatzangebote.

Kleine Ergänzungen machen den Unterschied im Umsatz.

Wann habe ich heute Zusatzangebote sinnvoll platziert?



PRINZIP 5: AUFMERKSAMKEIT

PSYCHOLOGIE

Zufriedene Gäste bestellen mehr.

PRAXIS

Achte aktiv auf Bedürfnisse und Chancen.

REAL-LIFE

Ein Gast ist offen - du nutzt den Moment.

CHALLENGE

Erkenne heute 3 Umsatzchancen aktiv.



Umsatz entsteht, wenn du:

- hinschaust
- reagierst
- Chancen nutzt

Welche Umsatzchance habe ich heute erkannt?



PRINZIP 6: VERTRAUEN

PSYCHOLOGIE

Vertrauen erhöht die Bereitschaft zu kaufen.

PRAXIS

Sei ehrlich, klar und sicher.

REAL-LIFE

Der Gast folgt deiner Empfehlung ohne Zweifel.

CHALLENGE

Baue heute bewusst Vertrauen auf.

Vertrauen entsteht durch:

Ehrlichkeit
Sicherheit
Klarheit

Wann hat ein Gast meiner Empfehlung vertraut und warum?



PRINZIP 7: ERLEBNIS

PSYCHOLOGIE

Ein gutes Erlebnis steigert Umsatz und Trinkgeld.

PRAXIS

Gestalte den Aufenthalt bewusst positiv.

REAL-LIFE

Der Gast verlässt das Restaurant begeistert.

CHALLENGE

Sorge heute bewusst für ein Erlebnis.

Ein starkes Erlebnis steigert Umsatz und Trinkgeld gleichzeitig.

Wann habe ich heute bewusst ein Erlebnis geschaffen?

UMSATZ - SELBSTCHECK

1.	Empfehlungen	1	2	3	4	5
2.	Getränke	1	2	3	4	5
3.	Dessert	1	2	3	4	5
4.	Zusatzangebote	1	2	3	4	5
5.	Aufmerksamkeit	1	2	3	4	5
6.	Vertrauen	1	2	3	4	5
7.	Erlebnis	1	2	3	4	5

Bewerte dich ehrlich von 1 bis 5.
1 = selten
5 = sehr stark

Auswertung:

Mein stärkstes Umsatz - Prinzip:

Mein wichtigstes Entwicklungsfeld:



UMSATZ BOOSTER

Mehr Umsatz im Restaurant

Die besten Sätze:

„Darf ich Ihnen etwas empfehlen?“

„Das passt perfekt dazu“

„Unsere Spezialität heute ist...“

„Viele Gäste kombinieren das mit...“

„Möchten Sie noch...?“

Empfehlungen wirken stärker
als Verkauf.

UMSATZ -TRANSFERSEITE

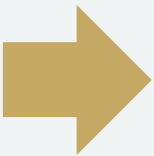
Mein Transfer in den Alltag



Was möchte ich ab sofort bewusster machen?



Was möchte ich reduzieren oder vermeiden?



Was setze ich ab der nächsten Schicht konkret um?

*Dein Umsatz entsteht nicht durch Zufall –
sondern durch die Entscheidungen, die du
im richtigen Moment triffst.*

BEOBACHTUNGSÜBUNG

Welche Situationen führen zu mehr Umsatz?

*Beobachten schafft Bewusstsein - doch
Veränderung entsteht erst durch dein
Handeln.*

*Nutze deine Erkenntnisse im Alltag
und entwickle Schritt für Schritt deine
Stärke.*

Fortschritt beginnt mit Umsetzung.

Du hast jetzt Klarheit über deinen nächsten Schritt.

Setze ihn direkt im nächsten Service um und beobachte bewusst deine Wirkung.

Dein Erfolg beginnt mit deiner Entscheidung.

Umsatz entsteht nicht durch Druck - sondern durch Führung.

Setze Empfehlungen gezielt ein und erkenne die richtigen Momente im Service.

Umsatz ist System - und du steuerst es.

Vom Wissen zur Umsetzung

**Jetzt beginnt dein
nächster Schritt im
Service.**

Sehen ist der Anfang.
Verändern ist der Unterschied.

MEIN SERVICE PLAN

*Veränderung beginnt
mit klaren
Entscheidungen.*

Was werde ich ab sofort im Service bewusst verbessern?

Woran werde ich erkennen, dass ich besser geworden bin?

Klarheit schafft Veränderung.

MEIN TRINGKELD PLAN

Trinkgeld entsteht
durch Verhalten –
nicht durch Zufall.

Welche 3 Dinge werde ich konkret verändern?

1. _____

2. _____

3. _____

Welche Situation nutze ich ab sofort bewusster?

Kleine Veränderungen
haben große Wirkung.

MEIN UMSATZ PLAN

Umsatz entsteht im richtigen Moment.

Wann werde ich aktiver empfohlen?

Welche Formulierungen nutze ich?

Empfehlung schlägt Verkauf.

MEINE AHA-MOMENTE

Meine wichtigsten Erkenntnisse

Was hat mich am meisten überrascht?

Was werde ich ab sofort anders machen?

Erkenntnis ist der Anfang
von Veränderung.

Team & Zusammenarbeit

Was funktioniert in unserem Team gut?

Wo gibt es noch Potenzial?

Was kann ich aktiv dazu beitragen?

Starker Service entsteht im
Team.

MEIN ZIEL

Mein nächstes Ziel

Was möchte ich in den nächsten 30 Tagen erreichen?

Warum ist mir das wichtig?

Ziele geben deinem Handeln Richtung.

MEIN SERVICE VERSPRECHEN

Mein Service-Versprechen

Ich möchte als Servicekraft wahrgenommen werden als:

Dafür stehe ich:

Dein Verhalten bestimmt
deinen Eindruck.

Du hast jetzt ein System.

***Doch der Unterschied
entsteht nicht durch
Wissen -
sondern durch das, was
du daraus machst.***

Nutze es.

Dein nächster Schritt

Echte Veränderung passiert nicht durch
Lesen –
sondern durch Training.

In der Tip4Tip Academy bekommst du:

Schritt-für-Schritt Video Trainings
echte Service-Situationen
klare Strategien für mehr Trinkgeld &
Umsatz



Starte jetzt dein nächstes Level

www.tip4tip.de
QR Code scannen




Weitere Tip4Tip Produkte

 Mehr Trinkgeld. Mehr Umsatz. (Buch)

 Die Psychologie des Tellers (Buch)

 Gästetypen (Buch)

 Welcher Kellnertyp bist du? (Buch)

 Tip4Tip Service-System Planer/Poster

 Tip4Tip Academy Kurse

 Tip4Tip Podcast

 YouTube Channel

 Tip4Tip Blog

Mehr unter:

www.tip4tip.de



MEHR TRINKGELD. MEHR UMSATZ. MEHR SYSTEM.

Dieses **Workbook** ist dein persönlicher **Trainingsplan** für professionellen Service in der Gastronomie.

Du lernst nicht nur, **was guten Service ausmacht**, sondern wie du dein Verhalten gezielt verbesserst.

Die **7 Service-Prinzipien**

Die **7 Trinkgeld-Prinzipien**

Die **7 Umsatz-Prinzipien**

Reflexion, Übungen und Praxisbeispiele

Danke, dass du dich für dein Wachstum im Service entschieden hast.

Nutze dieses Wissen.

Setze es um.

Und erlebe den Unterschied.

Dein nächster Schritt beginnt jetzt.



Kurse zum Workbook

