Análise das Causas Raízes

Preparação da cozinha para o período de vendas.

Saber a quantidade de funcionários necessários para atender a demanda

Preparação antecipada dos produtos com maior venda

Saber quais produtos por dia da semana vendem mais

Melhor gestão de compras

Incapacidade de negociação com fornecedores de insumos

Falta de produtos necessários

Falta informação do ranking de de vendas por produto

Oportunidades de criação de novas promoções

Perdemos vendas por falta de promoção “do dia”

Perda de clientes para a concorrência que tenha venda por “combo”

Falta de informação de volume de vendas diária

Melhor entendimento de vendas

Cadastro de clientes

Atendimento personalizado

Demora no atendimento