

ОТЧЕТ ДИРЕКТОРА К СОБРАНИЮ

Дата: 10 августа 2022г

АНДЕРСОН “Донской Олимп”

ДАННЫЕ:

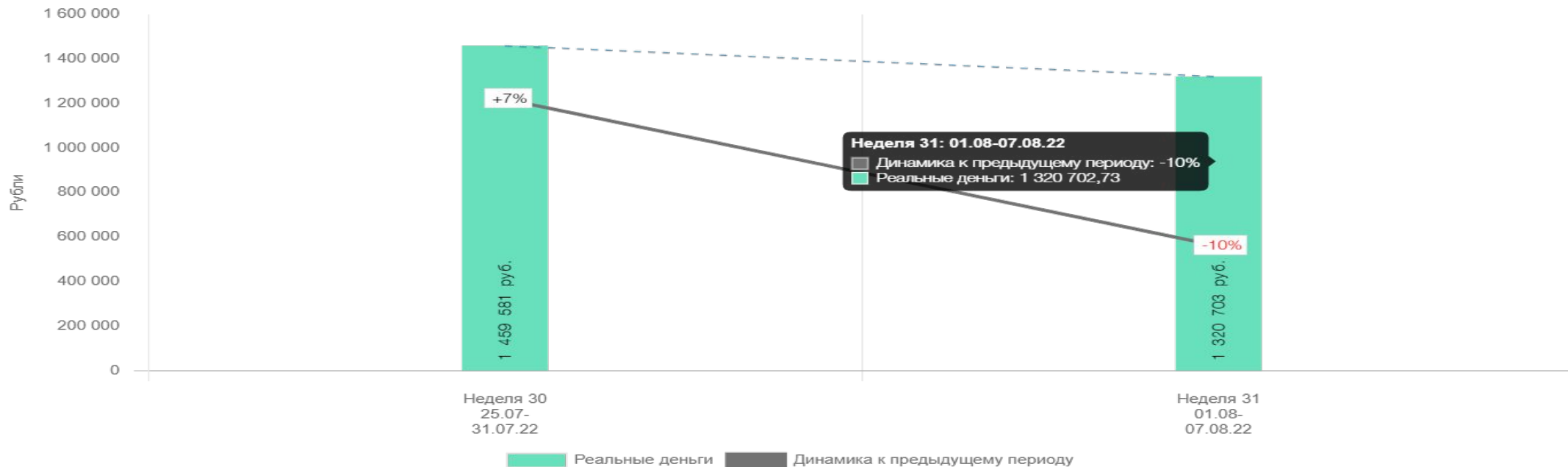
С 25 июля по 8 августа 2022г

ПОДГОТОВИЛ:

Яковлева Алина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ВЫРУЧКА - ОБЩАЯ

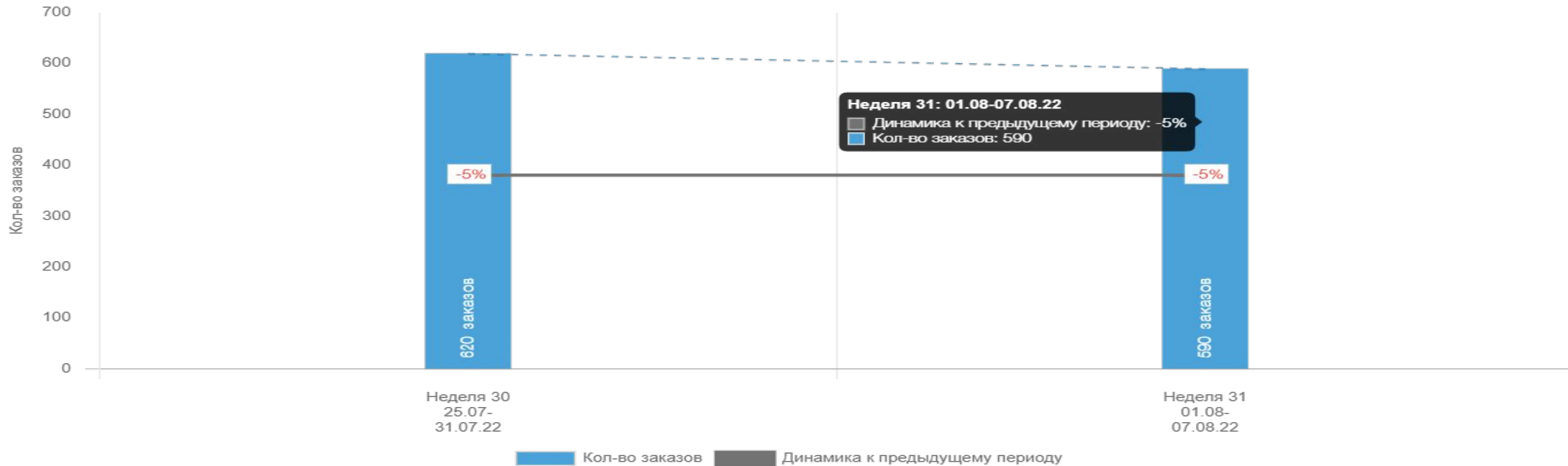
Динамика реальных денег по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_АльфаБ
Подразделения: Зал, Летняя веранда, Доставка, С собой, Ретейл и ещё 5



Выводы: Падение выручки на 10 %, проработать с официантами красочное описание, с менеджерами ежедневные дегустации для ребят.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ГОСТЕПОТОК - ОБЩИЙ

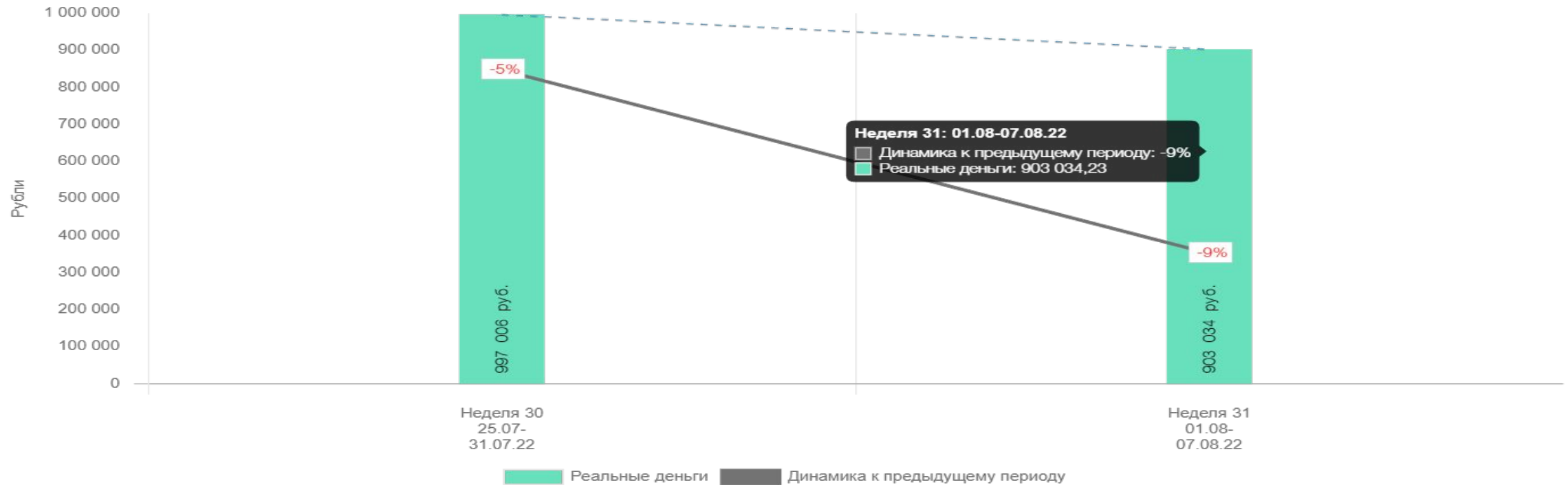
Динамика кол-ва заказов по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Зал, Летняя веранда, Доставка, С собой, Ретейл и ещё 5



Вывод: не значительное уменьшение количества заказов (5%). Менеджеры произведут обзвон для привлечения гостей и напоминание о нашем посещении.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ВЫРУЧКА - ЗАЛ

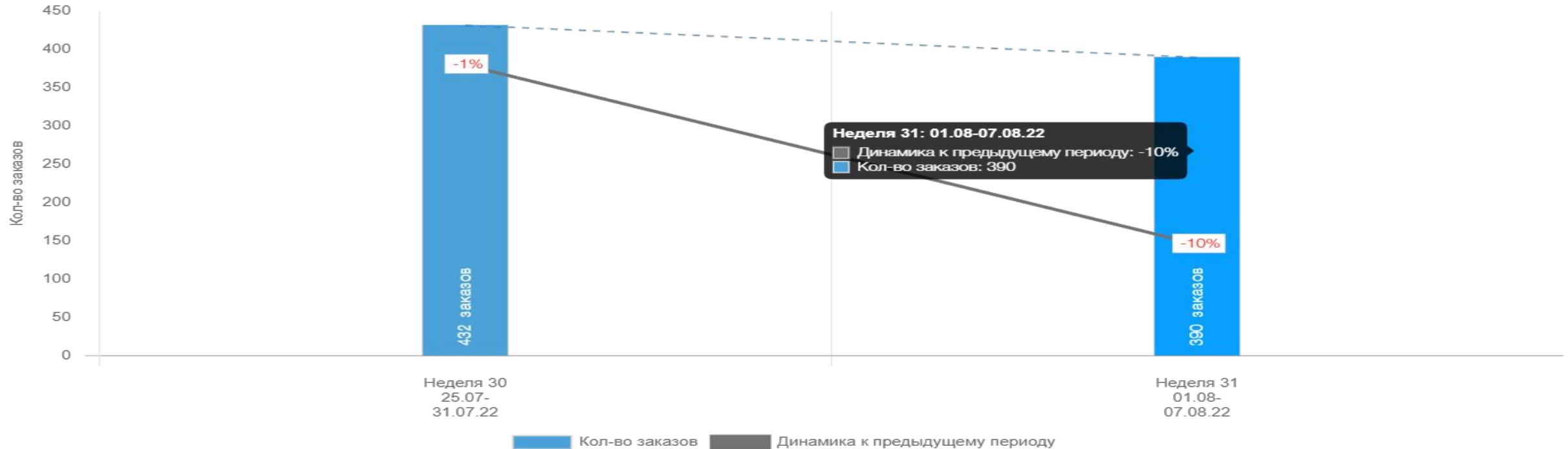
Динамика реальных денег по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Зал, Летняя веранда



Вывод: 1. с уменьшением заказов, уменьшение реальных денег (на 9%), работа с официантами на пятиминутках. 2. Выводы, как на 2 слайде.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ГОСТЕПОТОК (ЗАКАЗЫ ЗАЛ)

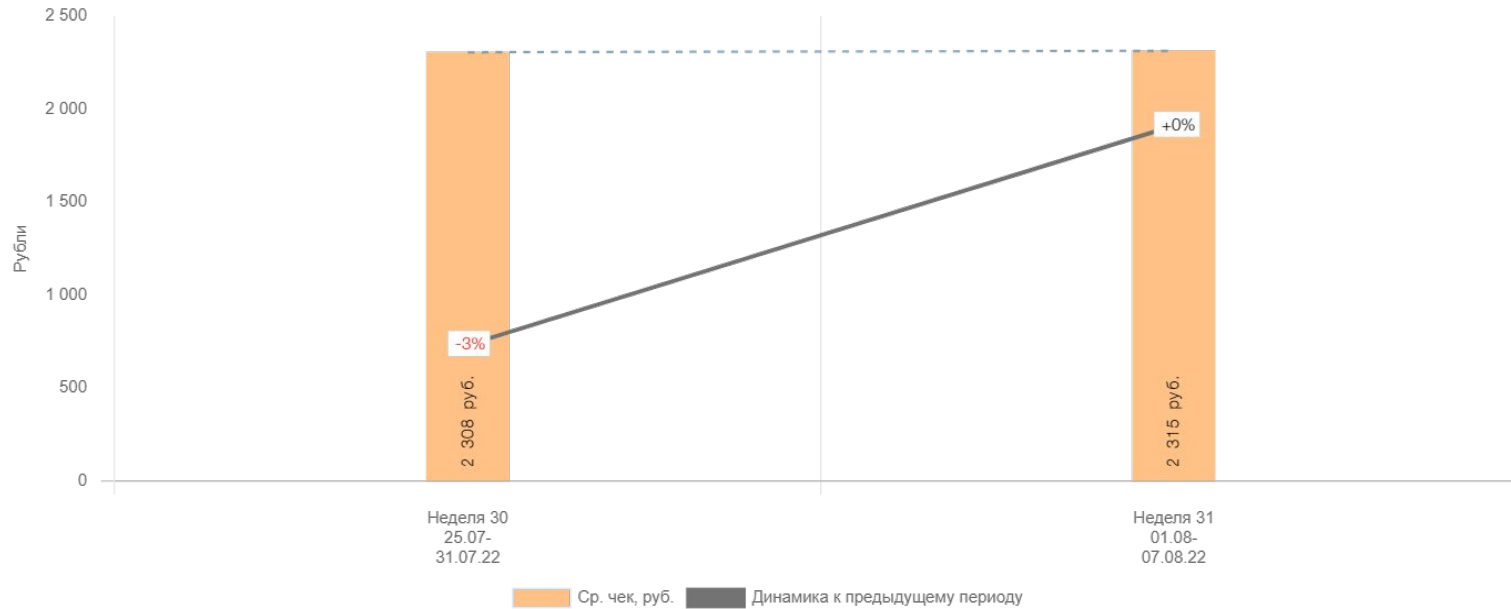
Динамика кол-ва заказов по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_АльфаБ
Подразделения: Зал, Летняя веранда



Вывод: 1. Как мы падение заказов в целом на 9%, а в зале и веранде на 10%, что нам показывает в целом за неделю наши показатели уменьшились на 10%. Основные шаги по увеличению заказов и реальных денег. Проработать с официантами на 5 минутках, фут-бук, предложение гостям с собой и повтор напитков.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. СРЕДНИЙ ЧЕК НА ЗАКАЗ -ЗАЛ

Динамика ср. чека на заказ по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Зал, Летняя веранда

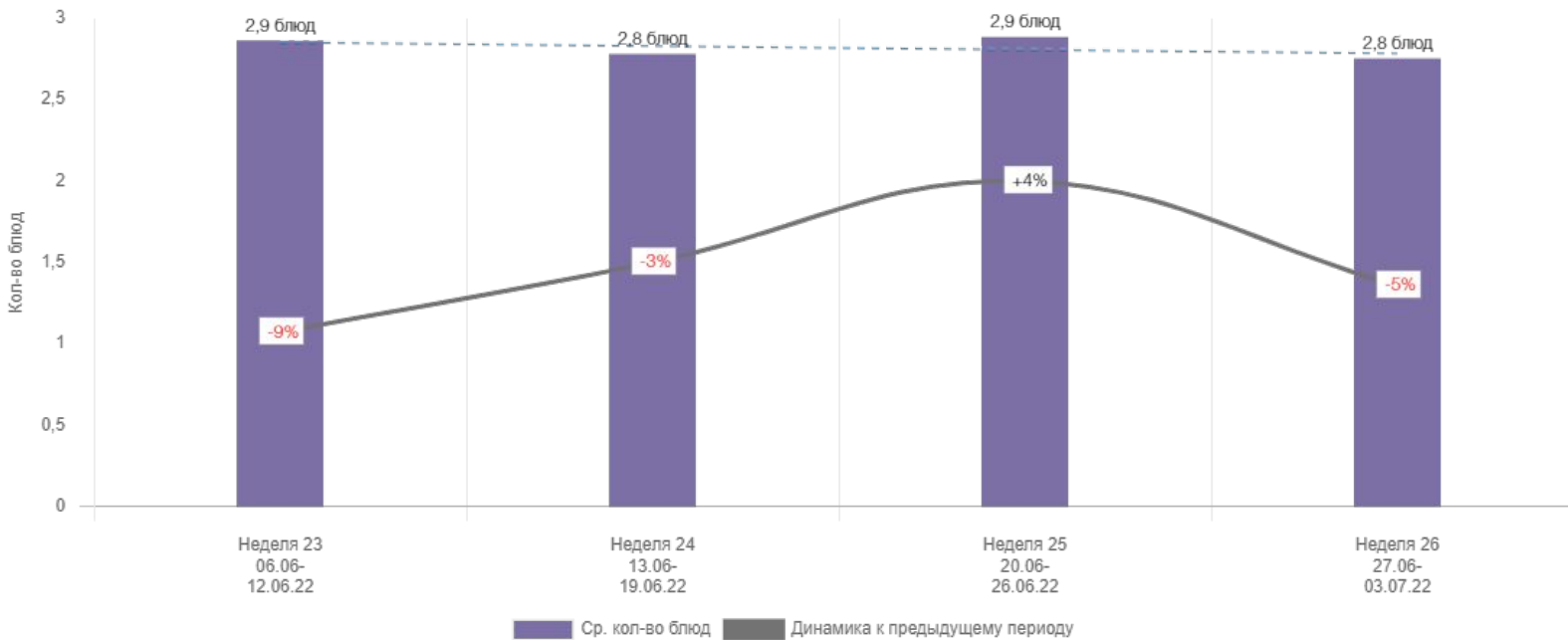


ЦЕЛЬ
Зал – 2300 руб. на заказ
С СОБОЙ - 850 руб. на заказ

Вывод: Средний чек на заказ остался на прежнем уровне, изменения не значительные. Средний чек с собой вырос на 11%, одним из фактором повлиявшим на это, была хорошая погода и гости заказывали с собой на вынос.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. НАПОЛНЯЕМОСТЬ ЗАЛ - БЛЮДА

Динамика ср. кол-ва блюд на заказ по неделям
Даты с 06.06.2022 по 03.07.2022
Рестораны: ЯСЕНЕВО_Бонум-Фактум
Подразделения: Зал, Летняя веранда



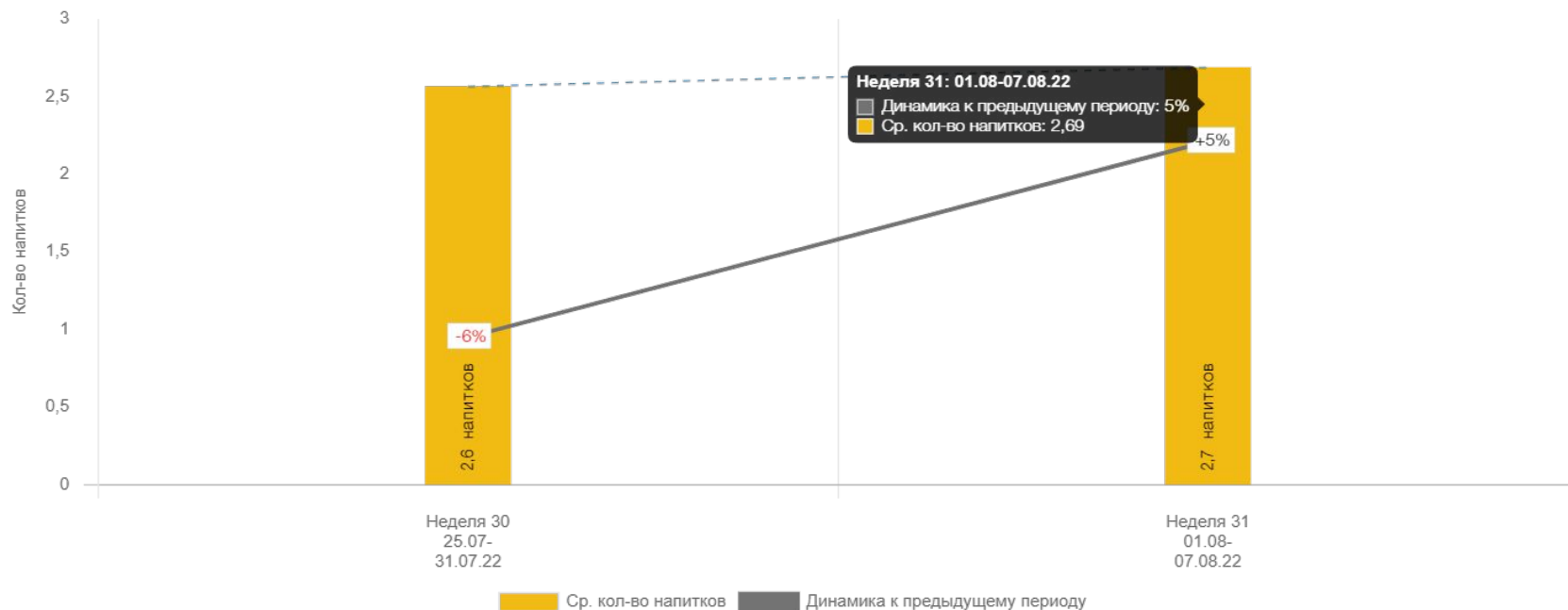
**ЦЕЛЬ БЛЮДА
5,5 НА ЗАКАЗ
2,6 НА ГОСТЯ**

Выводы

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. НАПОЛНЯЕМОСТЬ ЗАЛ - НАПИТКИ

Динамика ср. кол-ва напитков на заказ по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Зал, Летняя веранда

НАПИТКИ
ЦЕЛЬ
3,5 НА ЗАКАЗ
1,8 НА ГОСТЯ



Вывод: Видим прирост на 5%, благодаря повтору и предложению официанта о повторе напитка. Проработаем еще продажи маржинальных напитков на повтор.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. GO LIST – проверка правильного внесения по кол-ву гостей и выполнение целей по НАПОЛНЯЕМОСТИ

Фильтры:

Даты с 25.07.2022 по 31.07.2022

Рестораны: Донской Олимп_Альфа5

Подразделения: Зал, Летняя веранда, С собой, Ретейл

Группы методов оплаты: Реальные деньги

| Официант | Выручка, руб. | | Кол-во заказов, шт. | | Средний чек на заказ, руб. | Кол-во гостей | | Среднее кол-во гостей в заказе | Средний чек на гостя, руб. | Среднее кол-во блюд на заказ (с учетом ПК) | Среднее кол-во напитков на заказ (с учетом ПК) | Средняя цена блюда, руб. | Средняя цена напитка, руб. |
|------------------------|---------------|-----|---------------------|-----|----------------------------|---------------|-----|--------------------------------|----------------------------|--|--|--------------------------|----------------------------|
| Кудряшов Дмитрий | 423 266 | 39% | 176 | 32% | 2 405 | 309 | 36% | 1,8 | 1 370 | 3,2 | 2,8 | 515 | 251 |
| Молчанова Ольга 27720 | 263 914 | 24% | 126 | 23% | 2 095 | 231 | 27% | 1,8 | 1 142 | 3,0 | 2,0 | 506 | 275 |
| Протасевич Семён 28076 | 174 823 | 16% | 72 | 13% | 2 428 | 136 | 16% | 1,9 | 1 285 | 3,4 | 2,7 | 485 | 293 |
| Рейстлин Старк 27924 | 102 984 | 9% | 42 | 8% | 2 452 | 52 | 6% | 1,2 | 1 980 | 3,6 | 2,6 | 471 | 282 |
| Тимур 27724 | 54 366 | 5% | 76 | 14% | 715 | 76 | 9% | 1,0 | 715 | 1,4 | 1,1 | 367 | 187 |
| Пузына Иван | 30 260 | 3% | 15 | 3% | 2 017 | 19 | 2% | 1,3 | 1 593 | 3,2 | 1,6 | 488 | 277 |
| Кузнецова Ангелина | 17 238 | 2% | 15 | 3% | 1 149 | 16 | 2% | 1,1 | 1 077 | 1,9 | 0,9 | 517 | 193 |
| Яковлева Алина 27708 | 14 158 | 1% | 21 | 4% | 674 | 21 | 2% | 1,0 | 674 | 1,2 | 0,7 | 452 | 151 |
| Соколова Мария | 5 547 | 1% | 2 | 0% | 2 774 | 2 | 0% | 1,0 | 2 774 | 0,3 | 0,0 | 245 | 0 |
| Всего | 1 086 556 | | 545 | | 1 994 | 862 | | 1,6 | 1 261 | 2,8 | 2,2 | 492 | 260 |

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. GO LIST

Фильтры:

Даты с 01.08.2022 по 07.08.2022

Рестораны: Донской Олимп_Альфа5

Подразделения: Зал, Летняя веранда, С собой, Ретейл

Группы методов оплаты: Реальные деньги

| Официант | Выручка, руб. | | Кол-во заказов, шт. | | Средний чек на заказ, руб. | Кол-во гостей | | Среднее кол-во гостей в заказе | Средний чек на гостя, руб. | Среднее кол-во блюд на заказ (с учетом ПК) | Среднее кол-во напитков на заказ (с учетом ПК) | Средняя цена блюда, руб. | Средняя цена напитка, руб. |
|--------------------------|---------------|-----|---------------------|-----|----------------------------|---------------|-----|--------------------------------|----------------------------|--|--|--------------------------|----------------------------|
| Кудряшов Дмитрий | 244 458 | 24% | 103 | 20% | 2 373 | 196 | 24% | 1,9 | 1 247 | 3,3 | 3,0 | 496 | 239 |
| Абдылдаева Алтынай 27709 | 216 183 | 21% | 99 | 19% | 2 184 | 153 | 19% | 1,5 | 1 413 | 2,8 | 2,4 | 519 | 295 |
| Протасевич Семён 28076 | 201 509 | 20% | 79 | 15% | 2 551 | 140 | 17% | 1,8 | 1 439 | 3,3 | 3,1 | 549 | 248 |
| Молчанова Ольга 27720 | 149 993 | 15% | 64 | 13% | 2 344 | 127 | 16% | 2,0 | 1 181 | 3,5 | 2,5 | 496 | 242 |
| Доп.Официант | 99 893 | 10% | 39 | 8% | 2 561 | 75 | 9% | 1,9 | 1 332 | 3,8 | 2,5 | 501 | 267 |
| Тимур 27724 | 54 855 | 5% | 89 | 17% | 616 | 89 | 11% | 1,0 | 616 | 1,1 | 0,8 | 385 | 232 |
| Кузнецова Ангелина | 21 027 | 2% | 18 | 4% | 1 168 | 18 | 2% | 1,0 | 1 168 | 2,0 | 1,2 | 424 | 285 |
| Яковлева Алина 27708 | 19 333 | 2% | 15 | 3% | 1 289 | 15 | 2% | 1,0 | 1 289 | 2,6 | 1,0 | 434 | 143 |
| Соколова Мария | 3 678 | 0% | 5 | 1% | 736 | 5 | 1% | 1,0 | 736 | 1,4 | 0,4 | 472 | 213 |
| Всего | 1 010 928 | | 511 | | 1 978 | 818 | | 1,6 | 1 236 | 2,8 | 2,3 | 499 | 255 |

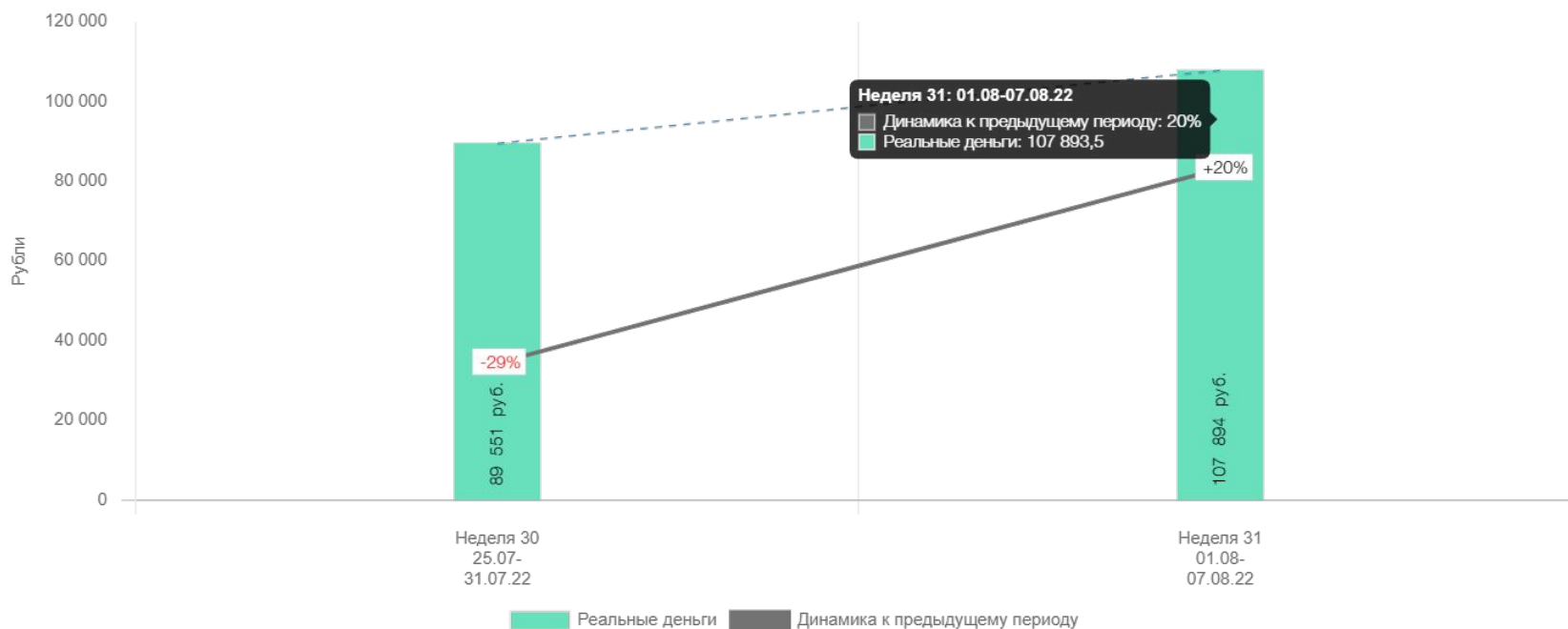
Выводы

Ежедневный план по выполнению позиций ГОУ листа 30 позиций на неделю с 08.08.2022

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. GO LIST

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ВЫРУЧКА – С СОБОЙ

Динамика реальных денег по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: С собой

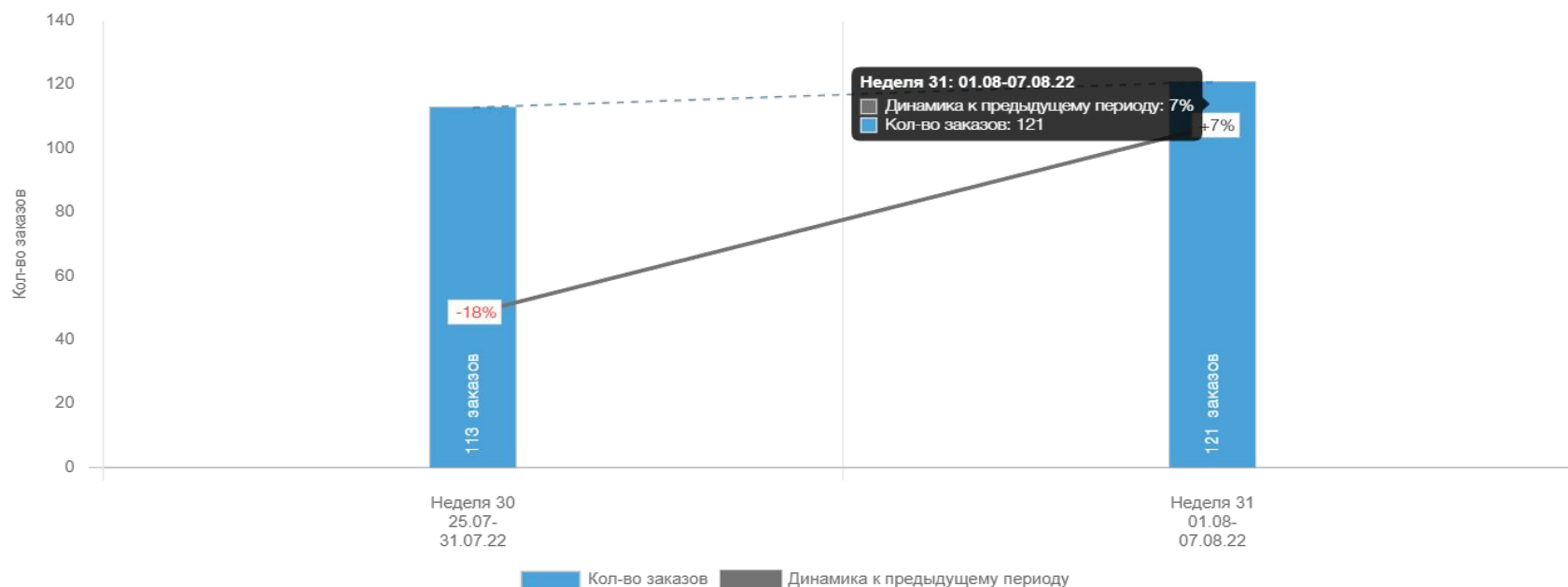


ЦЕЛЬ
10% ОТ ОБЩЕГО ТО
ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ
ДЕНЬ: 16 %

Вывод: Прирост составил 20% на заказы с собой, один из факторов хорошая погода и предложение официантов взять с собой.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ЗАКАЗЫ – С СОБОЙ

Динамика кол-ва заказов по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: С собой



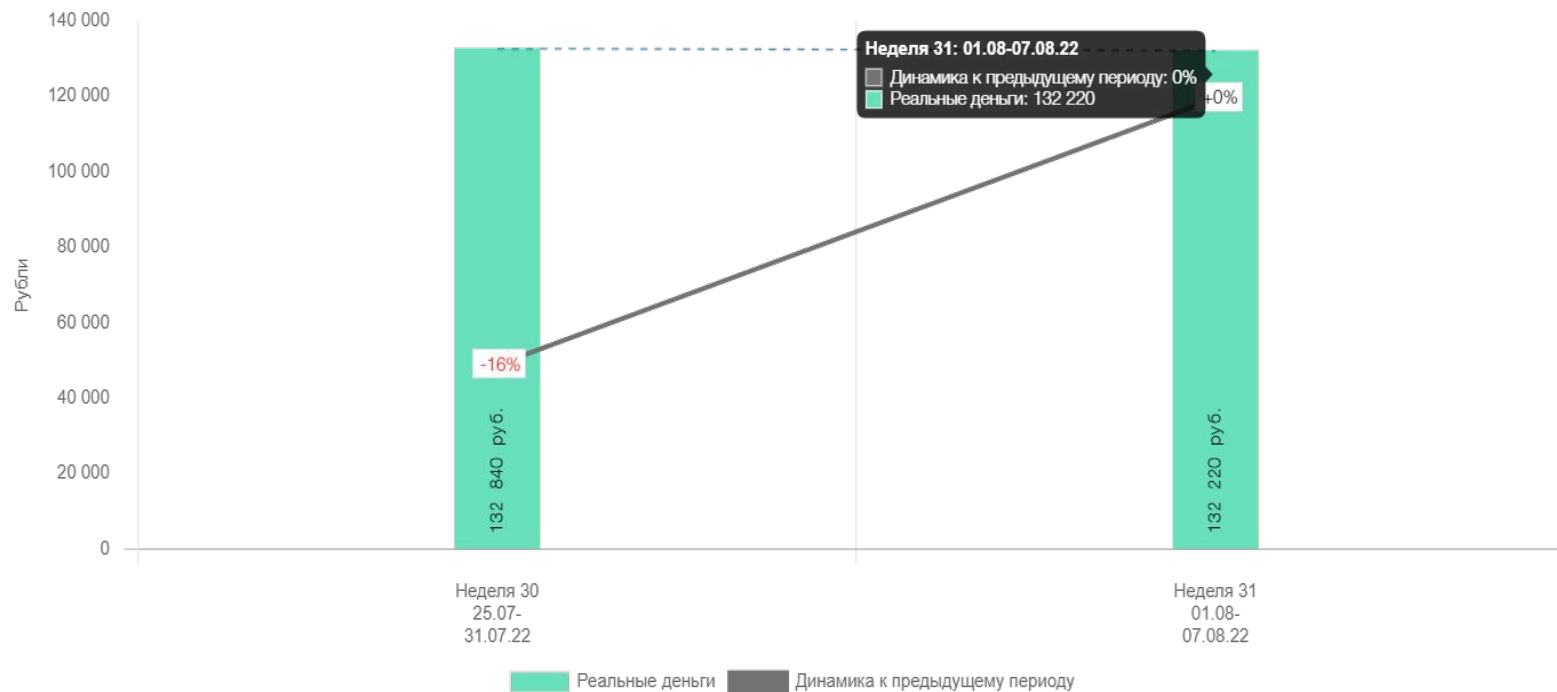
**ЦЕЛЬ
КАЖДЫЙ 2ОЙ ЗАКАЗ
В ЗАЛЕ**

**ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ
ДЕНЬ**

Вывод: из динамики, мы видим увеличения заказов собой на 7%, что говорит о следующем, За первую неделю августа было 390 заказов (веранда и зал) на них приходится 121 заказ с собой. Это каждый 3 заказ в чеке.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ВЫРУЧКА – ДОСТАВКА

Динамика реальных денег по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_АльфаБ
Подразделения: Доставка

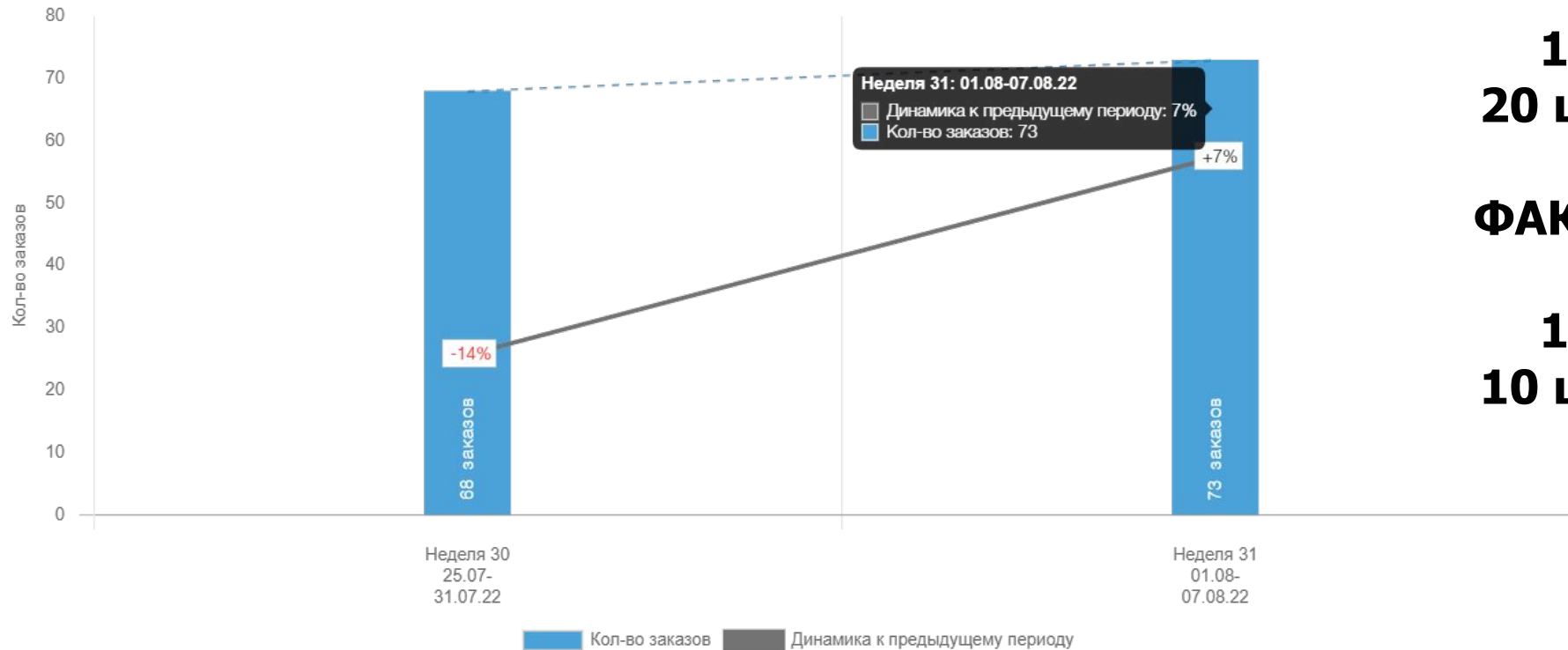


ЦЕЛЬ
12% ОТ ОБЩЕГО ТО
ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ
ДЕНЬ: 16%

Вывод: В динамике нет изменений за неделю, поэтому посмотрим еще одну неделю, если не будет изменений, запустим акцию на Яндекс доставке.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ЗАКАЗЫ – ДОСТАВКА

Динамика кол-ва заказов по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Доставка



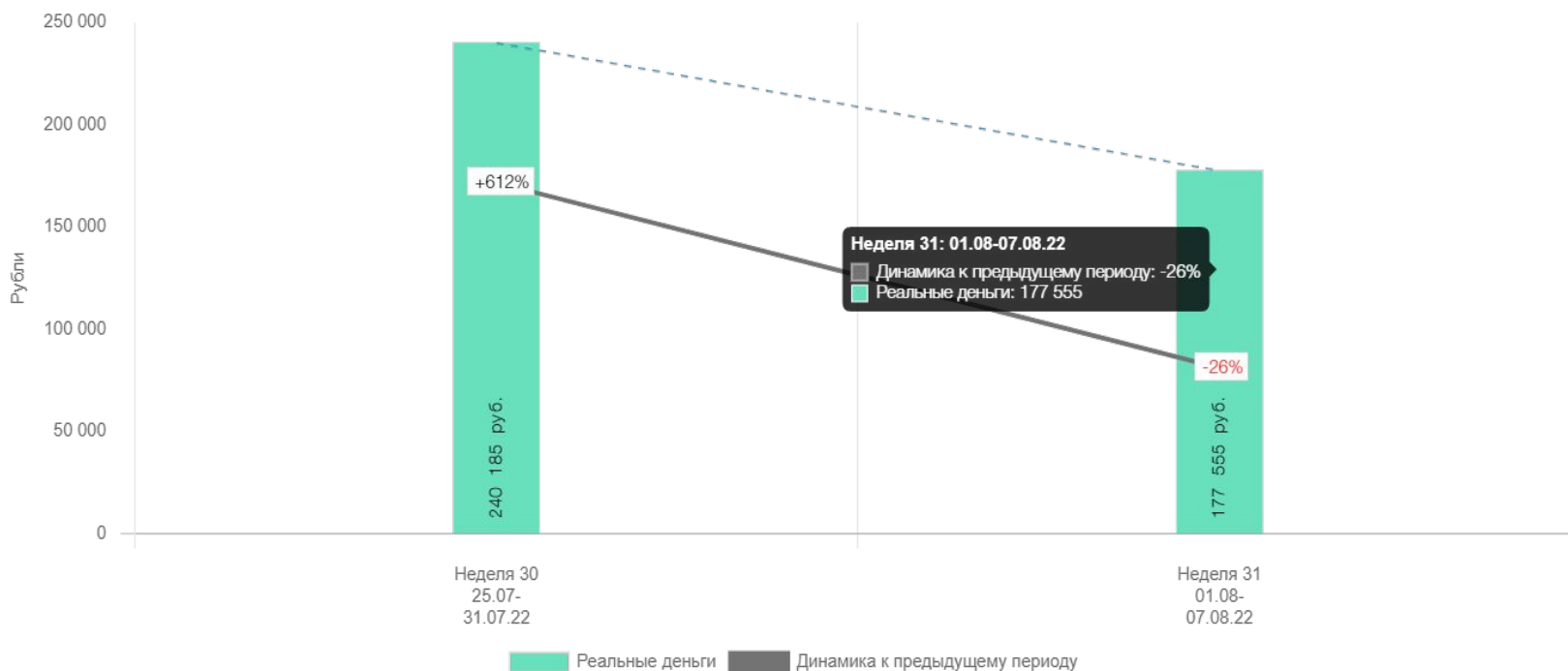
ЦЕЛЬ
15 шт В БУДНИ
20 шт В ВЫХОДНЫЕ

ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ ДЕНЬ:
11 шт В БУДНИ
10 шт В ВЫХОДНЫЕ

Вывод: за неделю прирост на 7%, будем смотреть в течении этой недели и если пойдём на спад, запустим акцию в Яндекс.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. ВЫРУЧКА – ПРАЗДНИКИ

Динамика реальных денег по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Праздник



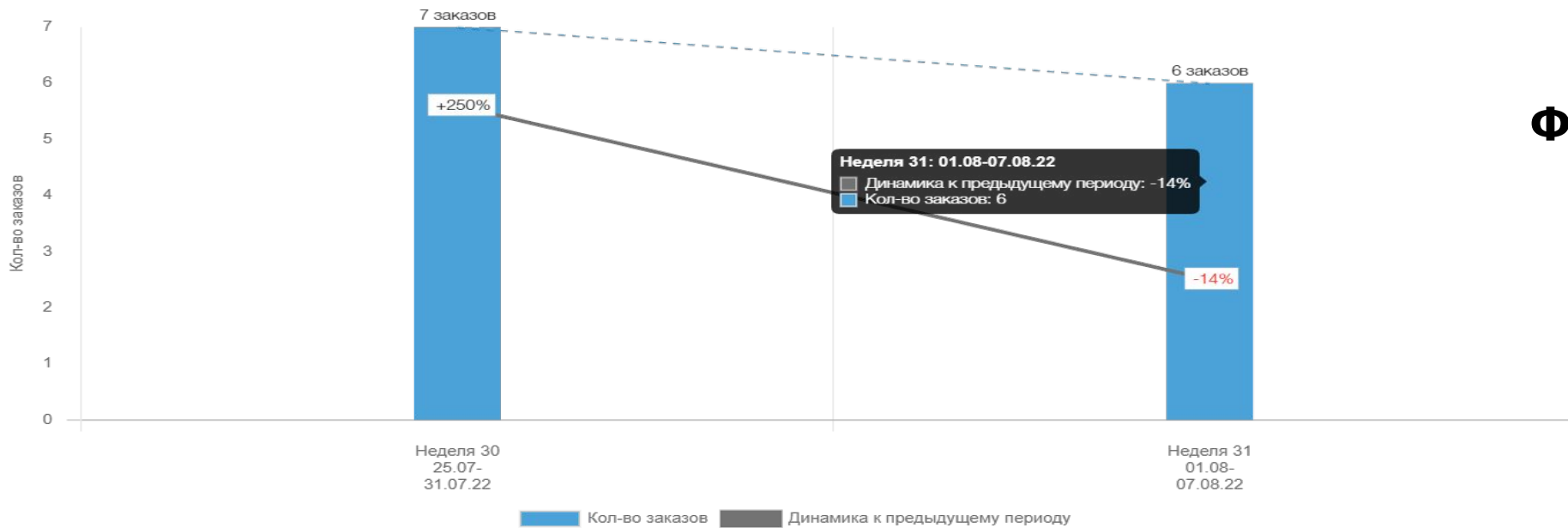
ЦЕЛЬ
15 % ОТ ОБЩЕГО ТО

ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ
ДЕНЬ: 17,7 %

Вывод: Из динамики, мы видим падение выручки на 26%, гости перенесли 2 праздника из-за болезни. Поэтому такое падение. Менеджеру по праздникам на этой недели будет перезванивать гостям, для напоминания о нас.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТРИКИ. КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ – ПРАЗДНИКИ

Динамика кол-ва заказов по неделям
Даты с 25.07.2022 по 07.08.2022
Рестораны: Донской Олимп_Альфа5
Подразделения: Праздник



ЦЕЛЬ
40 праздников

ФАКТ НА ОТЧЕТНЫЙ
ДЕНЬ: 15%

Вывод: не сильное падение, разница в количестве 1 праздник. В нашем случае мы будем перезванивать гостям и напоминать о себе.

РЕЙТИНГ НА ОТЗОВИКАХ

| Оценка на Гугл | Оценка на Яндекс | Оценка на 2Гис |
|----------------|------------------|----------------|
| 4,6 | 4,5 | 4,9 |

ЦЕЛЬ 4,5

Выводы

Какие решения предлагаются для улучшения

ОТ ГОСТЕЙ (ОТЗЫВЫ/ПОЖЕЛАНИЯ)

Запиши 5 важных комментариев гостей, которые были за неделю. Все что может нас улучшить

| | |
|---|-------------------------------------|
| 1 | Маленький выход индейки гриль, доп. |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |

Какие решения предлагаются для улучшения:

ДИНАМИКА ПО ОТЗЫВАМ

| Тип отзыва | 30.05-5.06 | предыдущая неделя | ДИНАМИКА | КОЛ-ВО ЧЕКОВ | % ПОКАЗАТЕЛЬ | ЦЕЛЕВОЙ % ПОКАЗАТЕЛЬ | |
|---------------|------------|-------------------|----------|--------------|--------------|----------------------|----------|
| Положительные | 16 | 14 | 2 | 1 491 | 1,1% | 1,0% | ВЫПОЛНЕН |
| Негативные | 1 | 0 | 1 | 1 710 | 0,1% | 0,2% | ВЫПОЛНЕН |

ЦЕЛЬ
НЕГАТИВ – не более 2
на 1000 чеков

ПОЗИТИВ - не менее
10 на 1000 чеков (без

ОТЗЫВЫ НА СЕРВИС за прошедшую неделю

количество

1

в чем причина отзыва, что сделали чтобы не повторилось

Разбирали ситуацию с гостевой службой. Вопрос с подарочной картой(она была не активирована, сотрудник Леммы не мог решить ситуацию 1,5 часа) все происходило под закрытие. Как выяснились детали, сотрудник штаба. На сегодняшний день решаем вопрос дальше. Так как нашей вины нет, как попала в руки гостя не активированная карта, что не возможно было сразу рассчитать гостей не понятно, плюс официант (был подработчик с домашней сети) и не при ответе при первой встрече случилась не допонимание.

ОТЗЫВЫ НА КУХНЮ

количество

0

в чем причина отзыва, что сделали чтобы не повторилось

ОТЗЫВЫ НА ДОСТАВКУ

количество

0

в чем причина отзыва, что сделали чтобы не повторилось

ОТЗЫВЫ НА ПРАЗДНИК

количество

0

в чем причина отзыва, что сделали чтобы не повторилось

ОПЕРАЦИОННАЯ КОМАНДА (управление и помощь в достижении цели)

Укажи какая помощь операционной команды нужна тебе для повышения сервиса твоей командой

*Прейскурат до запуска нового меню
Фут бук новых блюд до запуска нового меню
Обучающий материал для официантов по новому меню*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ

SOS УВОЛЬНЕНИЕ УПРАВЛЕНЦА ИЛИ СОТРУДНИКА

Обязательно мониторь каждую неделю нет ли риска увольнения ценного сотрудника

ОТДЕЛ ПОМОЩИ В ПОДБОРЕ (подбор, стажеры)

Укажи открытые вакансии в твоём кафе и сколько уже нет сотрудника на этой позиции

Су шеф \ повар горячего цеха \ официант \

ОТДЕЛ ОБУЧЕНИЯ (учебный портал, тесты, тренинги)

Укажи если тебе необходим выезд полевого тренера для тебя или твоих сотрудников, и укажи чему нужно учить

СВЕТОФОР И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

| 1.ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА КОТОРЫЕ ВЛИЯЕТ ДИРЕКТОР | ЛИМИТ | ФАКТ | % ВЫПОЛНЕНИЯ |
|---|-------|-------|--------------|
| Показатель по ФОТ, % | 17,0% | 17,0% | 93% |
| Списание ПОРЧА Кондитерка (руб), % | 3,0% | 3,5% | 117% |
| Списание ПОРЧА Бар, % | 0,8% | 0,6% | 75% |
| Списание ПОРЧА Кухня, % | 1,0% | 0,5% | 50% |
| | | | |

2. ФОКУС НА НЕДЕЛЮ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В нашем кафе, фокус внимание на этот и следующий месяц, прохождение проверок СТОК и СВН.

Списание и отзывы, в зеленой зоне

3. ОТДЕЛ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА (проверки АТО, СТОК, Дегустация)

на какой светофор выходишь, какие показатели нужно поправить для выхода в зеленую зону,

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**