

# **АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ СЕТИ**

**предприятий  
общественного  
питания**

## **ЦЕЛЬ ПРОЕКТА**

- 1. Увеличение количества гостей и оптимизация расходов на продвижение семи предприятий, путём изменения системы маркетинга:**
  - продукты соответствующий спросу гостей
  - каналы коммуникации с целевой аудиторией содержащие предложения интересные гостям
  
- 2. Систематизация и оптимизация всех контролируемых расходов семи предприятий, путём внедрения основных элементов системы управления:**
  - Сдельная система оплаты труда
  - Заказ сырья от продаж
  - Бюджетирование отеля

**Каждый, из указанных элементов внедряется до состояния возможности его использования сотрудниками заказчика без привлечения специалистов компании Restteam.**

## **РЕЗУЛЬТАТ ПРОЕКТА**

### **ПО НАПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГ**

- 1. Оптимизация среднего чека. Стоимость услуг соответствует спросу на 100%**
- 2. Увеличение гостевого потока не менее чем на 30% к окончанию проекта**
- 3. Оптимизация расходов на продвижение продукта семи до 100% их эффективности**

### **ПО НАПРАВЛЕНИЮ РАСХОДЫ**

- 1. Движение товара под контролем, при этом не необходимости вести учёт товара (делаем инвентаризацию, рассчитываем нормы продаж и т.д.), а расходы на закупку товара уменьшаются в среднем на 3-5% от выручки.**
- 2. Расходы на ФОТ снижаются в среднем на 2-3% от выручки, при этом сотрудники мотивированы на результат, который напрямую или косвенно увеличивает прибыль предприятия (каждый сотрудник становится «партнёром»). Начисление оплаты труда становится объективным и не зависит от человеческого фактора. Расход на ФОТ в процентах колеблется в пределах 1% от месяца к месяцу. Все проблемы с персоналом (текучка, воровство, злоупотребления, безответственность) предотвращаются. Снижаются или аннулируются расходы на поиск/подбор, мотивацию, обучение, развитие сотрудников. Улучшается дисциплина.**
- 3. Плановое определение объёма прибыли и фактическое его получение.**

## **ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТА**

**Стоимость проведения проекта зависит от количества, размеров и формата предприятий. Минимальная стоимость составляет 300 000 рублей в мес.**

**Сроки проведения проекта от 4-х месяцев. И зависят от стремления участников рабочей группы добиться результата. Что определяется в процессе выполнения проектных заданий.**

**Для проведения проекта создается рабочая группа из сотрудников предприятий Заказчика: Управляющий семьей, Бренд шеф-повар семьи, Управляющие/директора предприятий, Шеф-повара объектов, HR-директор, Главный бухгалтер и прочие принимающие решения сотрудники. Рабочую группу возглавляет Руководитель, назначаемый Заказчиком. Необходимо обязательное участие собственника в проекте, но не в качестве руководителя проекта, а в качестве утверждения решений рабочей группы наблюдателя. Рабочая группа функционально подчиняется Руководителю, Руководитель – собственнику семьи.**

**Вся работа по проекту организуется в форме ежемесячных сессий рабочей группы со специалистами компании и дистанционных ответов специалистов на вопросы участников рабочей группы в промежутке между сессиями. Каждая сессия длится 2 дня.**

### **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН:**

**Консультанты – постановка целей и задач, доведение до участников рабочей группы всей необходимой информации, ответы на вопросы, определение и разъяснение причин допущенных ошибок при выполнении.**

**Заказчик – выполнение участниками рабочей группы поставленных целей, получение результатов по проекту, замена участников рабочей группы при невыполнении поставленных перед ними целей и задач, сроки реализации проекта.**

Как показывает практика участники не всегда заинтересованы в результате, что увеличивает сроки проекта до года и больше. И по истечении 7-8 месяцев Заказчик уже готов передать внедрение всех систем управления в руки специалистов компании Restteam. В связи с чем, изначально готовы предложить внедрение всех систем управления силами наших специалистов. Что гарантированно уменьшит срок проведения проекта до 4-х месяцев. Стоимость такого формата также зависит от количества, размера и формата предприятий. Такой формат работы можно обозначить как второй вариант.

## **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН (ВАРИАНТ 2):**

Консультанты – Получение результата проекта, выполненного в срок. Предоставление информации заказчику о причинах, не позволяющих проект закончить в срок, заранее, что бы решение заказчиком данных причин не повлияло на срок выполнения проекта, в противном случае, совместное с заказчиком принятие решения о переносе срока окончания проекта. Возможные причины:

- кадровые вопросы (саботаж, замена сотрудников, мотивация и т.д.)
- фин. вопросы (отсутствие со стороны заказчика оплат, влияющих на ход выполнения проекта, к ним могут относиться и стандартные выплаты, такие как зарплата сотрудников и не стандартные – в этом случае оплаты заранее согласовываются с заказчиком).

Заказчик – проектное, заранее спланированное финансирование. Нивелирование всех причин, влияющих на сроки: а. саботирование участниками проекта выполнения целей и задач (замена участников рабочей группы или осознанное увеличение сроков проведения проекта), б. отсутствие финансирования в случае необходимости, в. прочие возможные причины.

## **КОНТАКТЫ**

[region@restteam.ru](mailto:region@restteam.ru)  
**+7 925 517-19-90**  
[www.restteam.ru](http://www.restteam.ru)