

BORANG SEMAKAN "KESIHATAN" RESTORAN (F.O.R.D. SCORE™)

Hanya ambil masa 3 minit untuk mengetahui potensi sebenar restoran anda.

Arahan: Tandakan [/] pada kotak yang menggambarkan keadaan restoran anda sekarang.

1. F — FOOTFALL (Trafik & Visibility)

Adakah restoran anda "magnet" kepada pelanggan baru?

- Pelanggan boleh jumpa kedai saya di Google Maps dalam 3 saat pertama carian.
- Gambar makanan di Google/Social Media nampak sangat menyelerakan (bukan gambar tangkap muat).
- Saya nampak ramai orang tag lokasi kedai saya di TikTok/Instagram setiap minggu.
- Kedai saya sentiasa nampak "hidup" dan aktif di internet, bukan macam "kedai tinggal".

2. O — OPTIMIZATION (Menu & Margin)

Adakah jualan anda benar-benar menguntungkan, atau sekadar "lalu tangan"?

- Saya tahu menu mana yang paling untung dan menu mana yang paling rugi.
- Staf saya pandai "upsell" (ajak pelanggan tambah air besar/side dish) tanpa dipaksa.
- Harga menu saya sentiasa dikemaskini mengikut harga barang pasaran.
- Saya tidak mempunyai masalah stok bahan mentah terbuang atau rosak.

3. R — REPUTATION (Reputasi & Kesetiaan)

Adakah pelanggan akan datang balik atau mereka "serik"?

- Rating Google Maps saya adalah **4.2 bintang ke atas**.
- Saya menjawab setiap ulasan pelanggan (baik atau buruk) dengan segera.
- Pelanggan lama selalu datang balik sekurang-kurangnya 2 kali sebulan.
- Jika pelanggan membuat aduan, staf saya tahu cara nak selesaikan tanpa viralkan kedai.

4. D — DOLLARIZATION (Data & Scalability)

Adakah anda menguruskan bisnes berdasarkan fakta atau perasaan?

- Saya tahu berapa tepatnya jumlah jualan bersih saya setiap hari (bukan hanya jualan kasar).
- Saya tahu setiap sen yang saya labur untuk marketing membawa masuk pelanggan baru.
- Sistem saya sangat tersusun sehingga saya boleh buka cawangan baru esok jika mahu.
- Saya ada "Dashboard" atau nota yang merekod prestasi jualan vs trafik pelanggan.

5. S — SYSTEM (Sistem & Staff)

Adakah cawangan anda ada sistem & team yang kukuh, atau semua bergantung pada owner?

- Saya ada 10 SOP Kritikal dalam format bertulis + gambar/video yang staff boleh capai < 30 saat.
- Setiap jawatan penting — Head Chef/Shift Lead, Floor Manager, Marketing PIC — ada Org Chart jelas + 3 KPI utama yang staff tu sendiri boleh sebut.
- Saya ada sistem "7-Day Onboarding Checklist" + Ujian Lulus Praktikal sebelum staff baru boleh pegang cashier atau mesin.
- Saya jalankan Review Staff Bulanan guna borang KPI bertulis, dan ada pelan tindakan untuk staff lemah + pelan naik pangkat untuk staff power.

KEPUTUSAN F.O.R.D. SCORE ANDA

Berapa banyak kotak [/] yang anda tandakan?

- **Skor 18 - 20 : SCALABLE CHAMPION.** Tahniah! Restoran anda sangat sihat dan sedia untuk dibuka cawangan baru (franchise-ready).
- **Skor 15 - 17 : STABLE GROWTH.** Bisnes anda stabil, tapi ada "duit terlepas" yang anda tidak perasan. Perlu sedikit optimasi.
- **Skor 10 - 14: OPERATIONAL RISK.** Kedai nampak sibuk, tapi untung bersih mungkin rendah atau reputasi digital anda sedang terancam.
- **Bawah 10: CRITICAL RECOVERY.** Bisnes anda dalam zon bahaya. Anda perlukan pelan pemulihan segera sebelum pesaing "menelan" pasaran anda.

Langkah Seterusnya:

*"Jika skor anda membimbangkan, jangan panik. Kebanyakan pemilik restoran hanya fokus pada memasak, bukan pada strategi pertumbuhan. Anda boleh hubungi saya di 011-11112538 untuk **Sesi Strategi F.O.R.D.S**™ **Percuma selama 15 minit** bagi memulihkan skor anda."*