



# Бондарь Алина

Менеджер смены

0436 – г. Санкт -Петербург, пр. Загородный, д. 45



# О себе



## Постановка задач и Сильные стороны

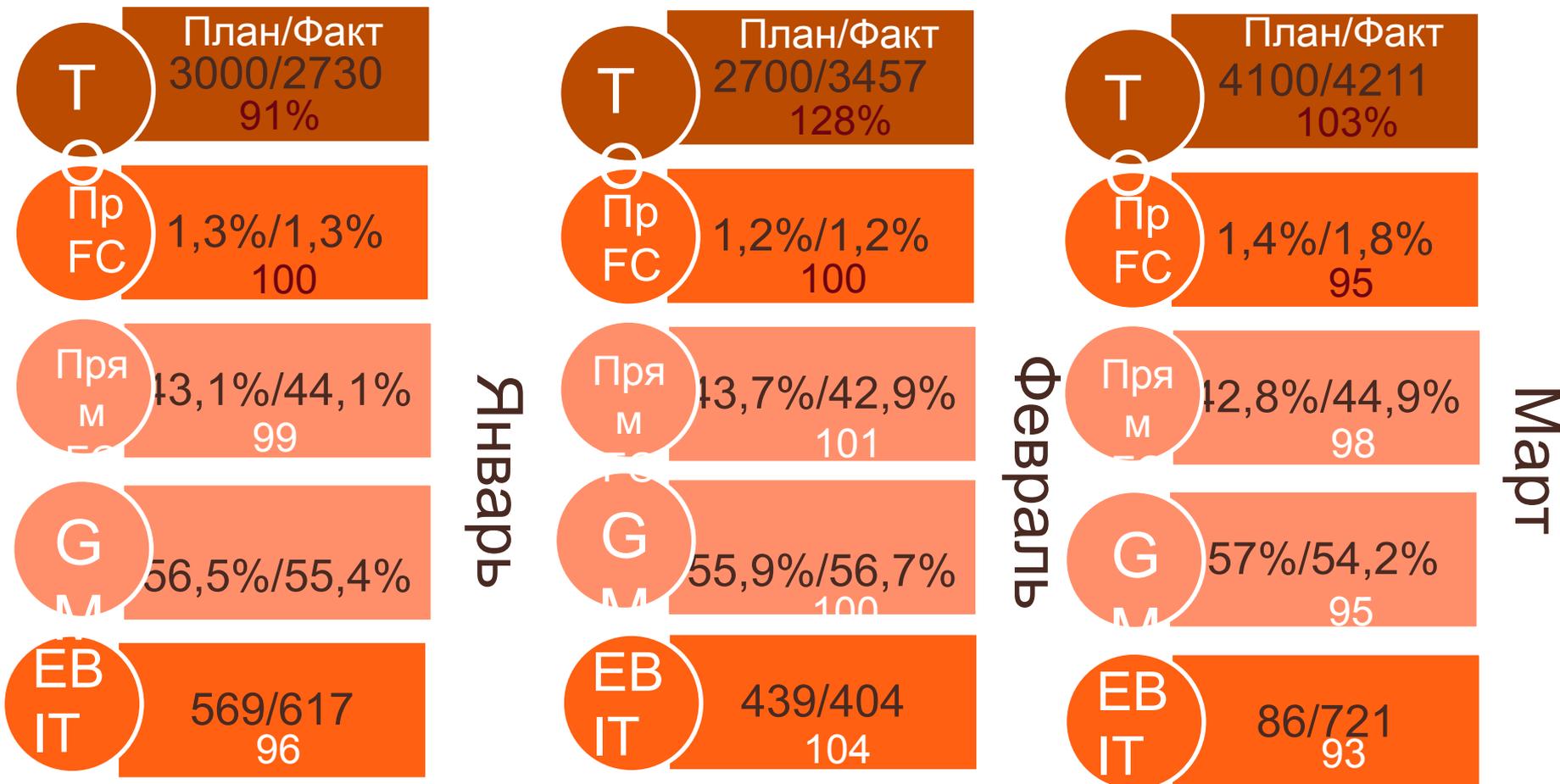
- контроль
- Адаптация к изменениям
- Планирование и организация
- Анализ информации

## Достижения

- В компанию пришла в августе 2018 года, как кассир.
- В мае 2019 года прошла FD
- Закончила РГПУ им. А. И. Герцена по специальности «Логопед»
- Увлекаюсь вязанием и вышивкой крестиком в свободное от работы время



# Финансовые показатели I квартал



# Что делали

---

1. Сократили скорость обслуживания с 2:26 до 2:14
2. С каждым сотрудником зоны сборки и выдачи проговаривали важность заказов с МП. Информировали сотрудников о результатах NPS за прошедший день и ставили цели.
3. Отделом маркетинга было согласовано промо на 4 часа в течение 5 дней. Дало +29 340р к ТО за январь.
4. Увеличивали средний чек с 314 р. до 323 р. путем предложения экстрa добавок кассиром. 9,3% в январе, в марте 10,2%



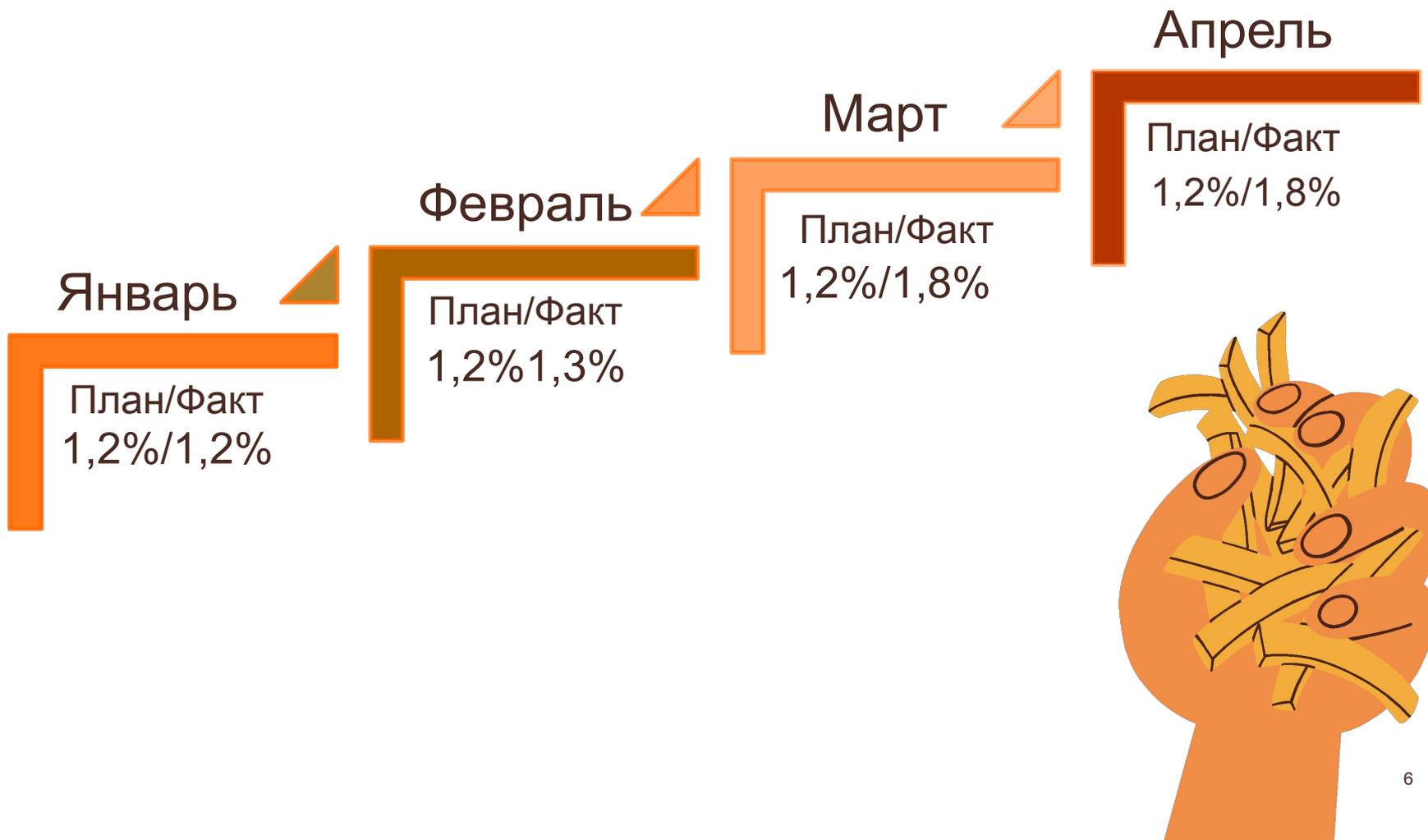
# Затраты. LC



# Затраты. FC



Питание	Списание	Инвентаризация
46300 (0,4)	34050 (0,3%)	-31533(0,3)



# Что делали

---

1. Ежедневный w-чек
2. Ведение и анализ ежедневной и еженедельной логической инвентаризации
3. Минимизация списаний путем работы по PLS
4. Ежедневно корректировали расписания на следующий день
5. При приеме персонала ориентировались на временные потребности ресторана
6. Своевременно отгуливали отпуска по графику



	Январь	Февраль	Март	Апрель
Обученность	100%	100%	100%	100%

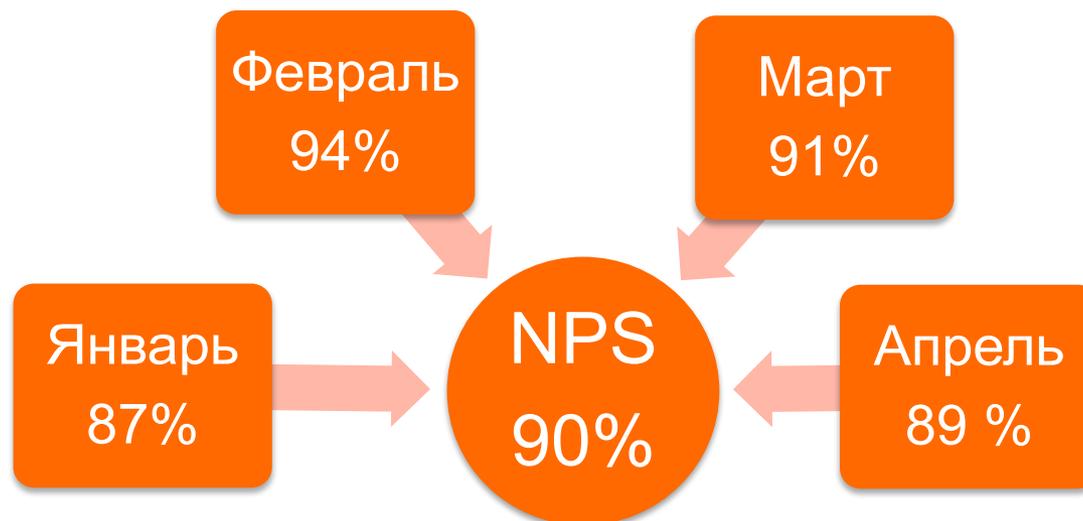
	Январь	Февраль	Март	Апрель
Комплектность	90%	100%	100%	92,3%

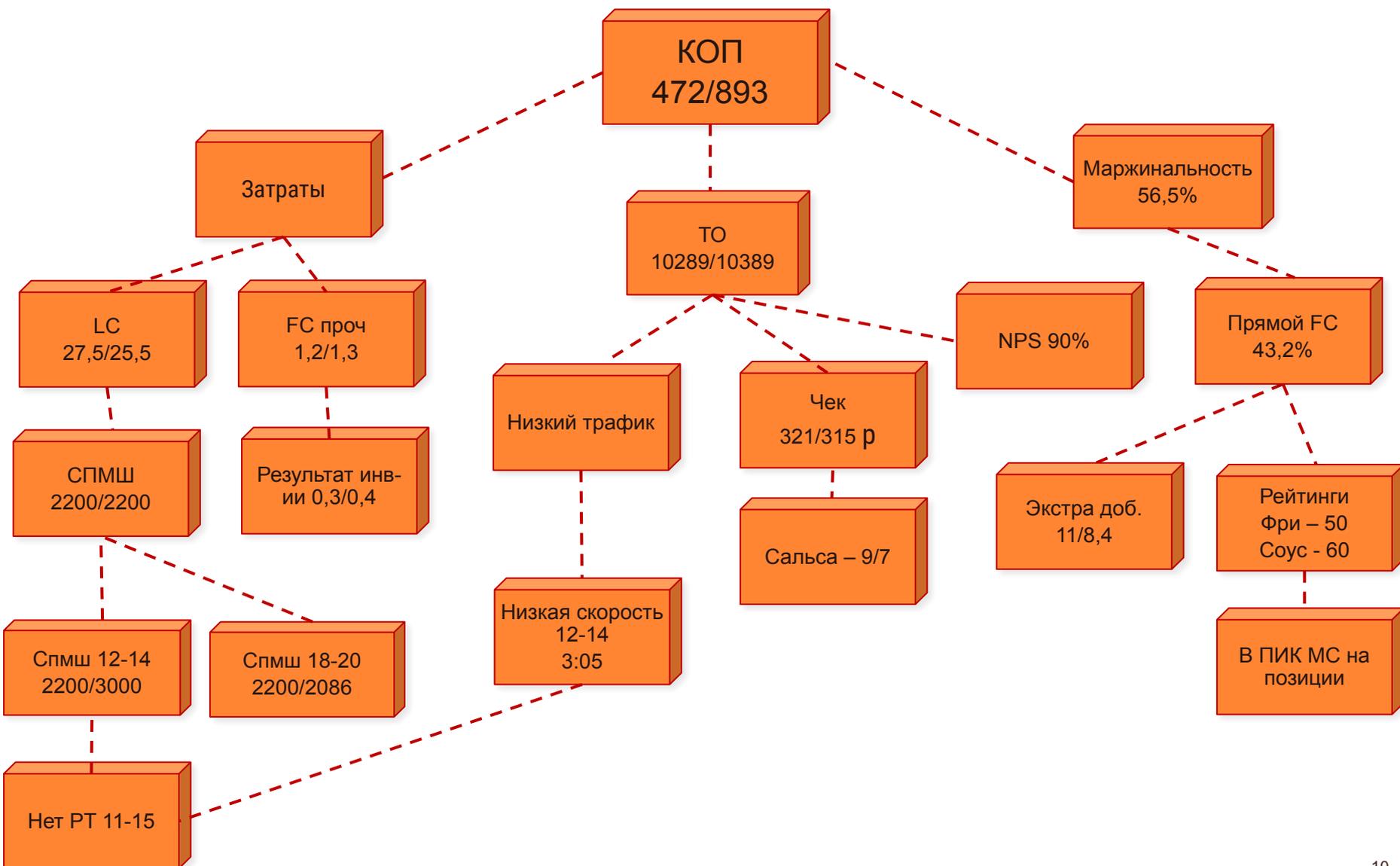
	Январь	Февраль	Март	Апрель
Текучесть	0%	0%	0%	0%



# Сервис и гости

---





# Приоритеты на II и III квартал

---

## 1. Выручка

- 1) сокращение скорости обслуживания до 2:30 в пиковый период за счет комплектации расписания на день согласно отчету час чека
- 2) Пересмотреть стаффинг-план и принять в штат минимум 3 сотрудников с утренними временными возможностями
- 3) Увеличение среднего чека с 315 до 325 рублей за счет повышения первой ступени и рейтингов фри/соус с 50/60 до 55/65

## 2. Маржинальность

- 1) постановка целей кассирам по экстра добавкам, десертам (увеличение с 9% до 15%)
- 2) увеличение продаж фри/соус (с 50/60 до 55/65) путем отслеживания и предоставления ОС кассиру
- 3) отработка ролевых игр с кассирами на предложения добавок и десертов

## 3. Затраты

- 1) сокращение LC ресторана до 20% путем минимизации количества сотрудников в непроизводительные часы
- 2) Отгул отпусков АУП, а так же ЧБ согласно составленному графику отпусков, что позволит сократить резерв
- 3) сокращение результатов инвентаризации путем проведения еженедельных инвентаризаций и соблюдения процедур на этаже (взвешивание фри и мороженого, контрольные порции, прием поставки менеджером)

# Мои цели

---

1. Стать заместителем директора ресторана с 01.06.2021, директором ресторана с 1.01.2022
2. Повысить свой зарплатный грейд
3. На своем примере замотивировать команду на развитие

