McKinsey & Company Business Diving Case Championship 2012

Стратегия повышения объема продаж сети ресторанов «У Мака»

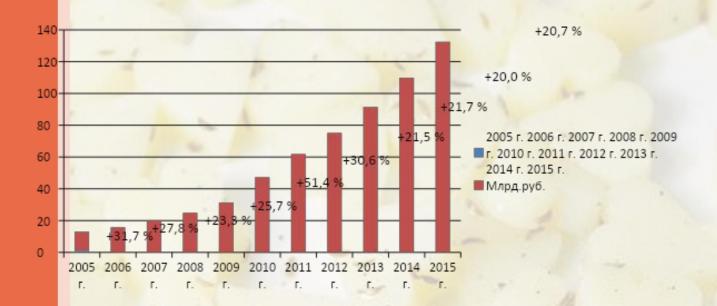
Postgraduate_Goodwill

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), %

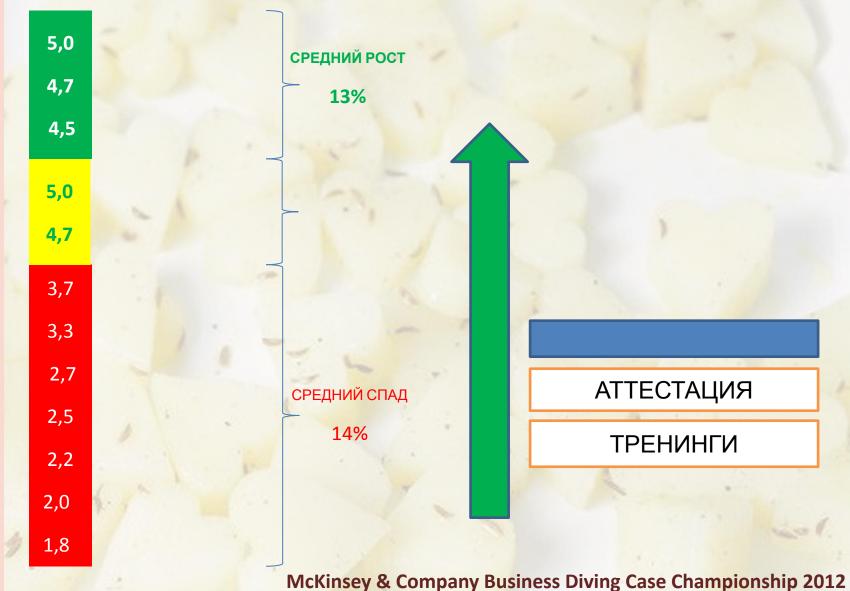


Динамика продаж «У Мака» до 2015 года зависит от маркетинговых и управленческих решений компании

Финансовые показатели «У Мака» ухудшались 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 Россия в Сургания в Сургани



<mark>М</mark>ихайлов Руслан

Задачи: расчет финансовых показателей и прогнозирование Образование: Московский Институт Стали и Сплавов Экологических технологий Достижения: директор проекта "Фисабиль - тематический ежедневник«

Р.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 Р&G

Профессиональный рост и личностное развитие (2010); Тайны FMCG, MARS (2011); Технологическая одиссея Mars 2012

ETC Professional Translators, координатор проектов в ETC(клиенты Кртв, Иркутскэнерго, Башнефть)

P.S.: Идейный 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 Магкеt Лучший менеджер компании "Правовест"

последние три года **P.S.**: Эксперт в области
бургеров и холодной колы :)



Задачи: анализ конкуре **КРУ СТУКНЯ** говая

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-

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

аналитического центра