

Стратегия повышения объема продаж сети ресторанов «У Мака»

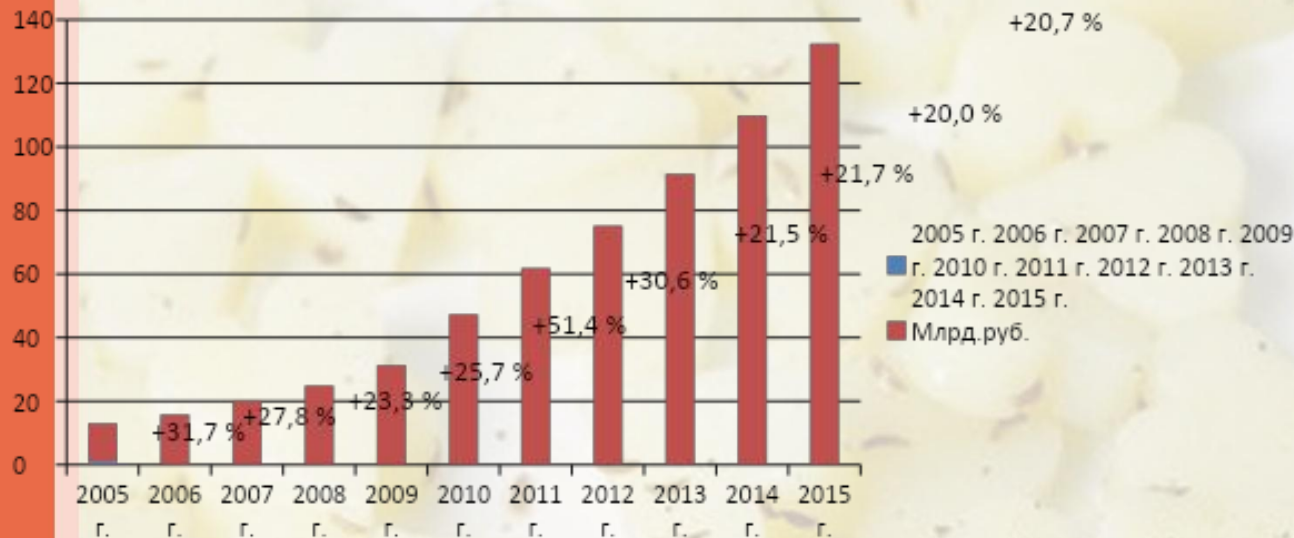
Postgraduate_Goodwill

Аушев Аюп Умарович
Ахмадуллина Айгуль Тахировна
Михайлов Руслан Аззатович
Царитова Кристина Герасимовна



Рынок быстрого питания активно развивается, и основные игроки ежегодно увеличивают свое присутствие

Рост объема продаж ресторанов быстрого питания (г. Москва), %



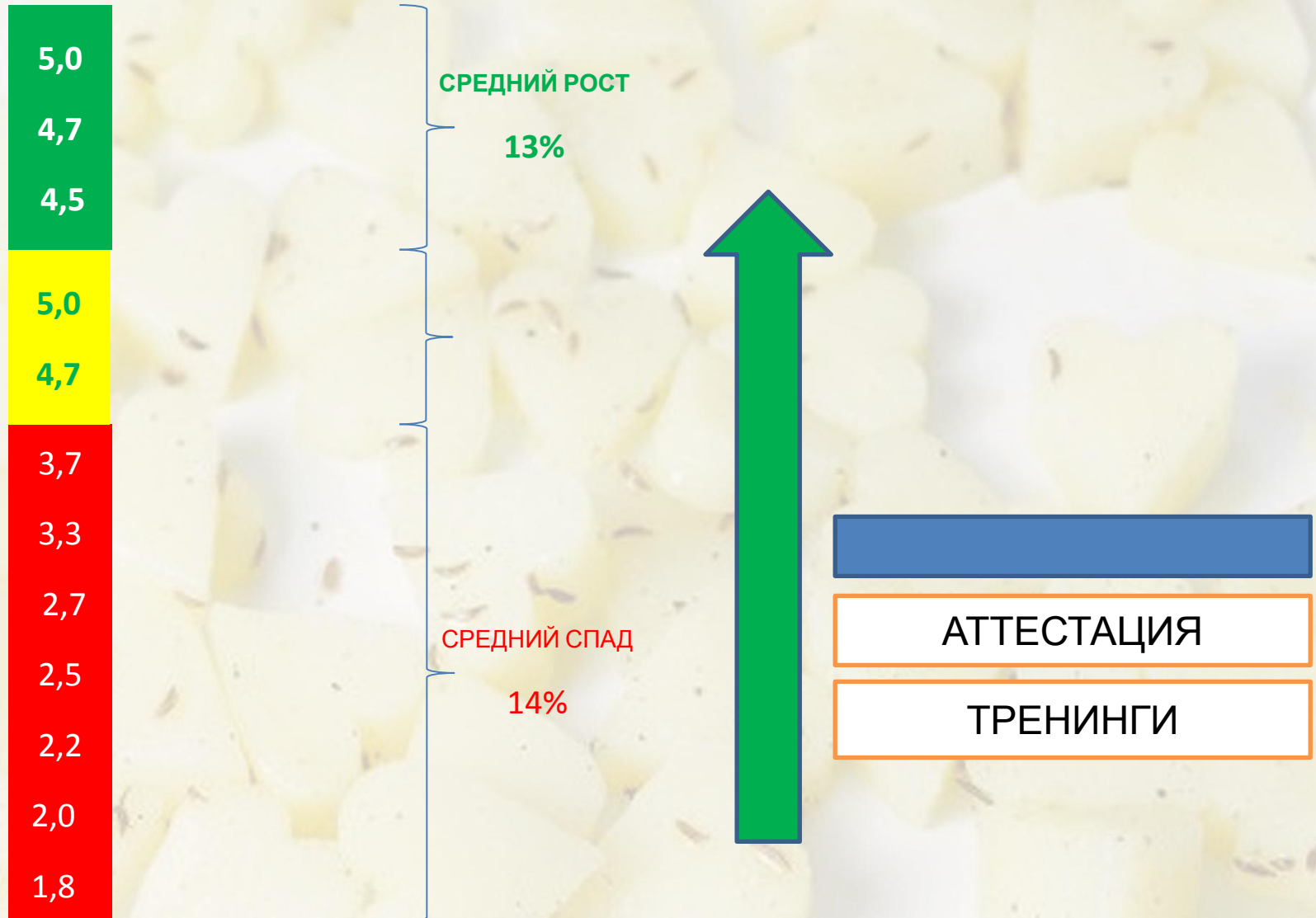
Динамика продаж «У Мака» до 2015 года зависит от маркетинговых и управленческих решений компании

Результат

Финансовые показатели «У Мака» ухудшились вследствие отсутствия программ контроля качества и развития



Повышение качества обслуживания в убыточных ресторанах позволит увеличить выручку на 13%



- Задачи 2 - решения

- Задачи 3 - решение

Принятые меры помогут повысить объем продаж, среднее число заказов в день, среднюю стоимость заказа

- **Что нам дадут эти меры**

Сеть «У Мака» может рассчитывать на повышение финансовых показателей на 20-30% в год при осуществлении программ, разработанных нашими консультантами

- **Список конечных продуктов**

Команда высококлассных специалистов по развитию бизнеса в сфере быстрого питания

Postgraduate Goodwill



**Михайлов
Руслан**

Задачи: расчет финансовых показателей и прогнозирование

Образование: Московский Институт Стали и Сплавов Экологических технологий

Достижения: директор проекта "Фисабиль - тематический ежедневник"

P.S.: Давний клиент У Мака, отлично знает все сильные и слабые стороны компании.
3 разряд по легкой атлетике - поможет догнать конкурентов;) и обезвредить – борец:)



**Ахмадуллин
а Айгуль**

Задачи: выработка базовых стратегий и направление роста

Образование: Российский Университет Дружбы Народов
Экологический аспирантура

Достижения: тренинг P&G
Профессиональный рост и личностное развитие (2010);
Тайны FMCG, MARS (2011);
Технологическая одиссея Mars 2012
ETC Professional Translators, координатор проектов в ETC(клиенты Kpmg, Иркутскэнерго, Башнефть)

P.S.: Идеальный вдохновитель команды



Аушев Аюп

Задачи: анализ рынка и каналов продвижения

Образование: Российская Государственная Академия Интеллектуальной Собственности
Управление инновациями и Коммерциализация Интеллектуальной Собственности аспирантура

Достижения: Мастер-класс от Bain & Company FMGG Market Лучший менеджер компании "Правовест" последние три года

P.S.: Эксперт в области бургеров и холодной колы :)



**Царитова
Кристина**
задачи: анализ конкурентов, маркетинговая стратегия

Образование: Российский государственный социальный университет, Экономика и управление народным хозяйством аспирантура

Достижения: Технологическая одиссея Mars 2012;
Мастер-класс от Сергея Полонского Mirax Group (2009), ;
Мастер –класс от Елены Михайловой ,Мирбис (2010);
Эксперт Информационно-аналитического центра

P.S.: Опыт продажи пирожков собственного производства:)