



Результаты
работы за
октябрь 2019 г.

Ресторан:
Mgrillcafe Эммаус

Директор ресторана:
Репкина Елена

EAT.
LOVE.
DRIVE.

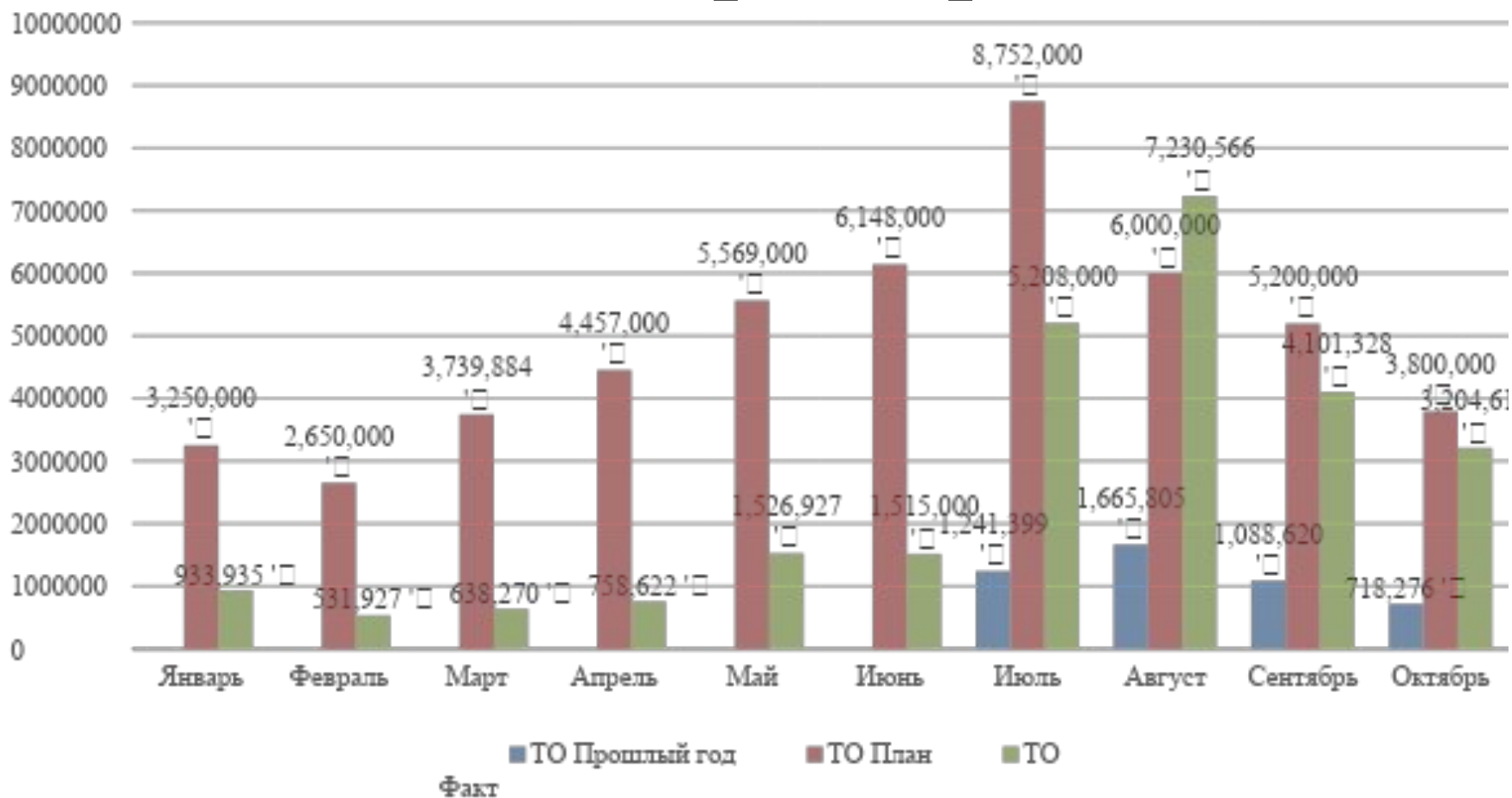


Товарооборот

	ТО				
	ОБЩИЕ (рубли)	COMPS Динамика (%)	РЕСТОРАН (рубли)	МАГАЗИН (рубли)	DT (рубли)
План тек. мес.	3 800 000 руб	84,3% К плану	3 572 000 руб 94%	152 000 руб 4%	76 000 руб 2%
Факт тек. мес.	3 204 613 руб	446 % К пр году	2 942 258руб 91,8%	220 695руб 6,9%	41 660руб 1,3% 40 000руб 1 %
План след. мес.	3 000 000 руб (-10% к октябрю)		2 790 000 93%	150 000 руб 5%	60 000 руб 2%

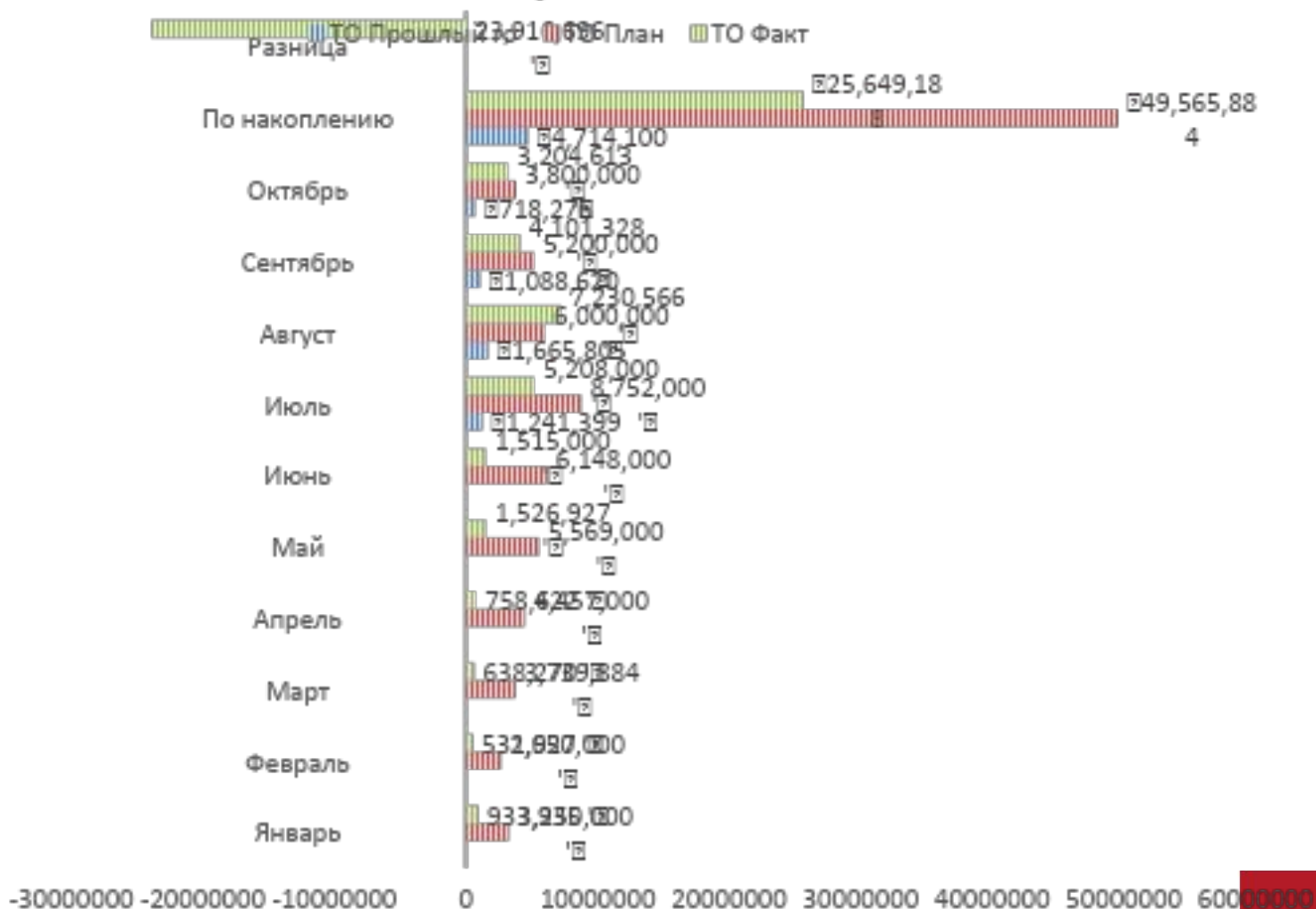


Товароборот





Товарооборот





ТС

	ТС				
	ОБЩИЕ (шт)	COMPS Динамика (%)	РЕСТОРАН (шт)	DT (шт)	
План тек. мес.	5 315	89,3% (к плану)	5 156	160	
Факт тек. мес.	4 750	384%	4 657 98 %	93 2% 86 1,6%	
План след. мес.	4 354	(-10% к сентябрю)	4 234 97%	120 3%	



AVC

	AVC				
	ОБЩИЕ (рубли)	COMPS (%)	РЕСТОРАН (рубли)	DT (рубли)	
План тек. мес.	715	95,1% (к плану)	722	450	
Факт тек. мес.	680	+16 % (к прошломu году)	679	445	
План след. мес.	715	(-10% к сентябрю)	683	400	



ТО по периодам дня

		ТО		ТС		AVC	
		Сумма (рубли)	% к общ. ТО	Кол-во (шт)	% к общ. ТО	Сумма (рубли)	% к общ. ТО
Период 0:00 – 5:59	тек. мес	14 035	1%	24	1%	575	87%
	пр. мес	3 575	0%	7	0%	511	71%
Период 6:00-11:59	тек. мес	899 261	28 %	1 525	32%	590	87%
	пр. мес	998 378	25%	1 734	31%	576	80%
Период 12:00-15:59	тек. мес	1 197 913	37 %	1 641	35%	730	108%
	пр. мес	1 582 140	39 %	1 999	35%	792	110%
Период 16:00-20:59	тек. мес	971 801	30%	1 369	29%	710	105%
	пр. мес	1 364 611	32%	2 699	29%	852	109%
Период 21:00-23:59	тек. мес	121 603	4%	191	4%	637	94%
	пр. мес	152 644	4%	215	4%	709	98%



ФОТ

	ФОТ								SPMH	
	Общий ФОТ		Общий ФОТ (прош. год)		ФОТ собств. сотруд.		ФОТ аутстафф		Тек. год (рубли)	Прош. год (руб)
	Сумма (рубли)	%	Сумма (рубли)	%	Сумма (рубли)	%	Сумма (рубли)	%		
Цель тек. мес.	1 330 000 4600 час	35%							826 р/час	
Факт тек. мес.	1 478 095 5840 час	46 %							548 р/час	
Цель след. мес.	1 144 862 4500 час	38,2 %							666 р/час	
			Сумма (рубли)	%	чел		смен			
Затраты на обучение своих сотрудников										
Затраты на обучение сотрудников для других ресторанов										



Себестоимость

	Недостача (рубли/ %)	Бракераж ресторана (рубли\ %)	Порча (рубли\ %)	Питание персонала (рубли\ \%)	Витрина (рубли\ %)	Прорабо тка блюд (рубли\ %)	Реализация в зал (рубли\ %)
Цель тек. мес.	38 000 1 %	10 000 0,2%	12 000 0,3%	60 000 1,8 %	50 000 1,6%	2000 0,04%	15 000 0,4%
Факт тек. мес.	50 260 (1,5%) 62 000	9 584 0,2 %	19 990 0,6% 26 500	62 800 2% (530 смена/118 р за обед)	62 646 2% 101 816 руб	2 698 0,07%	15 612 0,5%
Основные составляющие статьи							
Цель след. мес.	20 000 1%	10 000 0,2%	9 000 0,3%	60 000 2%	45 000 1,5%	2 500 0,08%	15 000 0,4%



	салаты	сэндвичи	пицца	супы	горячее	мангал, гриль	завтраки	вок, паста	десерты, выпечка	кофе	чай	Какао, горшок, глинтвейн	прочие напитки (лимонады, морсы)	Комбо	дополнительные ингредиенты	Вино	магазин	
Показатель																		
доля группы тек мес в ТО	4,67%	8,28%	2,53%	9,00%	24,27%	5,86%	6,25%	0,40%	4,33%	16,21%	4,41%	0,90%	2,40%	0,39%	3,21%	0,59%	6,30%	100,00%
доля в группе сентябрь	5,94%	6,78%	2,50%	9,74%	28,05%	6,38%	7,02%	0,50%	3,77%	13,62%	3,84%	0,57%	2,79%	0,04%	2,92%	0,48%	5,05%	100,00%
доля в группе август	5,04%	6,98%	2,35%	9,78%	28,43%	5,78%	6,98%	0,83%	4,24%	12,82%	4,03%	0,71%	3,48%	0,00%	2,71%	0,24%	5,59%	100,00%
Food Cost группы	19,55 %	26,07 %	20,91 %	22,81 %	23,70%	31,06%	24,49%	20,72%	26,45%	7,96%	4,69%	10,93%	11,95%	20,64%	21,49%	33,11%	40,72%	21,14%
<i>Влияние группы на общий результат</i>	0,82%	1,92%	0,47%	1,98%	5,75%	1,82%	1,53%	0,08%	1,15%	1,29%	0,21%	0,000985	0,29%	0,08%	0,69%	0,19%	2,57%	0,21%
выручка группы рубли:	149635	265250	81230	288405	777677	187643	200345	12915	138885	519595	141355	28880	76985	12408	102710	18780	201915	3204613

значение ТО:	3204613
--------------	---------



Структура продаж

Барное меню

Чай станд.		Капучино станд.		Свежесвар. мал		Свежесвар станд.		Капучино мал		Латте станд.	
шт	%	шт	%	шт	%	шт	%	шт	%	шт	%
899	2,9 %	883	5,9 %	492	1,6 %	404	1,8 %	481	2,7 %	320	2,1 %
FC	Выручка	FC	Выручка	FC	Выручка	FC	Выручка	FC	Выручка	FC	Выручка
1,8%	85 405	8,3%	189 845	7,6%	51 865	7,79%	58 580	7,9%	87 875	7,53%	68 800



Расходные материалы

	Одноразовая Упаковка (рубли\%)	Инвентарь Материалы (рубли\%)	Хим. средства (рубли\%)
Цель тек. мес.	20 000 / 0,5%	32 000 / 1,1%	18 000 / 0,45%
Факт тек. мес.	22 049 / 0,7 %	49 579 / 0,85%	16 190 / 0,5%
Цель след. мес.	20 200 / 0,7%	33 000 / 0,85%	19 500 / 0,6%
Одноразовая упаковка	Осн. состав	Причина\решение	
	Бумага оберточная – 7 000 руб	оформление витрины	
	Салфетка бумажная – 5000 руб	Использование в зале, на тарелку при отсутствии деревянных подставок	
	Стаканы двухслойные 0.3 и 0.4 – 4000 руб	Отдаются гостю по запросу	
Инвентарь Материалы	Осн. состав	Причина\решение	
	Салфетка 9000 руб	Перейти на вафельное полотно по окончании	
	Соль таблетированная 4500 руб	Используется по необходимости	
	Полотенце бумажное +полотенце вафельное 12000 руб	Контроль на смене менеджерами за расходом.	



Охват по КЛН (сотрудники)

ФИО Менеджера	Выполнение (в % и шт)	Средний результат по КЛН
1. Васильев Женя	15 (18%)	87,3%
2. Журавлёв Игорь	15 (18%)	89%
3. Корочкина Полина	13 (16%)	89%
4. Крымская Юлия	16 (20%)	85,5%
5. Третьякова Наташа	5 (6%)	86%
6. Гончаренко Игнат	10 (12%)	83%



Охват по КЛН (менеджеры)

ФИО Менеджера	Выполнение (кол-во)	Средний результат по КЛН
1. Васильев Евгений	2 шт	88 %
2. Крымская Юлия	2 шт	89 %
3. Третьякова Наташа	2 шт	93 %
4. Журавлёв Игорь	2 шт	83 %
5. Корочкина Полина	2 шт	86 %
6. Гончаренко Игнат	2 шт	86 %



Таинственный гость

Цель 96 %	Проверка 1	Проверка 2	Итог по 2 проверкам
Факт тек. мес.	80 %	89.58 %	85 %

Ошибки тек. мес.	Работа над ошибками	Ошибки прош. мес.
Обслуживание - Сотрудник не предложил пройти на другую станцию - Сотрудник не указал на магазин в ресторане -Сотрудник не пожелал приятного аппетита - Расчет, правило трех сумм - Сотрудник использовал частицу «Не»	1. Проведение обучения для всех сотрудников зоны раздачи наставником Пономаревой В. Составить акты обучения под роспись. Ежедневный контроль. 2 .Контроль выполнения менеджеров с помощью КЛН на всех сотрудников.	Обслуживание: - Выдача карты гостя - Сверка заказа с картой гостя - Сотрудник обратил внимание на место, где расположены приборы - Чистота туалетных комнат



Проверки

	Цель Общая проверка	Общая проверка	Цель Взгляд гостя	Взгляд гостя	Итог по 2 проверкам
%	85%	58%			
Ошибки тек. мес.	Работа над ошибками		Ошибки прошлого месяца		
Чистота	План действия расписан подробно		Чистота		
Маркировка, хранение, ротация продуктов			Маркировка, хранение, ротация продуктов		
Документация ресторана			Документация ресторана		
Ежедневная работа персонала			Ежедневная работа персонала		



Цели предыдущего месяца

Итоги выполнения

Цель предыдущего месяца	Итоги выполнения
Обеспечить Качественное обслуживание гостей, согласно стандартам компании путём ежедневной работы с персоналом и менеджерами, проведение КЛН. Оценка ТГ = 96%	Не выполнено. ТГ 85%
Обеспечить качественный сервис и продукт, чистоту ресторана путём реализации плана действий по проверке. Результат проверки 93 %	Не выполнено. 58%
Снизить сумму недостатков ресторана, путём выявления причин, составления и реализации Action plan по результатам инвентаризации октября. Сумма недостатков = 35 000 р	Не выполнено. Сумма недостатков 50000р.



Цели на текущий месяц

	Цель
1.	Составить план обучения сотрудников с привязкой менеджеров к конкретному сотруднику. Каждый сотрудник должен пройти программу обучения заново.
2.	Каждый сотрудник должен пройти обучение согласно стандартов компании. Сделать срез знаний всех сотрудников. Цель 90 % - результаты теста.
3.	Создать анкеты и провести анкетирование всех сотрудников на тему «Общее впечатление о работе в компании».



Спасибо за внимание!