

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ  
ПРАКТИКЕ НА  
ПРЕДПРИЯТИИ ООО  
«Максим-клуб» Романтическая  
кофейня «МаксиМ»



Студентка 35С131А группы  
Гончарова Татьяна

# Местоположение Романтичной кофейни «МаксиМ» г. Тюмень, ул. Мельникайте, 78/1.

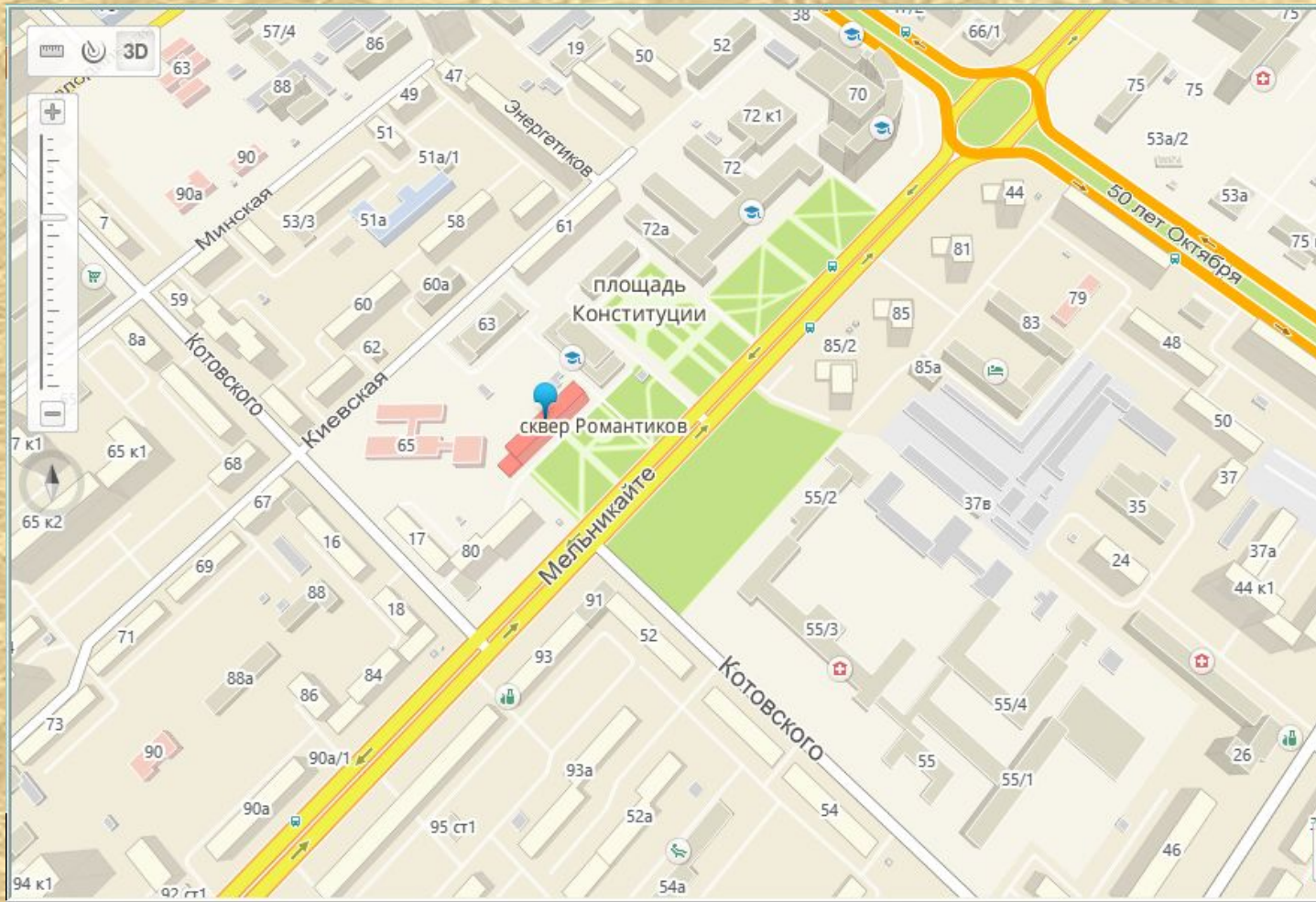


Рис. 1. Местоположение Романтичной кофейни «МаксиМ». Источник: Программа «2ГИС».



Рис. 2. Внешний вид кофейни.  
Источник: фотофиксация автора.



Рис. 3. Название кофейни на вывеске с логотипом ресторанного холдинга.  
Источник: фотофиксация автора.



Рис. 4.1. , 4.2. Дизайн интерьера. Источник: фотофиксация автора.

# Основные финансовые показатели

- Средний чек = 800 р
- Ср. посещаемость за сутки с пн. по вс.  $\approx 100$  чел.
- Прибыль = (средний чек\*посещаемость)\*кол-во дней в месяце

$$П \approx (800 * 100) * 31 \approx 2\,480\,000$$

Прибыль  $\approx 2\,480\,000$  р.



# Анализ конкурентной среды Таблица

	Кофейня «МаксиМ»	Кофейня «Coffee Like»	Кафе-пироговая <sup>1</sup> «Штолле»
Часы работы	С 08:00 до 23:00, без выходных	С 09:00 до 20:00, без выходных	С 09:00 до 21:00, без выходных
Месторасполо жение	Ленинский район, Мельникайте, 78	Ленинский район Республики, 155а	Кпд район, ул. Одесская, 59
Кол-во доп. услуг	14	6	10
Кол-во посад- х мест	45	30	40
Год основ-я	2012 г.	2014 г.	2014 г.
Кухня	Европейская, русская	Европейская	Европейская, русская
Мероприятия	Проводятся	Проводятся редко	Проводятся
Подарочные сертификаты	Есть	Нет	Нет

# Структура управления предприятием

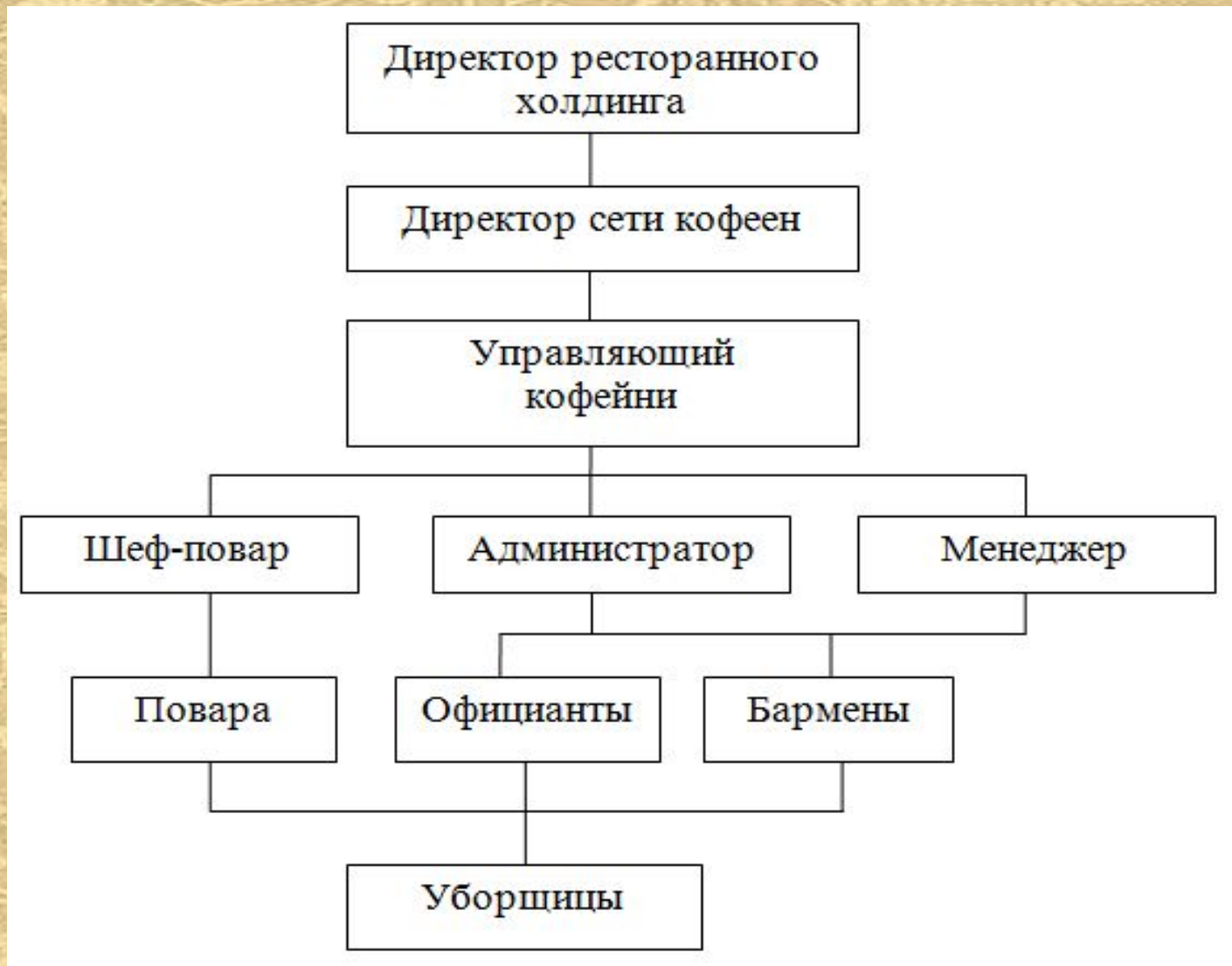


Рис. 6. Схема структуры управления Романтичной кофейней «МаксиМ». Источник: наблюдения автора.

# Штат Романтической кофейни «МаксиМ»

Таблица

Должность	Кол-во человек	Средняя з/п руб. <sup>2</sup> одного сотрудника в месяц
Управляющая	1	30 000
Администратор	1	25 000
Менеджер	1	25 000
Официант	4	18 000
Бармен	2	18 000
Повар	4	25 000
Уборщица	2	10 000
		151 000
Итого	15	2 265 000 (весь персонал)

# *Внешний вид сотрудников*



Рис. 5.1, 5.2. Униформа сотрудников.



# Технологии продвижения услуг предприятия

1. Сайт в интернете.
2. Сообщество в социальных сетях.
3. Реклама в интернете.
4. Распространение рекламных плакатов.
5. Внедрение новых блюд в меню.
6. Комфортная атмосфера для клиентов.
7. Подарочные сертификаты.
8. Карта почётного гостя.
9. Анкетирование.
10. Акции.

Рис.6. Подарочные сертификаты.



Рис.7. Плакат с информацией о мероприятии



Рис.8. Карта почётного гостя.

Спасибо за внимание!

