

Поддержка на стадии открытия (менеджером открытия):

1. Право на использование фирменного наименования, фирменного стиля, рекламной продукции, логотипа, технологий, брендированной посуды и секретного рецепта.
2. Сопровождение по онлайн диаграмме Ганта по блокам для создания заведения.
3. Бизнес-план и финансовый прогноз по конкретному заведению.
4. Помощь в получении разрешений в надзорных органах.
5. Технологический проект - расстановка оборудования, мебели в том числе курирование.
6. Помощь в строительной части (предоставление контактов строителей, мастеров вытяжной системы, электрика, сантехника, мебельщика и курирование).
7. Дизайн-проект - визуализация заведения в 3Д в том числе курирование.
8. Курс собственника в электронной базе данных.
9. Обучение персонала первой волны с передачей всех технологических карт.
10. Помощь в подборе помещения (презентация для арендодателей, консультация, требования и выезд для утверждения).
11. Маркетинговое исследование.
12. Участие в выборе персонала (размещение в собственных каналах поиска сотрудников, проведение первичного собеседования, методика подбора и проведения собеседований).
13. Бухгалтерская и юридическая поддержка.
14. Контакты поставщиков оборотных средств, оборудования.
15. Установка и настройка под ключ всего комплекса программного обеспечения для удаленного контроля за заведением.
16. Помощь в организации дня открытия.

Поддержка после открытия (менеджером поддержки):

1. Консультации по ведению деятельности, помощь в решении текущих вопросов посредством телефонных звонков, мессенджера, ежемесячных офлайн встреч.
2. Курирование заведения: контроль качества, соблюдения стандартов, рекомендации по улучшению деятельности.
3. Разработка (полный цикл) и внедрение рекламных кампаний. В том числе по запросу партнера для локальных акций.
5. Размещение информации о заведении на многофункциональном сайте с возможностью заказа, предзаказа всего меню, рейтингов, обратной связи гостей с отправкой информации прямо в заведение.
6. Бесплатное размещение и использование официального приложения PON-PUSHKA с возможностью предзаказа и заказа на доставку/ самовывоз.
7. Дистанционная быстрая настройка учетной системы.
8. Продуктовая поддержка (ассортимент, меню, поставщики).
9. Товарная поддержка от Управляющей компании или партнеров в форс-мажорных ситуациях.
10. Партнерская поддержка в закрытом чате.

11. Ежемесячная рассылка каждому партнеру отчета с новостями, анализом продаж, отчетом о проделанной работе, собранной в интернете обратной связи от гостей и рекомендации по текущей деятельности.
12. Использование закрытого корпоративного портала с новостями компании, базой данных: онлайн справочником всех блюд, цен, поставщиков по сети. А также возможностью удаленной аттестации посредством онлайн тестов.
13. Ежегодный общий съезд партнеров сети.

Требования к партнерам:

1. Наличие опыта управления персоналом.
2. Финансовые возможности.
3. Приветствуется партнер (семья, бизнес-партнеры).
4. Наличие амбиций и желания развивать сеть.
5. Наличие автомобиля.
6. Приветствуется опыт в любом бизнесе.
7. Конфиденциальность передаваемых данных.
8. Быстрая реакция на сообщения мессенджера.
9. Погруженность в проект и управление.

Контроль партнера (менеджером поддержки, бренд-шефом, маркетологом и гостями):

1. Удаленный ежедневный контроль посредством камер наблюдения с возможностью отмотки и прослушки.
2. Тайный покупатель для контроля продукта и сервиса с заполнением анкеты и вознаграждением.
3. Личный визит менеджера раз в два месяца с регламентированной анкетой для выявления отклонений и нарушений по продукту, сервису, оформлению, форме сотрудников, чистоте.
4. Аудит с личным визитом в том числе с аудитом кухни.
5. Удаленный контроль посредством учетной системы по плану выручки, оформлению чеков должным образом. Путем сопоставления записей камер наблюдения и данных учетной системы.
6. Функция обратной связи через официальный сайт (в т.ч. с возможностью анонимного обращения) с передачей задачи партнеру и функцией «отчитаться» об исполнении перед гостем.
7. Обязательное уточнение обратной связи в личных сообщениях пользователю в инстаграм (при взаимодействии) для выявления обратной связи по заведению.
8. Онлайн и офлайн опросы клиентов.