

## Аудит маркетинговых систем ресторана по методике *Care MARKETING™*

#рост\_посещаемости  
#рост\_среднего\_чека  
#актуальность\_концепции  
#актуальность\_ассортимента\_и\_цены  
#стратегия\_развития

**Задача аудита** – определение возможностей для усиления бренда, увеличения посещаемости и среднего чека, проверка действующих маркетинговых систем на предмет их актуальности. Консультанты WelcomePro проводят аудит по собственной методике Care MARKETING™.

**Результат аудита** – демонстрация возможностей для развития и укрепления концепции, увеличения посещаемости и гостевой лояльности, корректировки действующих маркетинговых систем ресторана.

**Формат аудита:** дистанционная диагностика и проверка процессов/систем в компании клиента, выезд консультанта на предприятия, общение с командой заказчика.

Длительность проекта – от 20 до 30 рабочих дней. Стоимость услуги зависит от объемов компании (количество ресторанов и производственные площади).

*По желанию клиента после завершения проекта аудита консультанты WelcomePro могут оказать услугу по сопровождению внедрения предложенных улучшений.*

*Контактная информация:*

*v@welcomepro.ru  
8 921 447 44 79*

## Процесс оказания услуги

Для продуктивной работы на стороне ресторана создается рабочая группа с руководителем проекта Care MARKETING™, который обеспечивает выполнение всех задач и администрирует взаимодействие консультантов со специалистами компании. **Рекомендуемые участники рабочей группы:** управляющий, маркетолог.

Подготовительный этап (5 рабочих дней, зависит от состояния базы данных):

1. Консультанты запрашивают необходимые данные для анализа (профайл ресторана, планировка, фотографии интерьера, меню и прочее).
2. Ресторан подключается к аналитической платформе Mozg.rest для прохождения блока портфельного анализа меню и анализа выручки. Для этого совместно с рабочей группой проводится настройка систем автоматизации по стандартам WelcomePro для корректного анализа данных.

Этап диагностики продаж (5 рабочих дней):

3. Консультанты самостоятельно анализируют показатели и готовят отчет о диагностике продаж.
4. Для уточнения возникших вопросов проводятся skype-сессии с ключевыми сотрудниками компании.

Этап аудита ресторана (2 рабочих дня):

5. Для оценки ситуации на предприятии совершается визит в компанию с целью изучения ключевых точек контакта, проводится обзор конкурентов и интервью с сотрудниками, отвечающими за маркетинг.

Этап подготовки отчета с рекомендациями (10 рабочих дней):

7. Консультанты формируют и презентуют отчет.

Общий срок работ: от 20 до 30 рабочих дней.

Этап	Содержание этапов	Сроки			
Подготовительный этап	Диагностика справочников и запрос необходимых данных для анализа	5 дней			
	Подключение ресторана к аналитической платформе Mozg.rest				
Этап диагностики продаж	Консультанты самостоятельно анализируют показатели по методике Care MARKETING™		5 дней		
	Skype-сессии с ключевыми сотрудниками компании				
Этап аудита ресторана	Посещение консультантами ресторана, обзор конкурентов			2 дня	
Этап подготовки отчета	Формирование и презентация заключительного отчета об аудите, предложение корректирующих действий				10 дней

## Методика проведения аудита:

Главная задача работающих систем маркетинга – поддержание актуальности концепции ресторана с целью сохранения постоянного роста посещаемости.

Аудит по методике Care MARKETING™ проходит по 3 ключевым блокам:

1. Комплексный анализ продаж ресторана и портфельный анализ меню
2. Обзор конкурентов и ключевых точек контакта
3. Аудит действующих маркетинговых методик

Ниже представлена расшифровка работ по оценке действующих методик в ресторане, подробное описание анализируемых систем и рекомендаций.

### **Блок 1. Комплексный анализ продаж ресторана и портфельный анализ меню**

*Задача оценки – определить особенности структуры посещаемости, выручки и рейтинга товарных групп, поиск точек роста и флуктуаций гостепотока. Смотрим на цифры – видим людей.*

1. Оценка загруженности ресторана и эффективности посадки.
2. Анализ потока чеков в разрезе сумм, количества гостей, длительности посещения, структура по дням недели и по часам.
3. Оценка среднего чека через ретроспективу величины потребления и динамики цен.
4. Формирование рекомендаций по ассортименту (корректировка цен, удаление, расстановка в up-sell).

### **Блок 2. Обзор конкурентов и ключевых точек контакта в ресторане**

*Задача оценки – определить, насколько представление заказчиков о своей концепции соответствует фактическому исполнению. Необходимо посетить не менее 5 ключевых конкурентов заказчика.*

### **Блок 3. Аудит действующих маркетинговых методик**

*Задача оценки – определить, какие маркетинговые технологии компания использует неправильно или не использует совсем.*

Аудит по блокам: управление брендом и позиционированием, управление продвижением, продуктом, ценой, аналитикой продаж и гостевой базой, лояльностью, управление исследованиями, работа с обратной связью, оценка меню и других каналов продаж (сайт, приложение).

*По желанию клиента после завершения проекта аудита консультанты WelcomePro могут оказать услугу по сопровождению внедрения предложенных улучшений.*

Стоимость услуги зависит от объемов компании (количество ресторанов и производственные площади).

## Консультанты WelcomePro

Сергей Ицков – специалист в маркетинге и экономическом анализе ресторанных компаний

Виолетта Гвоздовская – специалист в управлении ресторанными компаниями

*Контактная информация:*

*v@welcomepro.ru*

*8 921 447 44 79*