

ВОТ ЭТО  
ВЕЧНА!





Дождались! Мы начинаем соревнования, «топим лед» в сердцах гостей с лозунгом весНА!

«На» – новое слово в продажах:)!!!

С 04 апреля начинаем наблюдать, кого и в каком городе больше... веселых мексиканцев, выбирающих пиво с начос или все же тех, кто любит «по-русски» - огромное ведро поп-корна и пиво:~)!



## Цели:

### 1. Увеличение выручки в барах

- ✓ Перенаправление гостей из кассы кино в бар (на отдельных кассах)
- ✓ Дополнительные продажи
- ✓ Повышение среднего чека
- ✓ Повышение РС

### 2. Ассортиментная

- ✓ Продвижение специальных предложений для наших гостей

### 3. Мотивация команды кинотеатров сети

- ✓ В борьбе участвует команда кинотеатра, а так же индивидуально каждый бармен/бармен-кассир сети



**С 04 апреля по 31 мая 2017 г. мы НАчинаем продавать специальное предложение «КИНОМАНЫ, ВПЕРЕД!»**

**1. «Пепси/Пиво + Начос 30%»**

При покупке двух напитков, гость получает начос - 100 гр со скидкой 30%.

Напитки, участвующие в программе:

- ✓ Пепси 0,6 л
- ✓ Пепси 0,5 л розлив
- ✓ Аква Актив 0,6 л
- ✓ Аква минерале 0,6 л
- ✓ Хейникен 0,5 л
- ✓ Гессер 0,5 л (кинотеатры «Сувар», «Роликс»)

\*Скидка не распространяется на соус для начос!



## 2. «Пепси/Пиво + Попкорн V170 30%»

Напитки, участвующие в программе:

- ✓ Пепси 0,6 л
- ✓ Пепси 0,5 л розлив
- ✓ Аква Актив 0,6 л
- ✓ Аква минерале 0,6 л
- ✓ Хейникен 0,5 л
- ✓ Гессер 0,5 л (Сувар, Роликс)

Попкорн V170, участвующий в программе:

- ✓ Сладкий
- ✓ Солёный
- ✓ Вишневый
- ✓ Сырный
- ✓ 3D



## 2. «Пепси/Пиво + Попкорн V170 30%»

Напитки, участвующие в программе:

- ✓ Пепси 0,6
- ✓ Пепси 0,5 розлив
- ✓ Аква Актив 0,6
- ✓ Аква минерале 0,6
- ✓ Хейникен 0,5
- ✓ Гессер 0,5 (Сувар, Роликс)

Попкорн V170, участвующий в программе:

- ✓ Сладкий
- ✓ Солёный
- ✓ Вишневый
- ✓ Сырный
- ✓ 3D



**Период проведения: с 04.04.2017 г. – 31.05.2017 г.**

- ✓ весНА - соревнование проводится ежедневно, специальное предложение предлагается гостям.
- ✓ В кинотеатрах акцент ставится на предложение гостям пива и напитков пепси. При этом активность направлена на продажи новых наборов «КИНОМАНЫ, ВПЕРЕД»!
- ✓ Соревнование проходит на высокие командные и личные достижения по продажам наборов.
- ✓ Выполнение плана будет определяться по доле наборов в посещаемости кинотеатра.
- ✓ Доля мотивационных наборов в посещаемости должна приближаться к поставленному плану
- ✓ Количество проданных наборов, выполнение плана по доле, будет отражаться на ежедневной основе в наглядной таблице, которая должна висеть в видном месте для всей команды кинотеатра.



- ✓ Результаты программы разделены на командные и личные.
- ✓ КИНОТЕАТР – Максимальное приближение кинотеатра к плану по доле наборов в посещаемости – автоматическое участие сотрудников в конкурсе по командным продажам.
- ✓ СОТРУДНИК – максимальные продажи мотивационного продукта, (доля)(Мотивационный продукт – два напитка (пепси или разливное пиво на выбор) + попкорн 170 гр/начос 100 гр (без соуса)) в свои смены, в своем кинотеатре и есть победа этой ВЕСНОЙ!



Доля мотивационных наборов кинотеатра в посещаемости должна приближаться к плановому показателю

<b>Кинотеатр</b>	<b>Общая доля наборов в посещаемости</b>
Кинофрэш (Оренбург)	6,98%
Роликс (Ижевск)	6,95%
Порт Синема (Казань)	11,44%
Гранд Синема (Казань)	11,29%
Сувар (Казань)	10,95%
Кино на Алтуфьевском (Москва)	5,98%
Азовский (Москва)	7,99%



Поощрение по итогам мотивационной программы:

**СОТРУДНИК:**

- ✓ Бармен-кассир/бармен каждого кинотеатра - за самые высокие продажи мотивационных наборов: 7 (семь) сертификатов в салон оптики на приобретение брендовых солнцезащитных очков на сумму 3 000 (три тысячи) рублей.

**КИНОТЕАТР :**

- ✓ Бармен-кассир/бармен - 1 место за максимальную долю мотивационных наборов в общей посещаемости кинотеатра: 1 (один) Сертификат в магазин Декатлон на сумму 6 000 (шесть тысяч) рублей.
- ✓ Лучший кассир касс кино – 1 место (среди кинотеатров с отдельными кассами г.Оренбург, «Порт», «Гранд», за максимальную долю мотивационных наборов в общей посещаемости кинотеатра: 1 (один) сертификат в Декатлон на сумму 4 000 (четыре тысячи) рублей.
- ✓ Менеджер смены - 1,2,3,4 места по Сети за максимально-близкую к плановой долю мотивационных наборов в общей посещаемости кинотеатра: 4 (четыре) сертификата на 8 000 , 6 000 , 4 000 , 4 000 рублей в Декатлон.
- ✓ Управляющий – 1,2 место по Сети за максимально-близкую к плановой долю мотивационных наборов в общей посещаемости кинотеатра: парфюм от Иль де боте на сумму 8 000 руб., Кулон Swarovski стоимостью 5 000 руб.



**Фонд поощрений составит 66 000 тыс.  
руб.**

**И это только начало!  
Беспрецедентная акция в Сети  
кинотеатров «Гранд Синема» для  
персонала!**

**В кинотеатре весНА!**

**Твоя команда должна победить!**



## Рекламная поддержка:

- ✓ Плакаты А4 (от отдела маркетинга)
- ✓ Мотивационный плакат для команды кинотеатра, (плакат каждый КЦ делает самостоятельно)
- ✓ Ограничения по продаже : +18 (для пива и наборов с пивом), +0 (для напитков пепси и наборов с напитками)

Политика продаж:

Основная задача барменов, барменов-кассиров заключается в предложении гостям наборов со скидкой/выгодного набора:

- ✓ «Возьмите наше спецпредложение, выбирая два напитка (ПЕПСИ/ПИВО), делаем скидку в 30% на большой поп-корн или начос»
- ✓ «У нас весеннее спецпредложение со скидкой 30%»
- ✓ «Уникальное предложение, дарим скидки на спецнаборы»
- ✓ «Возьмите выгодный набор для двоих! Два напитка и большой попкорн со скидкой в 30%»

Пользуйтесь памяткой «НОВЫЙ ВЗГЛЯД» на продажах! Забыли?  
Давайте повторим:

## 1. Установи контакт

Приветствуй Гостя сразу же,  
как только он подошел  
(касса/бар)

Приветствуй на любой  
позиции (дислокация)

Даже если с Гостем уже  
поздоровались, улыбнись  
, покажи Гостю, что ты  
тоже его заметил и РАД  
видеть.

## 2. Завяжи разговор/выясни предпочтения

Поздравь с наступлением весны

Если Гость постоянный,  
спроси как прошел день \  
вечер, какое кино идет  
смотреть

Будь открыт и позитивен,  
начни принимать заказ с  
уникального спец  
предложения: «только этой  
весной»

## Отличная продажа весНА



- Правильно завязанный разговор
  - Умение расположить Гостя
- Умение предугадать пожелания Гостя, его интересы
- Умение задавать Правильные вопросы
  - Знание Целей
- Нацеленность на Результат

## ДА В ПРОДАЖАХ

- Начни разговор со слов: «Как Дела?»
- С комплимента: «У Вас красивая сумка (загар, прическа и т.д.)!»
- Узнай Гостя ближе: завяжи разговор о работе, о любимом фильме.
- Спроси, что из наших продуктов любят друзья Гостя, члены семьи.
- Спроси, у Гостя есть ли у него наша карта с уникальным дизайном.
- Реагируй на настроение Гостя, на выражение лица, жесты





Мотивационная программа будет основана на командных результатах барменов, барменов-кассиров по общей доле наборов в посещаемости, а также индивидуальные и самые высокие продажи наборов в своем кт.

**Управляющим и менеджерам смен необходимо:**

На утренних инструктажах мотивировать сотрудников на «борьбу» в мотивационной программе «весНА». Утром, и при выходе сотрудника на смену, Управляющий и менеджер смены обязан провести игру: «Расскажи красочно».

Бармены по кругу должны назвать красочные описательные прилагательные, подходящие к пенному напитку, пепси, начос и поп-корну:

Холодное как лед | Нетерпкое | Бодрящее (живительное) | Специальное предложение

Кружка ледяного пива | Легкое | Фирменное | Популярное | Пользуется настоящим успехом

**Ежедневно подводить промежуточные итоги по продажам, выделять лидирующих сотрудников, подгонять отстающих, подогреть командный дух.**



УК/ЗУК/МС ежедневно обязаны:

Делать оценку по итогам каждого дня и заносить результаты в плакат для сотрудников.

Инструкция:

- ✓ по истечении дня УК/ЗУК/МС записывает в стенгазету желтым маркером или карандашом сколько наборов продал кинотеатр и свою долю.
- ✓ Аналогично заносить индивидуальные продажи барменов/барменов-кассиров
- ✓ В конце дня (смены) отправлять в группу (вайбер) своего кт фото стенгазеты и выделять лидера продаж (по накоплению).
- ✓ Проводить оценку по единым критериям и по единому алгоритму.

Отчетность:

- ✓ Еженедельно по понедельникам, до 12:00 час. по Москве, УК/ЗУК должны присылать на электронную почту Орлова А.П. и Сениной Н.Ю. результаты по продажам наборов, долю наборов в посещаемости (по накоплению) и лидера в своем кинотеатре.
- ✓ Орлов А.П., еженедельно, по вторникам до 12:00 час. высылает достижения каждого кинотеатра, динамику прироста по мотивационной программе, выполнение плановых показателей с распределением мест по сети.



ВесНА идет, весНЕ дорогу:)