

خطة و استراتيجية لانو لشهر اكتوبر

الأهداف الرئيسية للشهر:

- زيادة المبيعات الشهرية بنسبة محددة (مثلاً 10% مقارنة بشهر سبتمبر)
- تحسين تجربة الزبائن (خدمة أسرع، جودة أعلى).
- تعزيز ترويج المنتجات الأكثر ربحية.
- تقليل الهدر أو العجز في الطلبات.
- استغلال أيام الذروة والتركيز على أيام الهدوء خلال الأسبوع.
- حل أي مشاكل واجهت الفريق أو الزبائن في الشهر الماضي.
- متابعة المخزون بدقة لتجنب نفاد بعض المنتجات.
- استخدام وسائل التواصل لتسويق المنتجات الجديدة أو الأكثر شعبية

الخطط التنفيذية:

- جدول مهام يومي وأسبوعي للموظفين.
- خطة تواصل وتسويق رقمي (WhatsApp، إنستجرام)
- تقرير أسبوعي يوضح الإنجازات التي تحققت خلال الأسبوع، والمشاكل التي تم مواجهتها، والإجراءات المتخذة لحلها خلال الأسبوع المقبل، مع متابعة وتحليل البيانات أسبوعياً لتعديل الاستراتيجيات عند الحاجة.

طريقة تنفيذ الاهداف الرئيسية

أولاً: استغلال بداية الشهر (من 1 إلى 10 أكتوبر)

- الهدف: جذب انتباه العملاء وزيادة المبيعات في الأيام الأولى من الشهر.
- الخطوة: ترويج المطعم مسبقاً عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- التنفيذ:
 - الحسابات الاجتماعية يديرها الشخص المسؤول عن السوشيال ميديا (مع متابعة الأستاذة نهى).
 - نشر عروض، وجذب العملاء قبل بداية الطلبات اليومية.

ثانياً: التركيز على عطلة نهاية الأسبوع (السبت والأحد)

- الهدف: زيادة المبيعات في فترة الركود.
- الخطوة: إنشاء عرض خصم 10% كل سبت وأحد. (الخصم هنا يحدد)

- **المدة:** من الساعة 5 مساءً إلى 8 مساءً.
- **السبب:** هذه الفترة عادةً أقل حركة في المبيعات، مع فرصة لزيادة الطلبات خصوصاً من العائلات.
- **الإستفادة:** التركيز على الطلبات أونلاين، خصوصاً أن أغلب الزبائن خلال أيام الدوام يكونوا عوائل تبحث عن خيارات خارج المنزل

ثالثاً: اعتماد صفحة مؤقتة للطلبات أونلاين

- **الهدف:** تسهيل تجربة الطلب للعميل وزيادة المبيعات.
- **الخطوة:** استخدام الصفحة المؤقتة التي انشأتها للطلبات عبر الجوال.
- **الفوائد:**
 - تتيح للعميل طلب منتجات المطعم بسرعة وسهولة من خلال الجوال.
 - تقلل الأخطاء في الطلبات وتسرع عملية التسليم.
 - تعزز المبيعات من الطرفين، سواء الطلبات أونلاين أو في المطعم.

تحسين تجربة الزبائن (خدمة أسرع، جودة أعلى).

الأهداف:

- تقديم خدمة ممتازة للعميل تزيد من رضاه وتجعل تجربة المطعم مميزة.
- رفع مستوى سرعة الاستجابة لأي طلب أو ملاحظة من الزبائن.

التوصيات للموظفين:

1. **الاهتمام بالخدمة الممتازة للعميل:**
 - a. جهاد ونعيم متابعة الملاحظات الأخيرة للأسبوع الماضي لضمان تحسين الأداء.
2. **تقديم المشروبات بطريقة منظمة:**
 - a. التأكد من تقديم المشروبات مع الصحن أو بطريقة مناسبة، وعدم تقديمها بشكل منفصل يسبب إزعاج
 - الالتزام بالمناطق المسموح بها:
 - عدم دخول المطبخ أثناء تواجد العميل .
 - الاستجابة السريعة للعملاء:
 - التعامل مع أي طلب أو ملاحظة فوراً وبشكل لبق.
 - ملاحظة الموظفين:
 - متابعة أي مشاكل أو ملاحظات ظهرت مؤخراً والعمل على تصحيحها مباشرة.

تعزير ترويج المنتجات الأكثر ربحية والحصريه.

الاهداف:

- زيادة الأرباح من خلال التركيز على المنتجات ذات الهامش الربحي العالي.
- جذب اهتمام العملاء للمنتجات الحصرية والمميزة للمطعم.

الخطوات:

1. تسليط الضوء على المنتجات الأكثر ربحاً:
a. التركيز على المنتجات التي تحقق أعلى نسبة ربحية، مثل بعض أنواع البيتزا أو الأطباق المميزة.
2. الترويج للمنتجات الحصرية:
a. مثل مشروب الميكس بيرى وسلطة توكسانا، من خلال العروض أو عرضها بشكل بارز على وسائل التواصل وقائمة الطلبات.
3. استخدام العروض والبوستات الجذابة:
a. إظهار هذه المنتجات بطريقة مميزة لجذب العملاء وزيادة الطلب عليها.

تقليل الهدر أو العجز في الطلبات

تقليل الهدر أو العجز في الطلبات

الأهداف:

- تقليل خسائر المطعم الناتجة عن الهدر أو العجز في الطلبات.
- توثيق أي سبب للعجز لضمان المحاسبة وتحسين العمليات.

الخطوات والإجراءات:

1. إنشاء نظام لتقليل الهدر:
 - a. تسجيل كل منتج يتم التخلص منه أو لم يتم تسليمه مع توثيق السبب.
2. تحديد المسؤوليات:
 - a. إذا كان السبب خطأ موظف، يتم محاسبته حسب اللوائح.
 - b. إذا كان السبب من العميل، يتم التحقق من السبب:
 - i. هل اعتذر عن الاستلام؟
 - ii. هل لم يأت للطلب؟
3. حل المشكلة مع الشيف أو الإدارة:
 - a. إعادة توجيه المنتج إلى عميل آخر أو شخص مسموح له بأخذ الوجبة اليومية.
 - b. في الحالات الأخرى، تتصرف الإدارة حسب الحاجة.
4. تسجيل جميع البيانات:
 - a. توثيق جميع وجبات الموظفين التي تم أخذها حسب الأذونات اليومية.
 - b. متابعة أي تجاوزات لضمان الالتزام باللوائح.

الخاتمة

استناداً إلى التحليل الدقيق لأداء المطعم خلال الفترة السابقة، تم وضع خطة استراتيجية شاملة لشهر أكتوبر تهدف إلى تعزيز المبيعات، تحسين تجربة الزبائن، التركيز على المنتجات الأكثر ربحية والحصرية، وتقليل الهدر والعجز في الطلبات.

تتضمن الخطة خطوات عملية وواضحة للتنفيذ، مع تحديد المسؤوليات ومراقبة الأداء لضمان تحقيق الأهداف المرجوة. من خلال الالتزام بهذه الاستراتيجية، نتوقع زيادة رضا العملاء، رفع كفاءة العمليات، وتحقيق نمو ملحوظ في الإيرادات خلال الشهر.