

С чего начать работу с Мозгом?

Многие задачи управляющего имеют циклический характер - контроль и проверка данных. Мозг помогает сократить время на построение отчетов и дает новые методики по управлению выручкой.

- [С чего начать работу с Мозгом?](#)
- [Таблица должность - отчет.](#)

С чего начать работу с Мозгом?

После настройки справочников и обзора основных отчетов вы можете начать пользоваться Мозгом в своей ежедневной работе.

Наши клиенты-управляющие подготовили список задач, которые управляющий может решать с помощью автоматизации в Мозге и экономить **массу времени на построение нужных отчетов вручную**.

Мы разделили задачи на ежедневные, недельные, ежемесячные и квартальные.

В ближайшее время мы подготовим дополнительный список задач, которые управляющий может решать с помощью Мозга. Например, определение платежеспособности гостевого потока.

Итак, с чего начать работу в Мозге?

Ежедневно

<p>Убедиться, что ресторан в плане по выручке и в себестоимости в плане (выполнение цели по прошлаго года маржинальности). Если нет - предпринять действия оперативно установить причину.</p>	<p>Ежедневно мониторить выручку относительно плана и аналогичного периода в прошлом году в разрезе ключевых подразделений: зал, доставка, вынос и прочее. Получить актуальную информацию о динамике гостепотока и среднего чека.</p> <p>Контроль накопительного результата и знание причин его выполнения помогут менеджеру быстрее предпринять необходимые шаги для корректировки ситуации - посмотреть результат доли активировать продажи или себестоимости для направлений «продажи» и «списания».</p>	<p>Основные показатели Рейтинг категорий и Основные групп Товарных групп показатели</p>
<p>Подвести итог вчерашнего дня для принятия корректирующих действий. Каждую неделю</p>	<p>Посмотреть результаты закрытой смены по ключевым подразделениям. Оценить плановые показатели гостепотока и среднего чека, среагировать на серьезные отклонения.</p>	<p>Выручка по дням</p>

**Выявить слабые
диапазоны времени**

в ресторане и причины
их возникновения.

Предложить идеи по
увеличению
гостепотока и среднего
чека

Рекомендуем

**Определить слабых
продавцов**

отчеткаждый
понедельник
для корректировки их
работы и обучения.

Сильных - поощрить.

Рекомендуем

формировать
отчеткаждый четверг и
презентовать на
утренней планерке.

Выполнить диагностику выручки в
разрезе дней недели и часов,
оценить динамику роста или
снижения, определить факторы
влияния на динамику и выдвинуть
рабочие гипотезы по их устранению.

Период - по последнюю закрытую
смену.

Оценить изменение гостепотока по
качественным параметрам (группы
визита, суммы заказа, длительность
посещения).

Оценить динамики внутри среднего
Сформировать рейтинг официантов
чека -Глубина заказа по блюдам и
по параметрам: выручка, средний
напитка, динамика цен и
чек, кол-во гостей/чеков, глубина
предпочтений гостей.
заказа средние цены.

Основная задача - оценка глубины
заказа: как хорошо официант
продает блюда и напитки.

Необходимо определить разницу с
другими и подтянуть знания
сотрудника для повышения его
эффективности.

Motive
Marketing
Управление
выручкой
Поток чеков

Поток чеков с
группировкой
«По
официантам»

**Повысить
маржинальность
продаж**

с помощью
ГО-листа

Рекомендуем
формировать

отчеткаждый четверг и
презентовать на
утренней планерке.

Убедиться, что

ресторан в плане по
выручке и в
положительной
динамике
относительно

прошлого года.

Сформировать
Составить список
станционные задания
корректирующих
для производства
действий, обсудить с
заготовок
командой.

(отчет для Шеф-

Ежемесячно
Повара и Су-Шефа)

Необходимо составить Go-лист
(список блюд для продаж) и
презентовать его официантам.

Делается перед выходными -

пиковой загрузкой ресторана для
получения максимального эффекта.

Для этого необходимо сформировать

ABC-анализ для ключевых товарных

групп и выбрать позиции со средним

спросом (группа B) и высокой

маржой (группа A)

ABC-анализ

Рейтинг

категорий и

товарных групп

Подвести итог недели по выручке,

гостепотоку и сумме чека

Сформировать среднесуточные

относительно плана,
продажи каждого блюда и на основе

проходимости сформировать объемы

по производству Полуфабрикатов

Выручка по

План

дням
производства Т-

1000

Согласовать
**бюджет на
следующий месяц**
для каждого
подразделения
Оценка прошедшего
месяца для
формирования идей
**по наращиванию
выручки.**

Выполнить диагностику выручки
за прошедший месяц в разрезе
дней недели и часов, оценить
динамику роста или снижения,
определить факторы влияния на
динамику и выдвинуть рабочие
гипотезы по их устранению.
Запланировать мероприятия по
подразделениям (Зал, Доставка, группы
Винис в разрезе количества
посетителей) и среднего чека.
Оценить динамики внутри среднего
чека -Глубина заказа по блюдам и
напитка, динамика цен и
предпочтений гостей.

Раздел
«Бюджет»
Marketing
Управление
выручкой
Поток чеков

Таблица должность - отчет.

Таблица "должность/отчет" является информационной. Формирование пула и предоставления доступов к отчетам является внутренней политикой компании.

№	Должность	Управляющий / Операционный			
		директор	Шеф повар	Бар Менеджер	Маркетолог
	<u>Основные</u>				
1	<u>показатели</u>	Да			Да
2	<u>ABC анализ</u>	Да	Да	Да	Да
	<u>Рейтинг категорий</u>				
3	<u>и товарных групп</u>	Да	Да	Да	Да
4	<u>Динамики</u>	Да	Да	Да	Да
	<u>Двойной поток</u>				
5	<u>чеков</u>	Да	Да	Да	Да
	<u>Рейтинг продаж</u>				
6	<u>гоу-листов</u>	Да			
	<u>Управление</u>				
7	<u>выручкой</u>	Да			Да
	<u>Двойной ABC</u>				
8	<u>анализ</u>	Да	Да	Да	
	<u>Динамика позиции</u>				
9	<u>меню</u>	Да	Да	Да	Да
	<u>Диагностика</u>				
10	<u>MotiveMarketing™</u>	Да	Да	Да	Да
11	<u>Выручка по дням</u>	Да			
12	<u>План выручки</u>	Да			
13	<u>Списания</u>	Да	Да		Да
14	<u>Отчёт по списаниям</u>	Да	Да		ДА

	<u>План производства</u>				
	<u>T-1000</u>				
15	<u>расширенный</u>	Да	Да		Да
	<u>План производства</u>				
16	<u>T-1000</u>	Да	Да		Да
	<u>Производительность</u>				
17	<u>труда</u>	Да	Да		Да
	Загрузка				
	сотрудников				
18	службы доставки	Да			
	<u>Загрузка</u>				
19	<u>официантов</u>	Да			
20	<u>Зарплата персонал</u>	Да			
21	<u>Чеки детально</u>	Да		Да	
22	Изменение цен	Да	Да	Да	Да
23	Поток чеков	Да	Да	Да	Да
24	Поток продаж	Да			
	Загрузка столов по				
25	часам	Да		Да	
26	<u>Загрузка столов</u>	Да		Да	
27	Анализ блюд	Да	Да	Да	Да
	Динамика KPI				
28	показателей	Да			
	Использование				
29	отчётов	Да			
30	Цена-Группа-Чек	Да		Да	
	Сводный отчет				
	Welcomerpro				
31	Consulting	Да	Да	Да	Да
	Модель Касавана-				
32	Смита расширенная	Да	Да	Да	Да
	Модель Павесика				
33	расширенная	Да	Да	Да	Да
34	WPC Анализ	Да	Да	Да	Да

35	Выручка по категориям	Да	Да	Да	Да
36	Доля групп меню в общей выручке	Да	Да	Да	Да
37	Сопутствующие позиции	Да	Да	Да	Да

38	Сопутствующие группы меню	Да	Да	Да	Да
----	--------------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

