|  |
| --- |
| **12. F&B Management**  Creating an active space with Tenants who are engaged will be crucial to making sure that ‘Everyone knows about our F&B and loves it’.  The aim is for the Food Hubs at our Centres to act as the new ‘Town Square’ of the local areas.  This section gives guidance on how to engage with your F&B Tenants and keep the Food Hub space filled with events and activity across the year.  **Getting the Best out of Tenants**  We know that F&B is different to retail and therefore needs its own approach to maximise engagement from Tenants. Generally attendance by F&B operators at Tenant liaison meetings is lower than those from retail Tenants. Here are three simple ways that you can encourage engagement from F&B Tenants.  **Identify an F&B specialist**  This can be one or two individuals. It does not need to be a specific role but an individual who acts as our F&B ‘Champion’. It could be a member of the Centre Management Team, Leasing Team or even be an external specialist engaged on a contract basis.  Having this role creates consistency for operators and also helps you to have a more detailed understanding of F&B within your Centre. Some of their responsibilities should include:   * Support and consideration of new F&B openings. * Liaison with all F&B Tenants. * Review and comparison of service, price and offer in the MEGA and other local competing Food Hubs.   Keep up to date with F&B in competing Centres. |

**12. F&B менеджмент**

Активное сотрудничество с операторами F&B исключительно важно для того, чтобы посетители знали и любили наши фуд-корты.

Фуд-корт – это своего рода рыночная площадь, где собираются покупатели со всей округи. В данном разделе вы узнаете, как правильно сотрудничать с фирмами-арендаторами и как сделать так, чтобы ваши фуд-корты оставались интересными и оживленными местами на протяжении всего года.

**Эффективное сотрудничество с арендаторами**

Не секрет, что F&B сервис отличается от розничной торговли, а следовательно, нуждается в разработке особых методов, помогающих добиться от арендаторов максимальной отдачи. В целом, операторы F&B появляются на общих собраниях арендаторов реже, чем те, кто занимается розничной торговлей. Ниже приведены три простых способа пробудить в арендаторах желание сотрудничать.

**Выберите специалистов F&B**

Это может быть один или два человека. Никаких особенных обязанностей, просто человек, которому вы присуждаете звание «чемпиона F&B». Это может быть сотрудник, занимающийся вопросами менеджмента или аренды, или вообще внешний специалист, приглашенный работать на договорной основе.

Наличие такой должности способствует выработке постоянства у арендаторов, а также помогает вам лучше видеть, как функционирует сервис F&B в вашем торговом центре. В обязанности такого специалиста следует включить следующее:

* выбор новых операторов F&B и реализация их проектов.
* поддержание связи со всеми участниками сервиса F&B.
* изучение и сопоставление особенностей сервиса, цен и предложений, действующих в МЕГЕ и других местных фуд-кортах, составляющих вам конкуренцию.

Не отставать от F&B проектов конкурирующих торговых центров.