

# 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?**

		Название отчета в Мозге
Ежедневно	Задача -	-
Цель -	Чтобы что?	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

## Каждую неделю

### Выручка по дням

**Повысить маржинальность продаж**  
с помощью GO-листа  
Рекомендуем формировать  
отчеткаждый четверг и презентовать  
на утренней планерке.

Motive Marketing  
Управление  
выручкой  
Поток чеков

Поток чеков с группировкой «По официантам»

## ABC-анализ

### Рейтинг категорий и товарных групп

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