

Потенциал роста прибыли за счет продаж

Мозг находит слабых официантов и моделирует ситуацию так, как будто они подтянулись до показателей наполняемости заказа среднего уровня. Из анализа исключаются стажеры и недавно пришедшие сотрудники. Через рост наполняемости (число блюд и напитков) происходит увеличение выручки, следовательно, прибыли ресторана. Потенциал рассчитывается 10 числа текущего месяца исходя из результатов прошлого месяца, то есть 10 июля обновится потенциал с результатами работы за весь июнь.

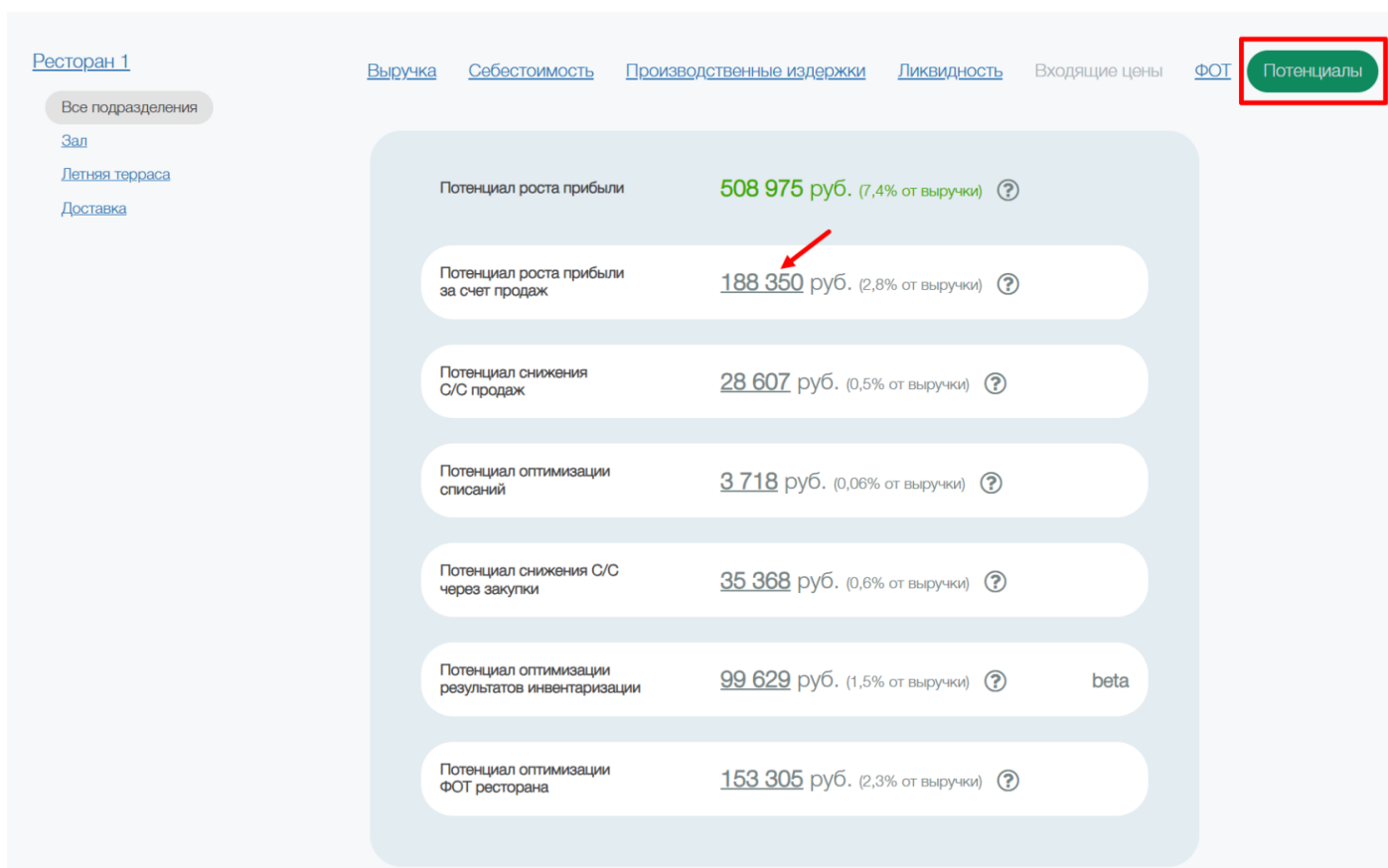
- [Как работать с потенциалом?](#)

Как работать с потенциалом?

Потенциал роста прибыли за счет продаж — показатель, который говорит о том, насколько можно увеличить прибыль ресторана, если повысить наполняемость у сотрудников до среднего значения.

Этот показатель рассчитывается для тех сотрудников, у которых в отчете «Эффективность продаж официантов» хотя бы один ранг «Низкий».

При нажатии на значение роста прибыли за счет продаж ресторана откроется отчет «Эффективность продаж официантов».



Рассмотрим пример использования отчета «Эффективность продаж официантов» с помощью полной версии отчета. Отчет построен по среднему количеству позиций на заказ.

Сотрудник	Выручка сотрудника за выбранный период, руб.	Ранг АБС анализа по выручке сотрудника	Ранг официанта по наполняемости блюдами	Ранг официанта по наполняемости напитками	Потенциал роста выручки, руб.	Тренд по наполняемости блюдами	Тренд по наполняемости напитками
Сотрудник 8081	1 078 246	A	Высокий	Низкий	+21 202	Не изменился	Ухудшается
Сотрудник 658	1 032 478	A	Высокий	Высокий	-	Ухудшается	Ухудшается
Сотрудник 7	1 011 859	A	Высокий	Высокий	+7 021	Не изменился	Не изменился
Сотрудник 7941	674 008	B	Средний	Высокий	+9 345	Ухудшается	Не изменился

Ранг официанта по наполняемости блюдами/напитками высчитывается у каждого сотрудника в зависимости от того мотива, в котором он больше всего продает.

Выделяется 4 основных мотива: завтрак и обед (ПН-ПТ), завтрак и обед (СБ-ВС), ужин и ночь (ПН-ЧТ), ужин и ночь (ПТ-ВС). Мотивы — это изменяемая настройка.

У сотрудника 7941 ранг по наполняемости блюдами низкий, а по наполняемости напитками высокий. Почему так произошло?

Ведущий мотив у сотрудника 7941 - Завтрак и обед (ПН-ПТ), процент выручки в мотиве = 63,1%.

Сотрудник	Завтрак и обед (ПН-ПТ)					
	% выручки в мотиве	Ранг официанта по выручке в мотиве	СКБ в мотиве	СКБ официанта в мотиве	СКН в мотиве	СКН официанта в мотиве
Сотрудник 8081	8,7%	B	3,1	2,8	1,9	2,3
Сотрудник 658	6,7%	B	3,1	2,9	1,9	2,1
Сотрудник 7	23,3%	A	2,9	3,0	1,8	1,7
Сотрудник 7941	63,1%	A	2,9	2,8	1,8	1,9

Обратим внимание на СКБ в мотиве и на СКБ официанта. Видно, что СКБ в мотиве 2,9 — это больше, чем СКБ официанта 2,8. Именно по этой причине ранг официанта по наполняемости блюдами низкий, так как СКБ официанта меньше на 0,1.

СКН в мотиве 1,8 — это меньше СКН официанта 1,9. Ранг официанта по наполняемости напитками высокий, так как СКН официанта больше на 0,1.