

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

Цель -

Чтобы что?

Задача -

Что делать?

**Название
отчета в Мозге**

-

Где смотреть?

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.
Контроль накопительного результата и знание причин

Подвести **итог вчерашнего дня** для принятия корректирующих действий.

Посмотреть результаты закрытой смены по ключевым подразделениям. Оценить плановые показатели гостепотока и среднего чека, среагировать на серьезные отклонения.

Выручка по дням

Каждую неделю

Выявить слабые диапазоны времени в ресторане и причины их возникновения.

Предложить идеи по увеличению гостепотока и среднего чека

Рекомендуем формировать отчеткаждый понедельник

Определить слабых продавцов и отстающих от плана 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 чека -Глубина заказа по блюдам и напитка, динамика цен и предпочтений гостей.
Сформировать рейтинг официантов по параметрам: выручка, средний чек, кол-во гостей/чеков, глубина

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

Повысить маржинальность продаж

с помощью GO-листа

Рекомендуем формировать

отчеткаждый четверг и презентовать на утренней планерке.

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 среднем спросом (группа B) и высокой маржой (группа A)

Поток чеков с

группировкой «По официантам»

ABC-анализ

Рейтинг категорий и товарных групп

Убедиться, что **ресторан в плане** по выручке и в положительной динамике относительно прошлого года.
Составить список корректирующих

Подвести итог недели по выручке, гостепотоку и сумме чека относительно плана.

Сформировать станционные задания для производства заготовок (отчет для Шеф-Повара и Су-Шефа)
Ежемесячно

Сформировать среднесуточные продажи каждого блюда и на основе проходимости сформировать объемы по производству Полуфабрикатов

План производства
Т-1000

Оценка прошедшего месяца для формирования идей **по наращиванию выручки.**

Согласовать **бюджет на следующий месяц** для каждого подразделения
Ежеквартально

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.
Оценить изменение гостепотока по качественным параметрам (группы визита, суммы заказа, длительность посещения).
Оценить динамики внутри среднего чека -Глубина заказа по блюдам и напитка, динамика цен и предпочтений гостей.
Запланировать выручку для подразделений Зал, Доставка и Вынос в разрезе количества гостей/заказов и среднего чека.

Motive Marketing
Управление выручкой
Поток чеков

Раздел «Бюджет»

Версия #10

[Admin](#) создал Fri, Nov 1, 2019 11:15 AM

[Admin](#) обновил Fri, Nov 1, 2019 12:51 PM