

Инструкция о том как давать сдачи (мы про деньги)

Безналичный расчёт постепенно становится главным способом оплаты, однако до сих пор 20-30% операций происходит с помощью бумажных денег. Именно поэтому так важно контролировать наличие размена и мелочи в кассе. В этой инструкции мы расскажем как контролировать поток наличности и всегда быть готовым к пятитысячной купюре.

Важное замечание: наличие размена в кассе важно как для вас, так и для коллеги, которому вы оставляете смену. Система сможет работать только тогда, когда каждый сотрудник в течение смены будет следовать нижеперечисленным правилам и не подводить своих товарищей, работающих на следующий день после него.

Правила размена:

- 1) Всегда проверяй наличие размена в кассе перед началом рабочего дня*
- 2) В начале дня в кассе должно быть суммарно 5000 различными купюрами.*
- 3) Если понимаешь, что размен отсутствует - зови на помощь. Водитель или управляющий могут привезти наличность (не забудь поставить её на приход)*
- 4) Поддерживай сумму размена в течение всего дня. Позаботься о себе и своих коллегах.*

Способы сохранения размена

Предлагай доп продажи

Дополнительные продажи - ключевой навык, который должен освоить каждый кассир. А ещё это помогает сохранить размен.

Пример: Клиент заказал боул за 290. Предложи гостю напиток за 60 (милкис/спрайт/кола). В случае успеха сумма заказа уже 350. Поздравляю, ты только что сохранил 10 рублей и увеличил выручку!

Аккумулируй мелочь

При каждом заказе (даже если у тебя много мелочи) округляй суммы до таких, с которых удобно дать сдачу.

Пример 1: сумма заказа составляет 225 рублей. Тебе дают 250. Уточни есть ли у гостя 25 рублей мелочью. Чаще всего тебе не откажут в просьбе

Пример 2: Сумма заказа 475 рублей. Дают 500. Попроси гостя рассчитаться без сдачи

или найти 25 рублей, чтобы дать сдачу в 50. Гостю будет приятно, если ему удастся выполнить твою просьбу, а тебе будет приятно от размена в кассе.

Прогнозируй

Если понимаешь, что размена до конца смены может не хватить - разбивай оплату на наличку и безнал.

Пример: Сумма заказа 605 рублей. Клиент даёт 1000. Попроси провести 5 рублей по безналу и выдай 400 сдачи.

Самый крайний способ

Если ничего не действует, а клиент может расплатиться только наличкой - ни в коем случае не отказывайте в обслуживании.

Например сумма заказа 420 рублей. У гостя только 500, а у тебя лишь несколько купюр - выдай сдачу 100. Да, у тебя будет минус 20 рублей, но уж лучше так, чем упустить клиента и потерять выручку в 400.

Уверены, у тебя всё получится!