



Современный рынок может предложить оборудование разных классовых и ценовых сегментов. Российское оборудование отличается более простыми формами, большим ассортиментом предложений. Но всё же в нынешних экономических обстоятельствах покупатель лишней раз задумывается над поиском оптимального баланса цены и качества. В этом отношении особенного внимания заслуживает отечественная продукция. В России представлены несколько отечественных брендов, последние годы специализирующихся на надежном оборудовании, на современных линиях раздачи.

В линии самообслуживания основные модули представлены прилавками для подносов и столовых приборов, холодильным прилавком, прилавком-витриной для холодильных закусок, мармитом для первых блюд, мармитом для вторых блюд, нейтральной витриной, нейтральным прилавком и кассовым прилавком. В комплектацию линии могут входить дополнительные модули с учетом задач и потребностей конкретного заведения. В Партнерторг.рф представлены линии раздачи АСТА, ПАТША, Премьер торговой марки Abat; Школьник, Вега торговой марки RADA и линии раздачи АТЕSY.

Удобство модульной **линии раздачи АСТА** заключается в том, что каждый покупатель может определить для себя индивидуальные варианты из отдельных компонентов, руководствуясь площадью помещения, своими задачами, потребностями и критериями. Также возможно использование каждого из модулей автономно. Основное правило – грамотно подобранная и установленная линия повышает уровень и скорость обслуживания посетителей.

При выборе линии раздачи нужно руководствоваться целями и задачами работы с ней, в каком заведении будет располагаться, на какое количество посетителей рассчитана, какие блюда будут представлены в ассортименте, сколько сотрудников будут

обслуживать и пр. После понимания этих параметров можно переходить к выбору конкретных модулей, планируя их расположение. При достаточной площади объекта, можно расставить определенные элементы как отдельные острова – чтобы организовать обслуживание посетителей без задержек и очередей.

30 ноября 2015 г.