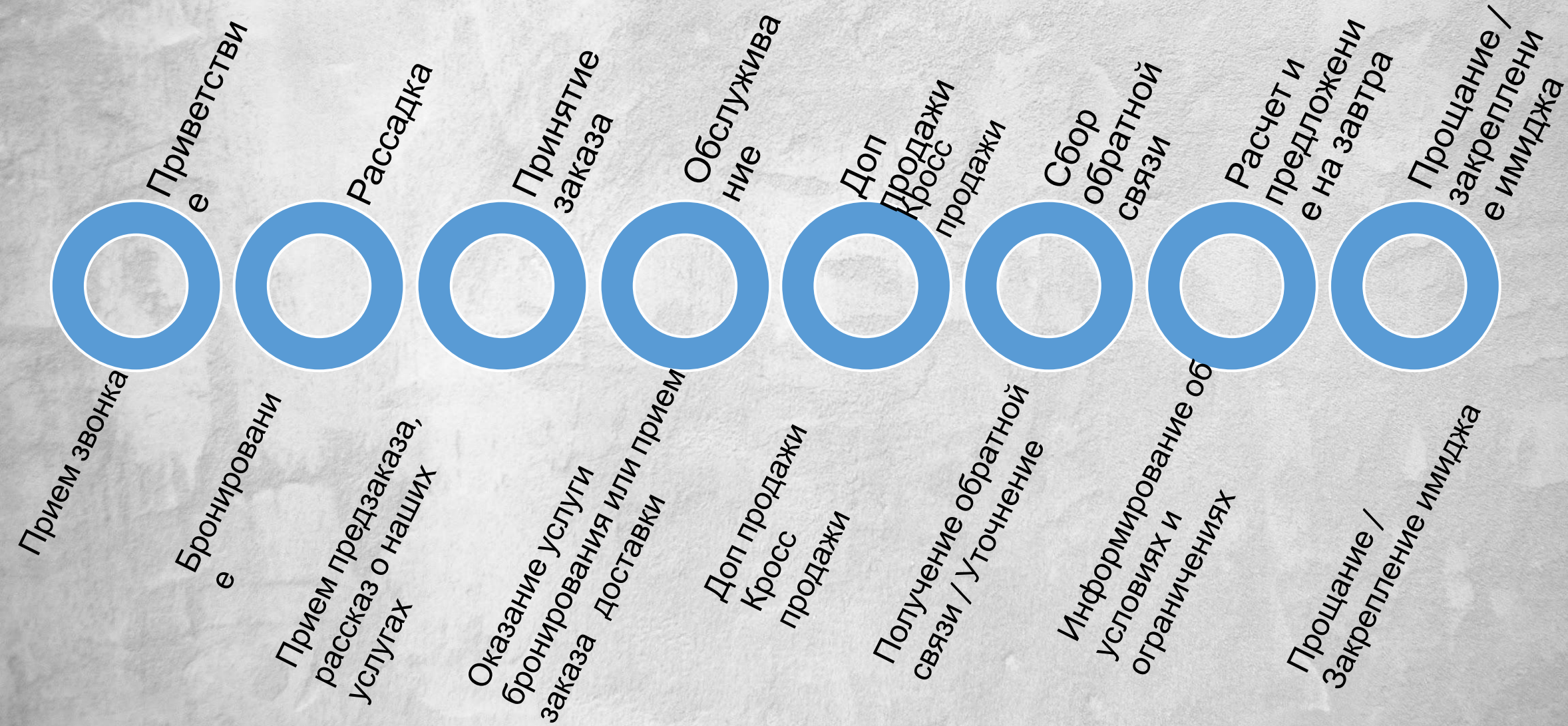


# ПРОДАЖИ DOSKI

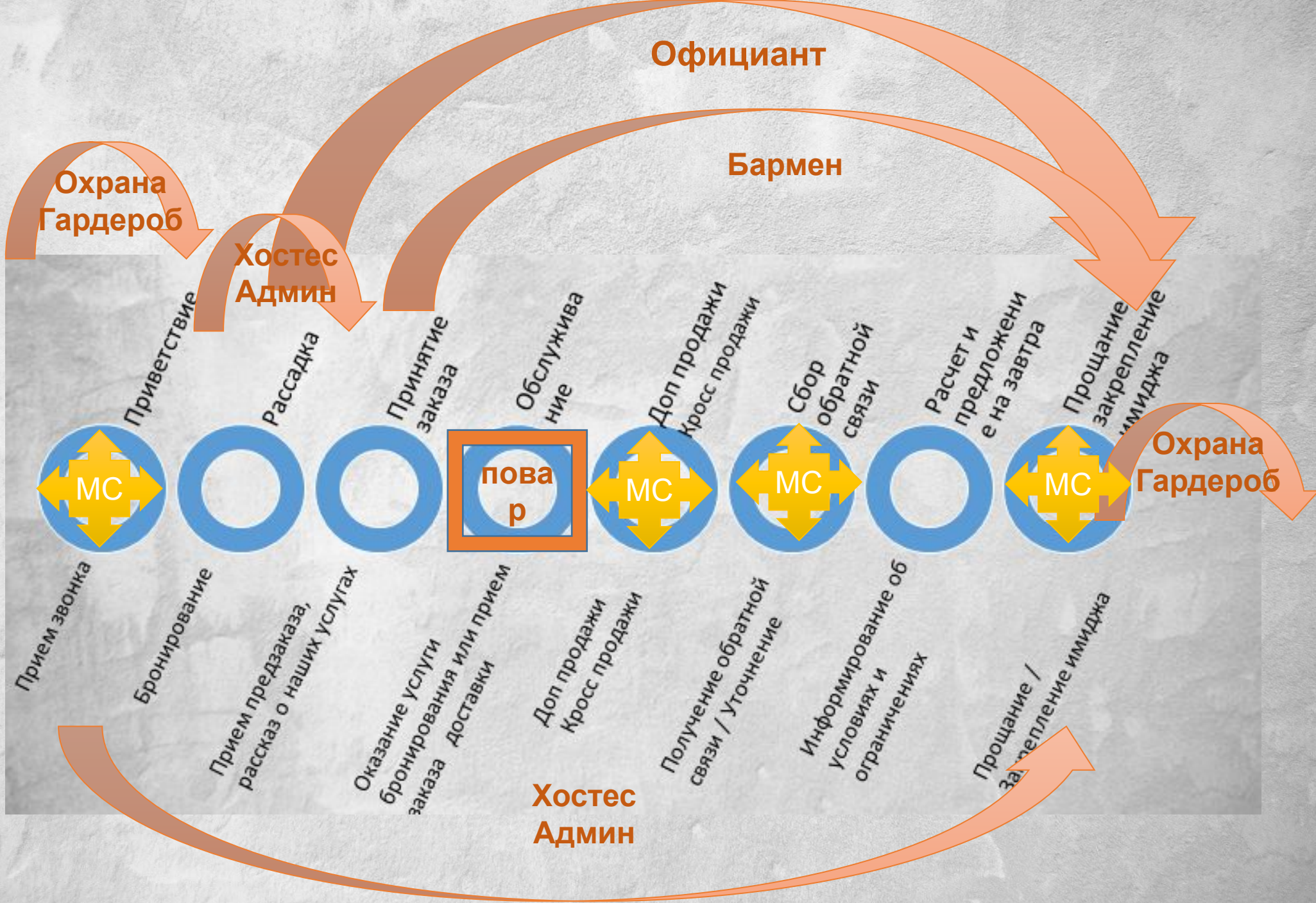


**СТРУКТУРА  
ПОКАЗАТЕЛИ  
КОММУНИКАЦИИ  
ПЛАНИРОВАНИЕ**

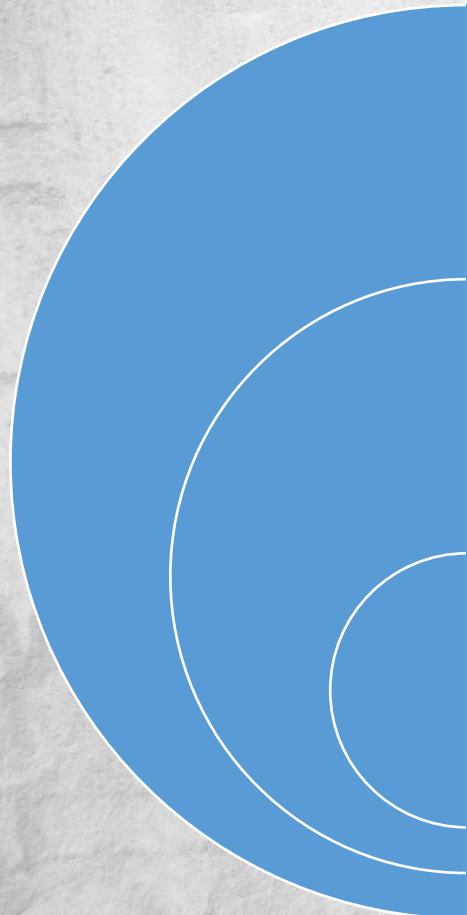
# Цепочка продаж = шаги сервиса



# Участие сотрудников в цепочке



# РОЛИ СОТРУДНИКОВ В ПРОДАЖАХ



Активные продажи	<ul style="list-style-type: none"><li>• МС / Хостес / Админ</li><li>• Официант / Бармен</li></ul>
Обеспечение продаж	<ul style="list-style-type: none"><li>• МС / Админ / Арт</li><li>• Повара / Клининг</li></ul>
Приветствие / Прощание	<ul style="list-style-type: none"><li>• Гардероб / Хостес</li><li>• Охранник</li></ul>

# Показатели результатов продаж



# Роль Менеджера в продажах



## Работа с гостями

Мотивация  
Продажи  
Обратная связь  
Работа над ошибками  
Мотивация

## Работа с цифрами

Планы - дробные / индивидуальные / реальные

Показатели смены - утром план / контроль и мотивация

Цели - инструмент движения. ЗП сотрудника, и довольство гостя

ПЛАНИРОВАНИЕ

## КОМАНДА



## ПРОЦЕСС

Мотивация  
Помощь  
Контроль

Анализ результатов  
Планирование

Планирование  
Мотивация  
Организация

Работа над ошибками  
Анализ результатов

# Коммуникации

ОЖИДАНИЕ ГОСТЯ = НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



## 1 ОТВЕТЕТЕ НА ВОПРОСЫ:

ЗАЧЕМ гость у нас?

ЧТО хочет гость?

Что захочу я когда Я САМ ГОСТЬ?

## Постройте рисунок (схему) своих услуг:

2

Что мы можем предложить гостю?

ЭМОЦИИ!!!

## Раскрасьте ваш рисунок:

3

Раскрасьте его красками

УЛЫБКИ и  
ВКУСНАЯ  
РЕЧЬ

Важно не забывать и о критичных точках:

ЧТО НЕ НРАВИТСЯ  
ГОСТЯМ  
ЧТО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ.

- Планы
- Доски успехов
- Результаты в цифрах
- Рисунки подсказки
- Улыбки
- Мотивация
- Поддержка каждого
- Обратная связь
- Готовые наборы продаж
- Соответствия напитков к блюдам
- Соответствия блюд к напиткам
- Доп продажи