



G *m* CS

// ИСТОРИЯ УСПЕХА

РОСИНТЕР РЕСТОРАНТС

BI-СИСТЕМА НА БАЗЕ QLIK SENSE ЗА 1,5 МЕСЯЦА



О ЗАКАЗЧИКЕ

«Росинтер Ресторантс Холдинг» («Росинтер», «Росинтер Ресторантс», Холдинг), ведущий оператор в сегменте семейных ресторанов в России и СНГ (ММВБ-РТС, тикер: ROST).

СИТУАЦИЯ

Чтобы перейти от системы плоских отчетов к самостоятельной визуализации и исследованию данных ресторанная сеть внедрила BI-систему на базе Qlik Sense.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ С GMCS

- Детальный анализ работы ресторанов в режиме онлайн
- Аналитика для CEO, CFO, директоров ресторана, отдела маркетинга, отдела закупок
- Мониторинг в динамике нескольких лет, месяцев, дней и часов
- Доступ к аналитике с любого мобильного устройства

Сотрудничество с GMCS продолжается.

BI за
1,5
месяца

«РОСИНТЕР РЕСТОРАНТС»: BI-СИСТЕМА НА БАЗЕ QLIK SENSE

Свой первый ресторан на территории России «Росинтер Ресторантс» открыл в 1990 году. Сегодня это лидирующий оператор в сегменте семейных ресторанов (casual dining restaurants) в России и СНГ. Управляет ресторанными сетями под собственными ключевыми брендами «IL Патио» (итальянская кухня), «Шикари» (паназиатская кухня), «Планета Суши» (японская кухня), «Американский Бар и Гриль» (американская кухня), «Мама Раша» (русская кухня), а также развивает международные бренды на основе франчайзинга TGI FRIDAYS (американская кухня) и Costa Coffee (кофейни). Акции компании котируются на Московской бирже ММВБ-РТС (moex.com) под тикером ROST.

ОТ ПЛОСКИХ ОТЧЕТОВ К ГИБКОЙ АНАЛИТИКЕ

В сегменте семейных ресторанов конкуренция чрезвычайно высока. На посещаемость влияет узнаваемость бренда, качество блюд и сервиса, система лояльности и многое другое. «Росинтер Ресторантс» большое внимание уделяет и ИТ-составляющей бизнеса. В ближайшие два-три года компания рассчитывает перестроить ИТ-ландшафт в части как учетных, так и фронтальных систем. Одним из первых шагов на этом пути стал проект по созданию системы бизнес-аналитики на базе Qlik Sense.

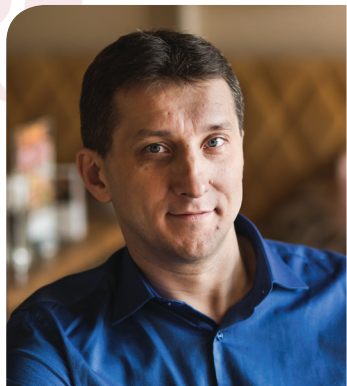
Прежняя система «плоских» отчетов перестала удовлетворять требованиям компании - информация была сильно фрагментирована и не систематизирована, подразделения

// КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ //

В ПРОЕКТЕ ИСПОЛЬЗОВАЛОСЬ
ОТРАСЛЕВОЕ BI-РЕШЕНИЕ GMCS ДЛЯ
HORECA НА БАЗЕ QLIK SENSE



// ЦИТАТА //



**СЕРГЕЙ ПРОХОРОВ,
ИТ-ДИРЕКТОР «РОСИНТЕР
РЕСТОРАНТС ХОЛДИНГ»:**
«Использование системы
бизнес-аналитики позволяет
исключить возможность
расхождения в данных,
полученных различными
подразделениями из

разных источников. Менеджмент получает унифицированные данные, независимо от того, из какого подразделения они поступают. Также к системе подключаются те подразделения, которые испытывают потребность в определенной информации, но пока не имеют собственной отчетности. Кроме того, в рамках развития модели франчайзинга мы планируем предоставлять бизнес-аналитику как сервис нашим партнерам».

пользовались разными методами получения отчетов из разных систем. Такая аналитика не давала прозрачной картины того, в каком состоянии находится ресторанная сеть здесь и сейчас. Для того, чтобы «прочитать» данные, руководителям приходилось прибегать к помощи ИТ-специалистов.

«Росинтер Ресторантс» обратился к компании GMCS, одному из ведущих партнеров компании Qlik в России и обладателю отраслевой специализации «Retail». Кроме того, GMCS на протяжении нескольких лет сотрудничает с ресторанной компанией по другим направлениям автоматизации, что также сыграло свою роль при выборе партнера.

В качестве технологической платформы «Росинтер Ресторантс» выбрал Qlik Sense – аналитическое приложение для самостоятельной визуализации данных.

СЛЕДУЯ AGILE

При реализации проекта была использована методология agile. Как известно, такой подход позволяет быстрее добиваться нужных результатов за счет четкого определения базовых показателей, ключевых параметров и используемых методов.

По словам ИТ-директора «Росинтер Ресторантс» Сергея Прохорова, если в процессе проектирования системы обнаруживалось, что какие-то показатели были представлены не совсем корректно, это сразу же исправлялось. Новая система бизнес-аналитики была разработана всего за 1,5 месяца, что с учетом объема проекта является очень хорошим результатом.

LIKE ЗА АНАЛИТИКУ

BI-система позволяет оценивать состояние собственных и франчайзинговых ресторанов сети по основным финансовым и операционным показателям в режиме реального времени. Ежедневно система производит анализ чеков из более 260 ресторанов, расположенных в России, СНГ и Центральной Европе.

С помощью дашбордов менеджмент отслеживает состояние ключевых индикаторов работы сети на уровне ресторана, региона, бренда в режиме реального времени – выручку, маржинальность, количество транзакций, себестоимость блюд, средний чек, оборачиваемость и другие показатели.

Мониторинг осуществляется как в динамике лет, месяцев, так и может детализироваться до дня, а для показателей чековой аналитики – до часа. Все это позволяет принимать своевременные решения по операционной деятельности того или иного подразделения, например, об увеличении количества сотрудников и продуктов для ресторана в часы пиковой загрузки.

Если менеджер видит серьезные изменения в объеме выручки, он может моментально переключиться на показатели трафика и попытаться оперативно понять причины таких перепадов. Возможности использования системы бизнес-аналитики действительно широки.

Работать с системой можно в любое время и в любом месте при помощи смартфона или планшета. Qlik Sense предоставляет возможность самостоятельного выбора средств показа и анализа данных, позволяет выявлять наличие зависимости между данными и принимать взвешенные решения без потери времени на программирование и доработку системы.

// ПРИЛОЖЕНИЕ 1 //

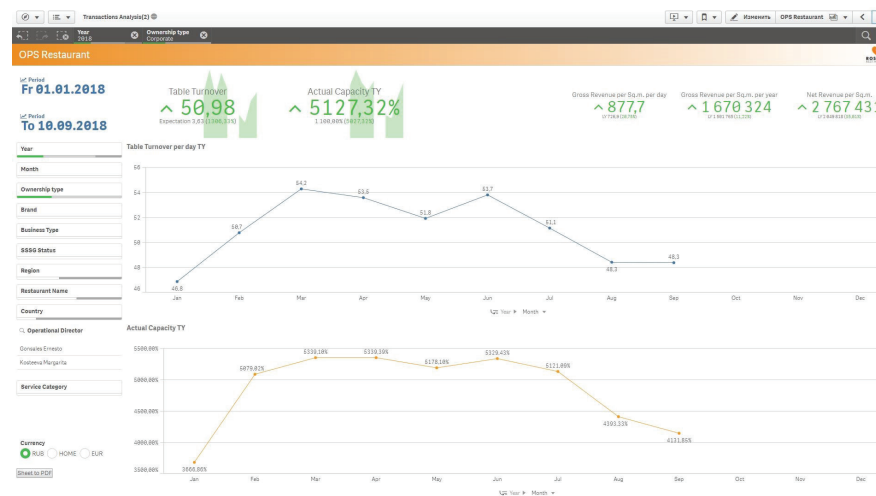


Рис 1. Пример дашборда «Аналитика по ресторанам» (данные обезличены)

Загрузка ресторана

Оборачиваемость стола

Выручка на кв. метр

Выручка на кв. метр общая

// ПРИЛОЖЕНИЕ 2 //

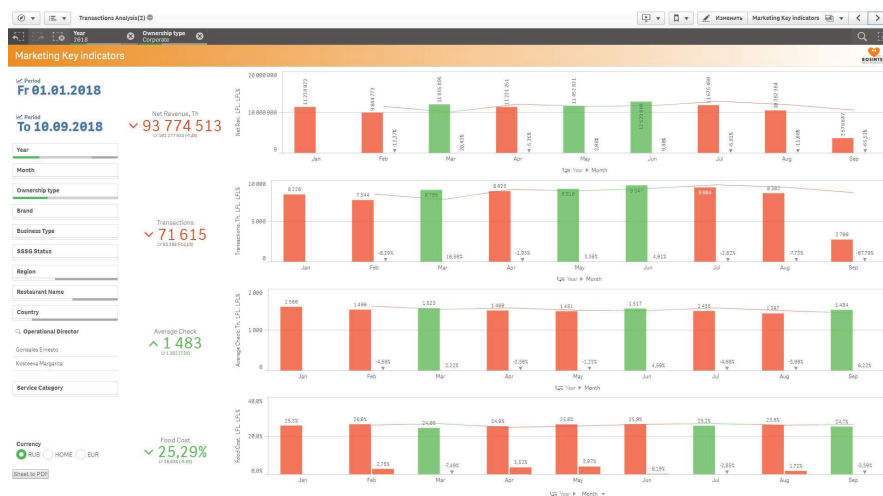


Рис 2. Пример дашборда для отдела маркетинга (данные обезличены)

Выручка

Чек

Средний чек

Фудкост блюда

РАЗВИТИЕ

В рамках развития BI-системы были автоматизированы план-факт анализ и прочие финансовые отчеты, настроена маркетинговая аналитика, включая аналитику по программе лояльности «Почетный гость». Стоит отметить, что «Почетный гость» (доступно в App Store и Google Play) является одной из первых программ лояльности в ресторанной отрасли и насчитывает сегодня более 1,5 млн. участников, а количество транзакций с использованием мобильного приложения составляет порядка 40%.

Глубокое погружение в данные, всестороннее изучение ключевых показателей бизнеса в режиме онлайн дает ресторанной компании лучшее понимание того, в каких направлениях стоит развиваться, как и за счет чего повысить прибыль и улучшить качество обслуживания.



ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

GMCS – один из лидеров в России в ИТ-сфере по внедрению бизнес-решений и разработке ПО. С октября 2018 года компания входит в группу Совкомбанка, являющегося одним из крупнейших частных банков России. Проекты GMCS направлены на повышение эффективности бизнеса заказчиков. GMCS основана в 1997 г., компания имеет значительный опыт работы с крупнейшими предприятиями различных секторов экономики и стран мира. GMCS является партнером ведущих международных и российских вендоров (Microsoft, SAP, IBM, Qlik, River Logic, AnyLogic, Ferranti, «БОСС. Кадровые системы» и др.).

GMCS является разработчиком «Платформы ВерЭкс» – комплекса собственных решений для автоматизации бизнес-процессов. «Платформа ВерЭкс» включена в единый реестр отечественного ПО.

Головной офис GMCS расположен в Москве, филиалы в Санкт-Петербурге, Пензе, Перми и Казани.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

+7 (495) 737 99 91 // INFO@GMCS.RU

Более подробную информацию
можно найти на сайте:

WWW.GMCS.RU // WWW.VEREX.RU