

Презентация

Бекленишев Дмитрий
СК-Чапаева





Содержание презентации:

1.	Ключевые характеристики бренда	...3
2.	Техники управления сменами	...4
3.	Качество наших коктейлей	...5
4.	Оборудование и инвентарь	...6
5.	Санитария	...7
6.	Обучение	...8
7.	Работа с программами	...9
8.	Успехи за время работы	...10



Ключевые характеристики бренда и их проявление:

1. **Мы дружелюбные.** Мы дружелюбно относимся к нашим гостям и коллегам по работе. Общение всегда проходит в дружеской манере, без конфликтов. Мы всегда помогаем новичкам влиться в работу и научить их работать в команде.
2. **Мы легкие.** Всегда общаемся легко и непринужденно, готовы поддержать любой диалог. Наши движения всегда легки, а открытые позы при общении показывают нашу расположенность к диалогу.
3. **Мы семейные.** У нас всегда царит атмосфера поддержки. Мы никогда не навязываем людям свою точку зрения и не влезаем в их личное пространство. Они наши гости, а значит и встречаем мы их по-семейному.
4. **Мы постоянные.** Постоянство-признак мастерства. Мы постоянно радуем гостей хорошим качеством и сервисом. На нас всегда можно положиться.



Техники управления сменами:

1. **КОС.** Конструктивная обратная связь, призванная отметить плюсы и минусы в выполненной человеком работе, а также предложить варианты как сделать еще лучше.
2. **Похвала.** Обычно прилюдная похвала человека за совершенное им действие.
3. **Позитивное стимулирование.** Мы можем похвалить человека за то, как качественно он приготовил что-либо, за распространение хорошего настроения или просто за внешний вид.
4. **Здесь и сейчас.** Для нас крайне важно качество блюд/напитков и безопасность гостей. Если мы заметили, что наш коллега что-то делает не верно, то самый лучший способ это исправить- взять все в свои руки и продемонстрировать как делать правильно.
5. **Push-техники.** Пушить=продвигать. Пуш- это способ продвинуть свою идею. Будь то предложение гостям определенного напитка или напоминание о необходимости выполнения определенной задачи.
6. **Goal communication.** Пока мы работаем, мы должны как можно меньше отвлекаться от нашей работы. А значит, как можно больше говорить именно на рабочие темы. (80%)



Качество наших коктейлей:

1.Соответствие ТТК. Коктейль должен быть приготовлен точно по ТТК, чтобы его вкус оставался таким как и было задумано.

2.Внешний вид напитка. Напиток должен выглядеть так, как он представлен в меню.

3.Ticket-Time. Соблюдение времени для приготовления напитков.

4.Качество продукции. Продукция должна быть свежей и презентабельной.

5.Качество нашего инвентаря. Инвентарь- необходимые инструменты для работы.

Он должен быть исправен, чист и использован по назначению



Оборудование и инвентарь:

1. **Наличие инвентаря.** Для приготовления чего-либо качественно необходимы определенные инструменты. А значит они должны быть в наличии.
2. **Использование по назначению.** Инвентарь должен быть использован по назначению для качества напитков/блюд и избежания перекрестных загрязнений.
3. **Уход за инвентарем.** Инвентарь должен правильно мыться, замачиваться и обрабатываться. Оборудование должно обрабатываться по графику или по факту появления какой-либо проблемы.
4. **Удобство.** Барным инвентарем и оборудованием должно быть удобно пользоваться во избежание задержек отдачи.
5. **Маркировка.** Весь инвентарь должен быть промаркирован. Так мы сможем избежать перекрестных загрязнений.



Санитария:

1. **Чистота.** Все рабочие поверхности и инвентарь должны быть чистыми.
2. **Чек-листы.** Ведутся для прослеживаемости соблюдения сан-норм.
3. **БИО и БИЗ.** Бланки идеального открытия и закрытия нужны для прослеживаемости выполненных задач во время вечерней и утренней замывок.
4. **Внешний вид персонала.** Мы должны соблюдать чистоту во всем. А значит и сами быть чистыми. Ухоженные волосы, не длинный аккуратные ногти. Чистая одежда. Отсутствие украшений.
5. **Маркировка продукции.** Для прослеживаемости сроков годности.
6. **Перетар продукции.** Для соблюдения товарного соседства и отсутствия перекрестных загрязнений.
7. **Сан-проверка 90%+.** Именно такой порог прохождения сан-проверки.



Обучение:

1. **ФБС.** Проведение короткого обучения для официантов с целью напомнить о правильной отдаче коктейлей и повышении квалификации персонала.
2. **Тренинги и кросс-тренинги.** Большие долгие обучения по глобальным темам или небольшие обучения по типу правильного открытия вина.
3. **Стажировка на баре.** Обучение новых сотрудников работе на баре.



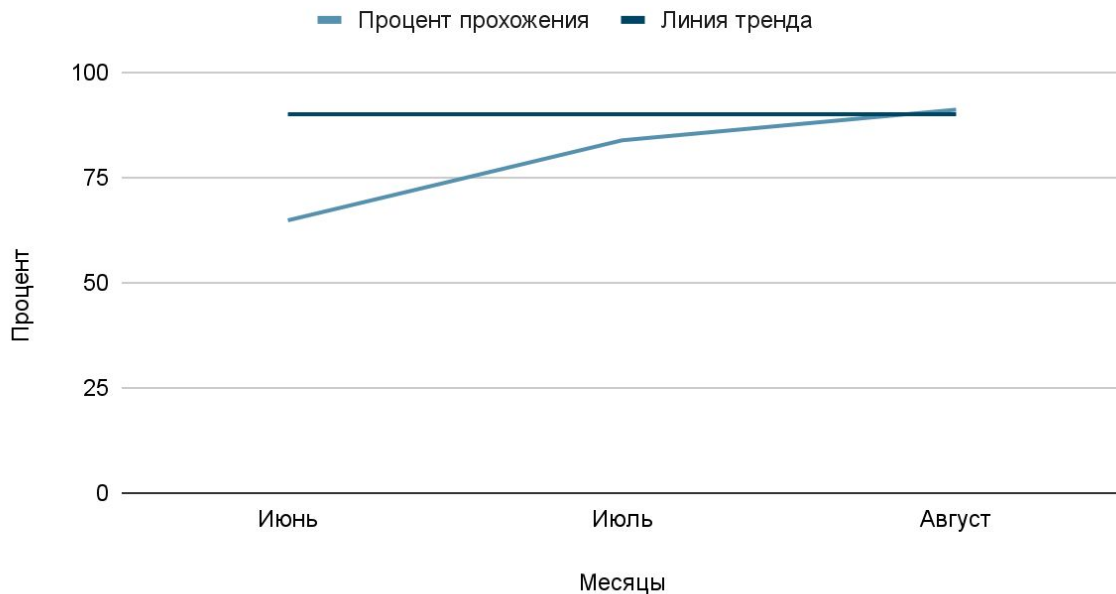
Работа с программами:

1. Списания через S-Market, работа с остатками и разбор блюд по составляющим.
2. ABC анализ. Наши финансовые показатели, процент прохождения сан проверок, работы со стоп-листом и отзывами.
3. Работа с R-keeper. Статистика продаж.



Успехи за последние три месяца

Прохождение сан-проверок



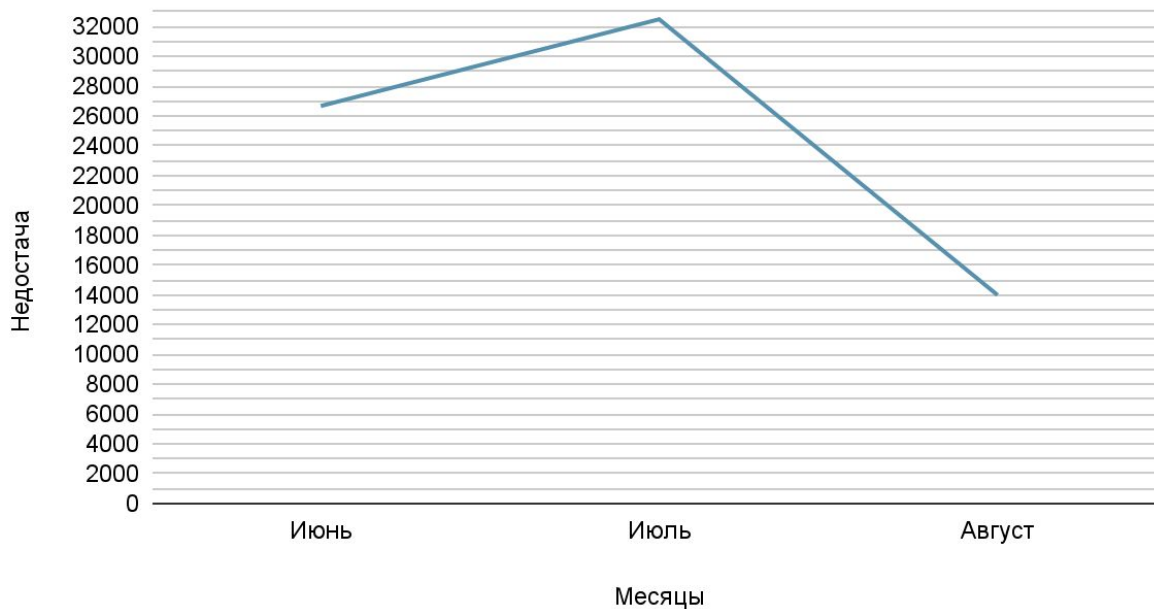
Июнь: 64, 79%

Июль: 83, 80%

Август: 91, 08%

Успехи за последние три месяца

График инвентаризаций



Июнь: -26672.34.

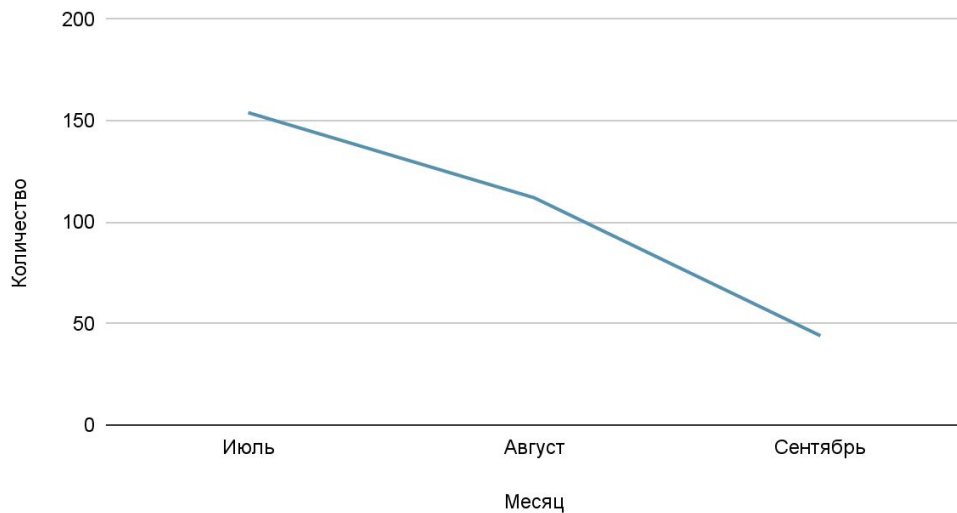
Июль: -32490.02

Август: -13987.89



Успехи за последние два месяца + часть текущего:

Графи позиций в стоп-листе за месяц



Июль: 154 позиции.

Август: 112 позиций.

Сентябрь (часть): 44 позиции.