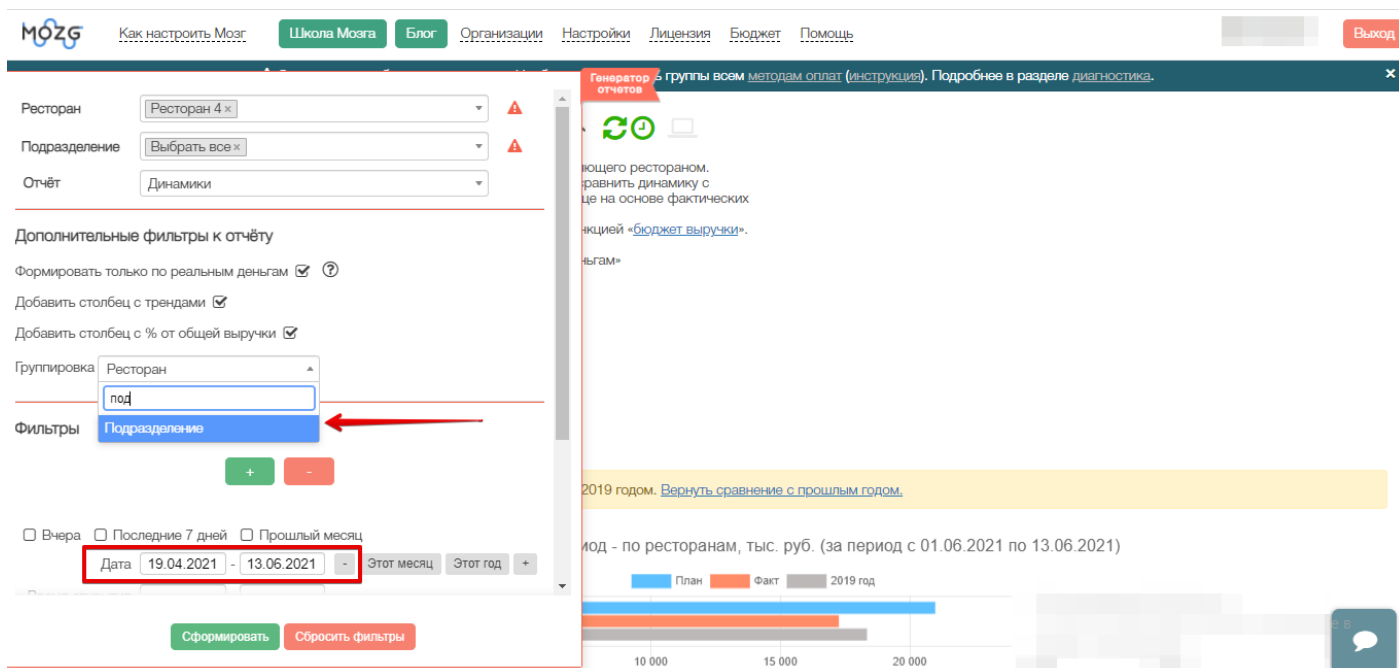


Группировка подразделения

При данной группировке мы видим процент отклонения по каждому подразделению, каждое из них влияет на формировании общего итога.

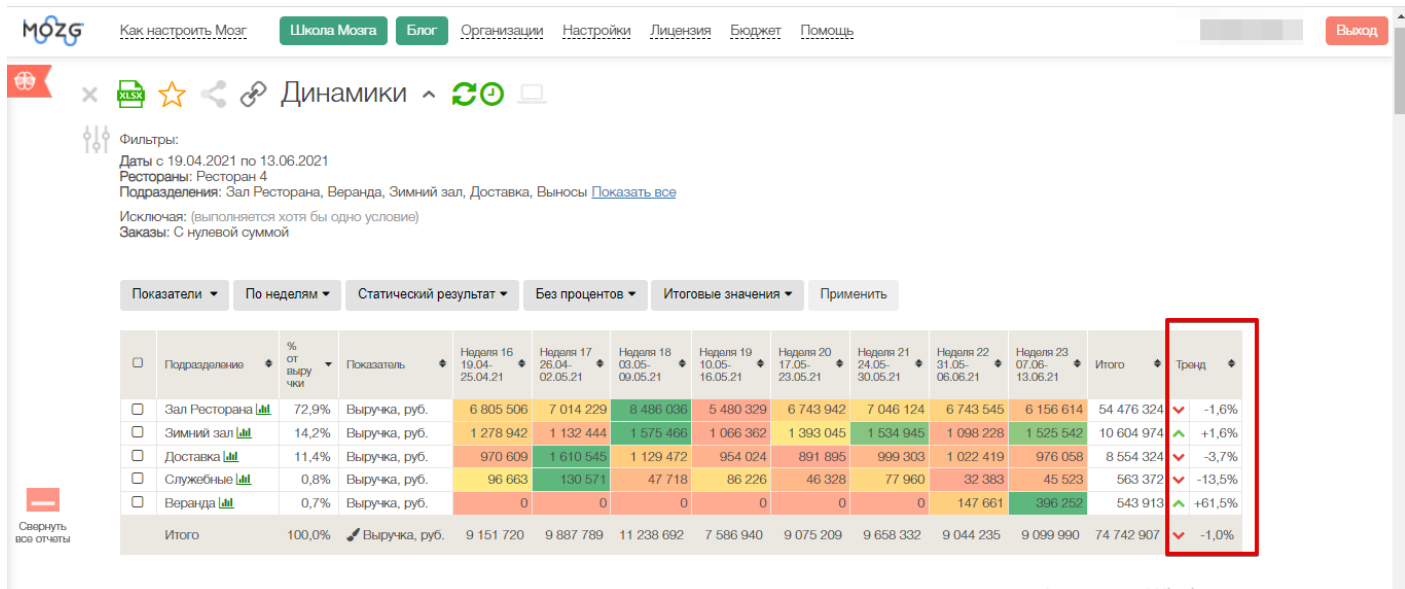
- Выберите ресторан
- Подразделения - Выбрать все
- Отчет - Динамики
- Группировка - Подразделение
- укажите период:



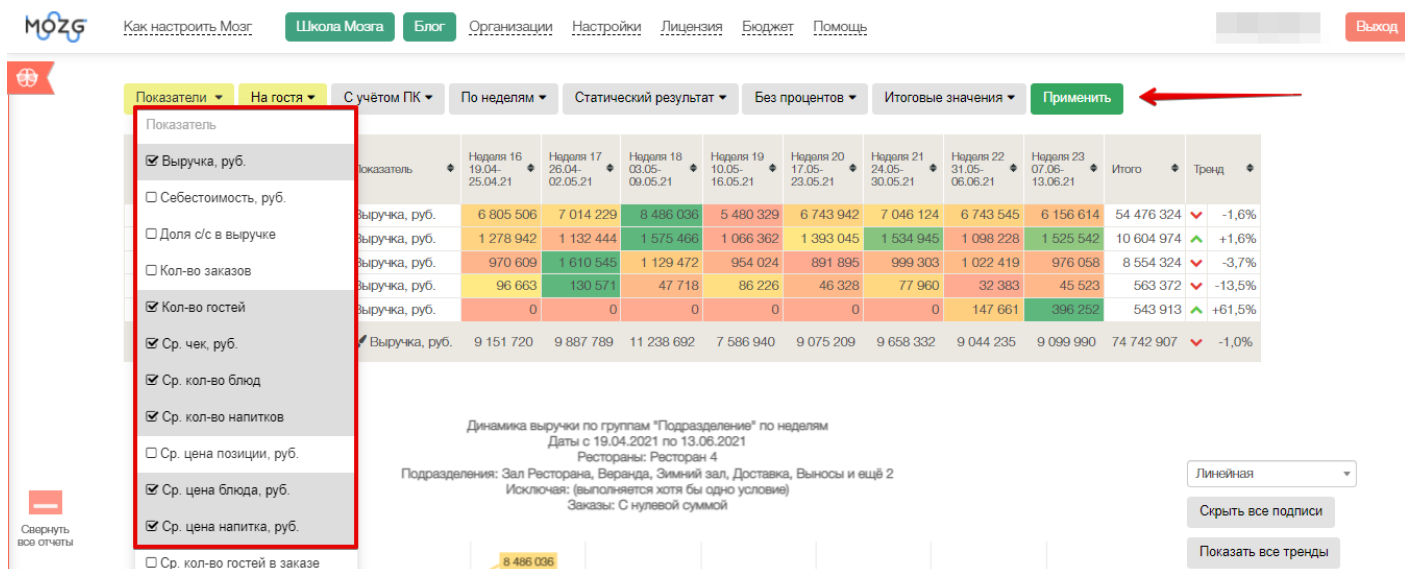
Отчет построился и теперь можно провести анализ:

В данном примере мы видим, что общая выручка ресторана в динамике падает на **-1,0%**.

Наибольшее снижение в гостевых подразделениях у "Доставки" и "Зал ресторана". Поставим задачу выяснить почему выручка снижается.



Так как выручка зависит от среднего чека и количества гостей, а средний чек зависит от наполняемости блюдами, напитками и средних цены на блюдо и напиток, то мы добавим эти условия нажав на вкладку "Показатели" с условием на "Гостя":



Получили детальную таблицу:

MOZG

Как настроить Мозг

Школа Мозга

Блог

Организации

Настройки

Лицензия

Бюджет

Помощь

Выход

	Подразделение	% от выручки	Показатель	Наделя 16 19.04-25.04.21	Наделя 17 26.04-02.05.21	Наделя 18 03.05-09.05.21	Наделя 19 10.05-16.05.21	Наделя 20 17.05-23.05.21	Наделя 21 24.05-30.05.21	Наделя 22 31.05-06.06.21	Наделя 23 07.06-13.06.21	Итого	Тренд	
	Зал Ресторана	86,4%	Выручка, руб.	6 805 506	7 014 229	8 486 036	5 480 329	6 743 942	7 046 124	6 743 545	6 156 614	54 476 324	▼	-1,6%
			Кол-во гостей	2 848	2 810	3 233	2 314	2 754	3 040	2 773	2 553	22 325	▼	-1,0%
			Ср. чек, руб.	2 390	2 496	2 625	2 368	2 449	2 318	2 432	2 412	2 440	▼	-0,5%
			Ср. кол-во блюд	3,4	3,4	3,6	3,5	3,5	3,3	3,2	3,3	3,4	▼	-1,0%
			Ср. кол-во напитков	2,9	2,9	3,0	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7	2,8	▼	-1,1%
			Ср. цена блюда, руб.	441	457	472	424	440	441	475	475	454	▲	+0,7%
			Ср. цена напитка, руб.	265	279	270	257	270	273	274	274	271	▲	+0,2%
	Доставка	13,6%	Выручка, руб.	970 609	1 610 545	1 129 472	954 024	891 895	999 303	1 022 419	976 058	8 554 324	▼	-3,7%
			Кол-во гостей	801	1 393	942	785	784	773	817	782	7 077	▼	-4,7%
			Ср. чек, руб.	1 212	1 156	1 199	1 215	1 138	1 293	1 251	1 248	1 209	▲	+0,9%
			Ср. кол-во блюд	3,0	1,5	2,7	2,9	2,8	2,9	2,8	2,8	2,6	▲	+2,6%
			Ср. кол-во напитков	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	▲	+0,3%
			Ср. цена блюда, руб.	378	406	416	374	380	401	392	399	393	▲	+0,1%
			Ср. цена напитка, руб.	152	245	128	116	108	255	319	209	194	▲	+7,1%
	Итого	100,0%	Выручка, руб.	7 776 115	8 624 774	9 615 508	6 434 352	7 635 837	8 045 427	7 765 963	7 132 672	63 030 648	▼	-1,9%
			Кол-во гостей	3 649	4 203	4 175	3 099	3 538	3 813	3 590	3 335	29 402	▼	-1,9%
			Ср. чек, руб.	2 131	2 052	2 303	2 076	2 158	2 110	2 163	2 139	2 144	▲	+0,06%
			Ср. кол-во блюд	3,3	2,7	3,4	3,4	3,3	3,2	3,1	3,2	3,2	▲	+0,03%
			Ср. кол-во напитков	2,3	2,0	2,4	2,1	2,2	2,3	2,1	2,1	2,2	▼	-0,3%

Свернуть все отчеты

Делаем вывод:

выручка в “Зал ресторана” снижается по следующим причинам:

- снижения гостей на **-1,0%**
- среднего чека на **-0,5%**

средний чек снижается на **-0,5%** по следующим причинам:

- наполняемости блюд **-1,0%**
- наполняемость напитков **-1,1%**

но столь небольшое снижение среднего чека компенсируется за счет роста средних цен:

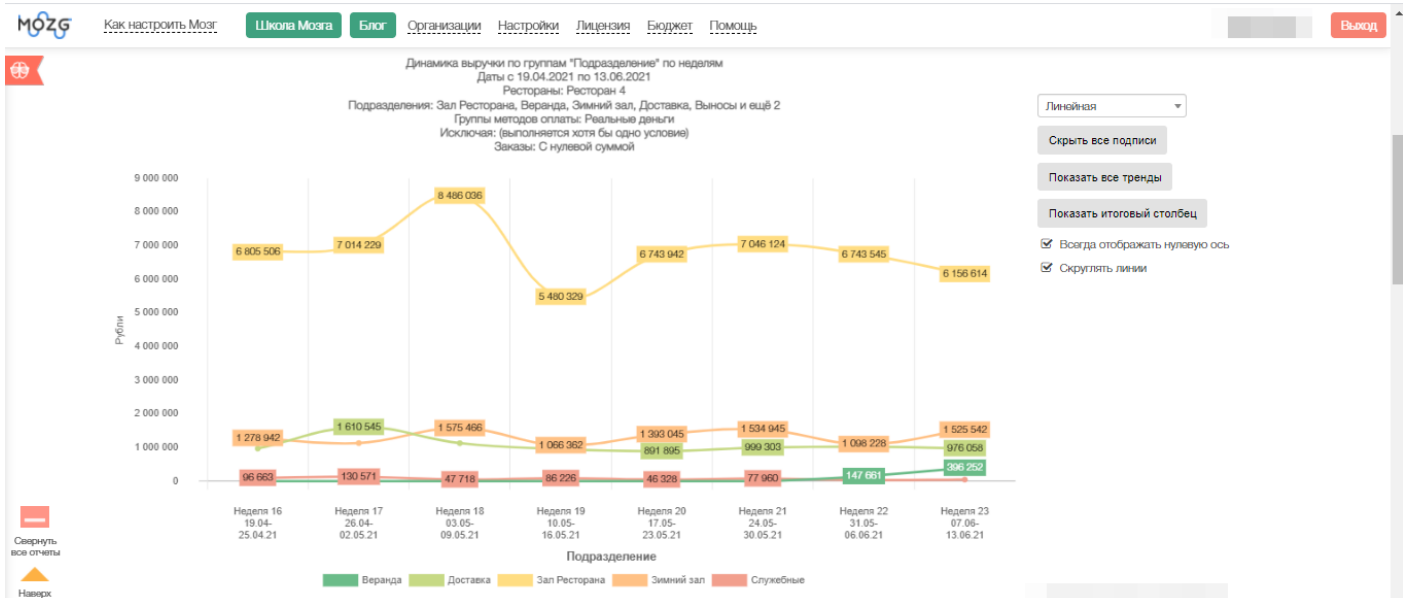
- на блюдо **+0,7%**
- на напитки **+0,2%.**

Мы рассматриваем летний период, можно сделать предположение, что часть гостей из зала пересела на “Веранду”, а увеличение средней цены может зависеть от следующих моментов:

- работа с “Гоу-листу” ([ссылка на как сформировать "Гоу-лист"](#))
- увеличение цен в меню
- снижение количества применения программ лояльности.

Аналогично делаем вывод по доставке.

На диаграммах также показаны, значения выручки по каждому подразделению :



и общий результат:



Версия #8

[Admin](#) создал Tue, Jun 15, 2021 10:01 PM

[Admin](#) обновил Sun, Mar 26, 2023 5:26 AM