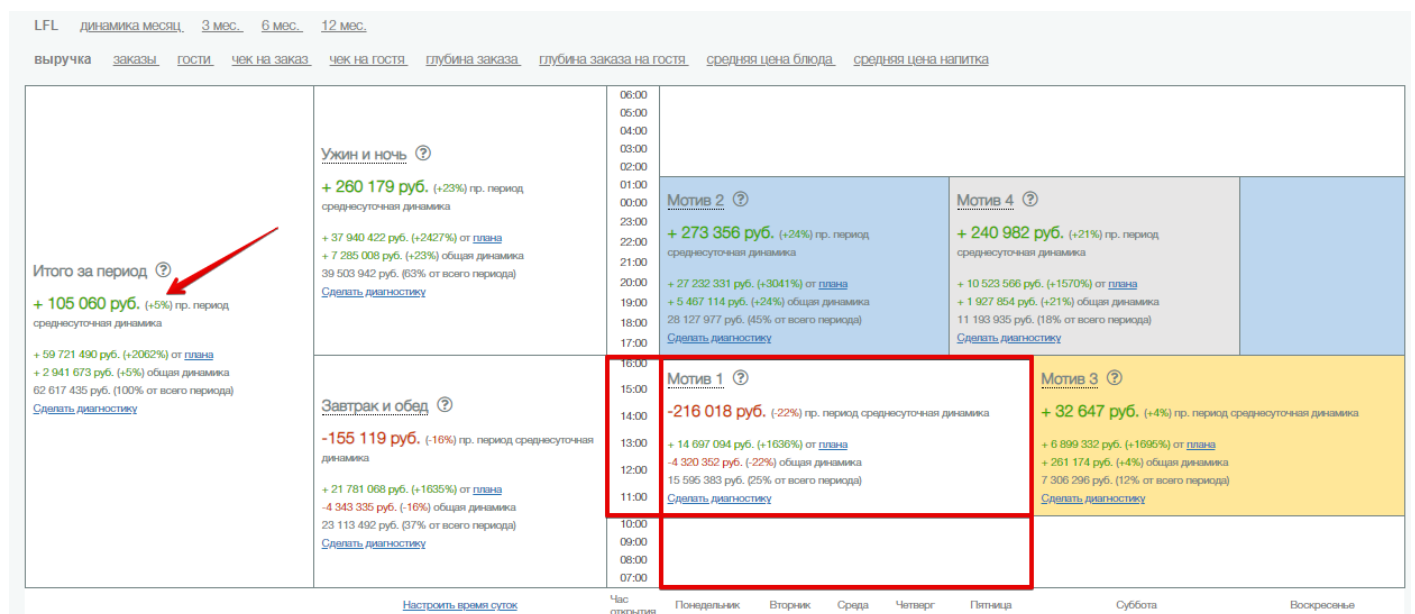


## Диагностика MotiveMarketing

Уникальная методика MotiveMarketing™ позволяет эффективно управлять выручкой ресторана в разрезе Мотивов посещения.

С отчетом Диагностика MotiveMarketing™ наша компания рекомендует работать раз в неделю - отслеживая результаты текущего периода и влияя на результат месяца через маркетинговые или операционные решения.

Отчет автоматически строится на основе сравнения Like for Like (подобное с подобным) с прошлым годом. Вы можете изменить период сравнения на данные прошлого месяца (главное выбирать идентичные даты):



Полученный отчет позволяет оценить какой Мотив посещения является растущим или падающим, а дальнейшая диагностика - выявить причины и разработать пути решения:

Параметр	с 19 августа 2018 по 15 сентября 2018	с 19 августа 2019 по 15 сентября 2019	Динамика	
Среднесуточная выручка	995 787 руб.	779 769 руб.	-216 018 руб.	-22%
Выручка за выбранный период	19 915 735 руб.	15 595 383 руб.	-4 320 352 руб.	-22%
Количество дней в сравниваемых периодах	20 дней	20 дней		
⊕ Причина динамики выручки N1: среднесуточная посещаемость	436 чел.	434 чел.	-2 чел.	-1%
⊕ Причина динамики выручки N2: средний чек на гостя	2 282 руб.	1 797 руб.	-485 руб.	-21%
⊕ Прочие параметры чека				

Более подробно ознакомиться с отчетом можно по ссылке на [текстовую инструкцию](#) или

посмотрев открытые вебинары ШЭК by WelcomePro - [Часть 1](#) и [Часть 2](#).

---

Версия #5

[Admin](#) создал Tue, Dec 1, 2020 6:18 PM

[Admin](#) обновил Tue, Jan 19, 2021 10:54 PM