

Операционный директор ресторанной компании

Актуальные технологии комплексного управления операционной деятельностью ресторанов и сетевых проектов: как операционному директору все успевать и не терять в качестве

**5 БЛОКОВ
27 МОДУЛЕЙ**

ДОСТУП: 3/6/12 МЕСЯЦЕВ

**АВТОРСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ
И МЕТОДИКИ**

**12 СПИКЕРОВ
РЕСТОРАТОРОВ-ПРАКТИКОВ**

В курсе расскажем, какие стандарты и процессы должны быть запущены на уровне операционного директора компании.

Разберем полный цикл управления ключевыми активами ресторанных проектов: сервис, вкус, управление командами, закупом, экономикой и другими аспектами.

После прохождения курса наши студенты получают рабочие инструменты и технологии, которые позволяют создать эффективную систему операционного управления, работающую на прибыль компании и качество.

Вы научитесь:

- Верно выстраивать бизнес-процессы оценки и улучшения ключевых активов;
- Верно организовывать стандартизацию ресторанной компании;
- Настраивать и корректировать контроль качества всех ключевых активов;
- Запускать действительно работающую на прибыль аналитику;
- Эффективной системе управления сервисом и вкусом;
- Качественно организовывать систему управления людьми;
- Внедрять изменения необходимых стандартов в компании;
- Выстраивать работу с поддерживающими функциями.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ КУРСА:

Чек - лист для проверки эффективности работы закупки		
Что проверяем		Балл
Оценка работы с закупком		
Автоматический контроль цен		1
Ежемесячная аналитика рынка цен закупки		1
Оптимизация расходов с поставщиками		1
Ежемесячные акты сверок с поставщиками		1
Поставщики группы С не более 20%		1
Составленный ЛПТ (лист утвержденной продукции) по всем направлениям		1
Установлены нормы ликвидности отдельно по категориям		1
Сформированы бланк заказа		1
Оценки эффективности договора закупки		
Прейскурант цен зафиксирован в договоре		1
Условия о своевременности поставок		1
Правильно отгружены рекламации по e-mail		1
Штрафные санкции за нарушение сроков поставки		1
Штрафные санкции за нарушение цены товара		1
Штрафные санкции за нарушение качества товара		1
Спецификация качества товара по ЛПТ		1
Качество товара учитывает коэффициенты отхода		1
Качество товара учитывает сроки годности		1

«К-ЛИСТ ОЦЕНКИ РАБОТЫ СО СКОРОСТЬЮ»

Одн из главных параметров шоу (и?) _____

Число зрителей после "Да и Нет", обычно "Нет" или "Может". Так же не исключены варианты "Даже не знаю" или "Вопрос неясен" и т.п. или несколько вариантов ответов.

Формы взаимодействия зрителей с и. и. (специально спроектированный кейс)

В таблице оценивается качество пригласительных уведомлений и соответствие показателям. Так же можно оценить спонсорство, после показа нужно распределить в СМС/ВК/и в соцсетях. Постарайтесь сделать на максимум.

В течение вечера, общий по "Да" должен составлять не менее 1/3 шоу

Дата показа _____

Время _____

ВКЛ и **достоинство спонсорства** относятся к шоу _____

Что привнесло (Коллаборация) _____

Оценку зрителя _____

Элемент	ОЦЕНКА	Оценка	
		Валет	Комментатор
Челюсть В игре пролегал дублирующий артист ЛУТ Если человек в интерактивной форме не имеет роликов Не оценивается присутствие артиста в шоу "Да и Нет ПРИВЕТ" (используется при оценке шоу)	Челюсть	1	1

[illegible]

Задача	Ответственный	Дата постановки задачи	Дата выполнения задачи	
Сформировать стандарт СТК	МП	07.01.24	12.02.24	Сделано
Все СТК приведены к стандарту	МП	07.01.24	16.03.24	Сделано
Все СТК размещены в цехах	МП	07.01.24	18.03.24	Не выполнено
Сформирована программа обучения для поваров	МП	07.01.24	14.03.24	Сделано
Подготовлен материал для обучения	МП	07.01.24	17.03.24	Выполнено
Сформирован график обучения поваров	МП	07.01.24	19.03.24	Сделано
Обучение поваров согласно графику	МП	07.01.24	29.03.24	Сделано
Проведена аттестация по итогам обучения	МП	07.01.24	30.03.24	Сделано

Документы помогут обеспечить структурированный подход к учету, планированию и контролю. Каждый элемент – от стандартов бухгалтерского учета до чек-листов инвентаризации и шаблонов управленческих отчетов – работают на оптимизации процессов, повышении прозрачности и снижении рисков.

Эти материалы не только помогают в формировании четкой политики и процедур, но и способствуют принятию обоснованных управленческих решений.

Операционный директор ресторанной компании

БЛОК 1. КАК ОПЕРАЦИОННОМУ ДИРЕКТОРУ СОЗДАТЬ ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ НА ВОЗВРАТ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНЫЙ ГОСТЕВОЙ СЕРВИС	
Модуль 1	Как создавать дерево стандартов и запускать технологии в ресторанах
Модуль 2	Как системы запускает операционный директор, чтобы сделать зал ресторана эффективным и отличным
Модуль 3	Какие системы запускает операционный директор, чтобы сделать зал гостеприимным
Модуль 4	Какие системы запускает операционный директор, чтобы вся команда говорила о вкусе профессионально и впечатляюще
Модуль 5	Какие системы запускает операционный директор, чтобы выручка ресторанов росла
Модуль 6	Какие системы запускает операционный директор, чтобы наполнять гостей эмоциями, усиливать бренд
Модуль 7	Какие системы запускает операционный директор, чтобы было эффективное и непрерывное обучение по сервису в ресторанах
Модуль 8	Какие системы запускает операционный директор, чтобы улучшать сервис

Операционный директор ресторанной компании

**БЛОК 2. КАК ОПЕРАЦИОННОМУ ДИРЕКТОРУ СОЗДАТЬ СИСТЕМЫ,
СТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ И РАЗВИВАЮЩИЕ ВКУС КАК КЛЮЧЕВОЙ АКТИВ
РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИИ**

Модуль 1	Как сформировать меню ресторана
Модуль 2	Как управлять вкусом ресторана
Модуль 3	Как работать с порядком, вести метрики и работать со скоростью
Модуль 4	Функционал руководителей производств

Операционный директор ресторанной компании

БЛОК 3. КАК ОПЕРАЦИОННОМУ ДИРЕКТОРУ СОЗДАТЬ СИСТЕМЫ, РАБОТАЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬ РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИИ	
Модуль 1	Правила производственного учета. Защита себестоимости
Модуль 2	Правила управленческого учета. Защита прибыли
Модуль 3	Улучшаем выручку ресторана
Модуль 4	Экономическая эффективность меню ресторана
Модуль 5	Управление показателями себестоимости и товарных остатков
Модуль 6	Управление затратами и улучшение прибыли
Модуль 7	Финансовое моделирование и анализ деятельности компании

Операционный директор ресторанной компании

БЛОК 4. КАК ОПЕРАЦИОННОМУ ДИРЕКТОРУ СОЗДАТЬ СИСТЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ КРЕПКИХ КОМАНД

Модуль 1	Какие системы запускает операционный директор, чтобы собирать эффективную команду
Модуль 2	Какие системы запускает операционный директор, чтобы внедрять новых сотрудников в компанию быстро, эффективно и надолго
Модуль 3	Какие системы запускает операционный директор, чтобы эффективно развивать команды
Модуль 4	Какие системы запускает операционный директор, чтобы сотрудники были воодушевлены и работали вдолгую

Операционный директор ресторанной компании

БЛОК 5. КАК ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР ВОВЛЕКАЕТ В ЭФФЕКТИВНУЮ РАБОТУ СЛУЖБЫ-ПОМОЩНИКИ	
Модуль 1	Какие системы запускает операционный директор для эффективной работы с техническим и ИТ-отделом
Модуль 2	Какие системы запускает операционный директор для эффективной работы с безопасностью и минимизацией рисков
Модуль 3	Какие системы запускает операционный директор для внедрения эффективной коммерческой деятельности
Модуль 4	Какие системы помогут операционному директору внедрить все, что было в курсе

WELCOMERPRO

Welcomerpro — команда экспертов с одной миссией:
сделать рестораны успешнее.

С 2016 года помогаем рестораторам наладить процессы,
обучать команды и внедрять современные технологии.

Разработали авторские и инновационные для российского
рынка продукты и методики управления ресторанами,
которые помогают сделать бизнес эффективнее.

ТРЕНИНГИ

ВИДЕОКУРСЫ

ВИДЕОЛЕКЦИИ

КОНСАЛТИНГ

RESTAGAME

