



РАБОТАЙ в удовольСТВИЕ

РСТъ:Магнатъ
Ещё больше контроля
над предприятиями



РАБОТАЙ В УДОВОЛЬСТВИЕ

Компания РСТъ - один из ведущих производителей систем управления для предприятий индустрии гостеприимства и развлечений.

Компания РСТъ – входит в тройку ведущих разработчиков систем автоматизации управления для предприятий сферы гостеприимства, ресторанных и развлекательного бизнеса.

Компания РСТъ является частью многопрофильного холдинга «Индустря Развлечений», являющегося собственником и управляющим сетью ресторанно-развлекательных заведений иочных клубов в Москве и регионах России.

Компания поставляет программное обеспечение и оборудование, осуществляет доставку, установку, настройку, внедрение и послепродажное обслуживание.

Решения РСТъ существуют на российском рынке с 1997 г. На счету компании и ее партнеров более семисот реализованных проектов в заведениях различного уровня: от маленького бара до крупнейших комплексов отдыха и развлечений в Москве, регионах России и странах ближнего зарубежья.

С 2004 года в Компании РСТъ работает Учебно-Консультационный Центр (УКЦ), дающий слушателям глубокие знания и практические навыки по эффективному управлению предприятиями ресторально - развлекательного бизнеса.



**Компания РСТъ – Генеральный Партнер Федерации
Рестораторов и Отельеров (ФРиО).**

С сентября 2007 года при активном участии УКЦ РСТъ начала свою работу Академия
Управления Федерации Рестораторов и Отельеров.

Мы обладаем не только теоретическими знаниями в области управления предприятиями HoReCa, но и богатейшим практическим опытом, которым активно делимся со своими клиентами и партнерами.



с 2005 года компания РСТъ имеет официальный статус бизнес **Партнером корпорации «Oracle ECE»**. Решение **РСТъ:Магнатъ**, разработанное с использованием технологий Oracle, включено в официальный каталог корпорации Oracle.

Особое внимание Компания РСТъ уделяет развитию своей партнерской сети. Мы предлагаем своим дилерам взаимовыгодные условия сотрудничества: привлекательные ценовые предложения, маркетинговую, рекламную, техническую, информационную поддержку. Специально для партнеров Компания РСТъ регулярно проводит семинары и организует обучение специалистов. На сегодняшний день, Компания РСТъ имеет более 60 официальных партнеров по всей России и в странах СНГ.



РСТЬ:Магнатъ – полнофункциональная система автоматизации управления многопрофильными унитарными и сетевыми предприятиями сферы гостеприимства, ресторанных и развлекательного бизнеса.



При разработке системы **РСТЬ:Магнатъ** были использованы новейшие достижения в области информационных технологий, которые, в сочетании с богатейшим практическим опытом эффективного управления предприятиями индустрии гостеприимства и развлечений, позволяют удобно, легко и просто решать важнейшиеправленческие задачи:

- **Анализировать текущую деятельность**, используя максимально возможный объем управлеченческой информации.
- **Оперативно реагировать на возникающие проблемы**, своевременно выявляя «узкие места».
- **Эффективно планировать операционную** (сбытовую и производственную), финансовую, и маркетинговую деятельность.
- **Обеспечить необходимый уровень безопасности и конкурентоспособности бизнеса.**

Система РСТЬ:Магнатъ позволяет организовать Единую Систему Управления сетью предприятий из любой точки Земного Шара в режиме реального времени.



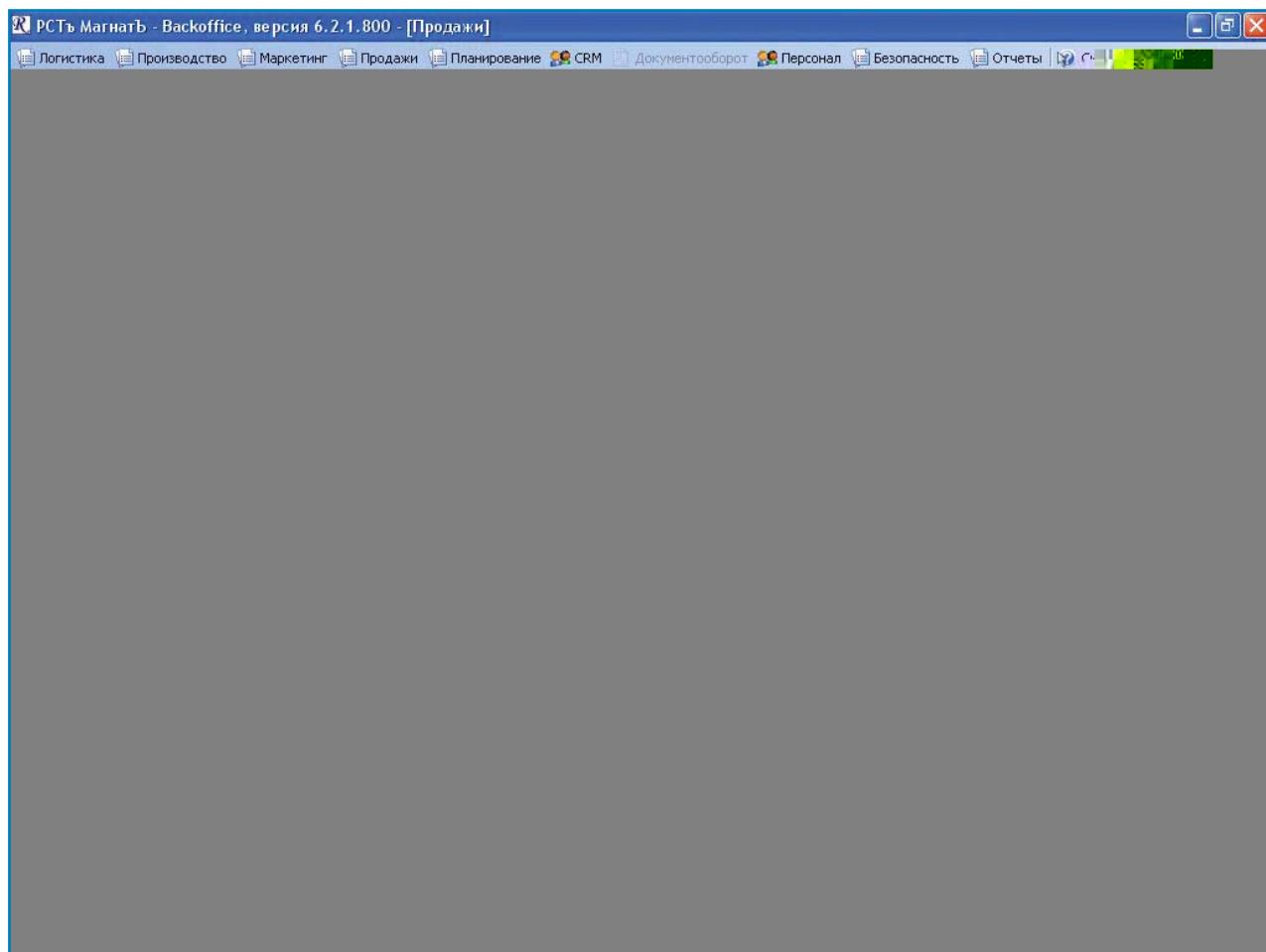
Управление продажами

Автоматизированные Рабочие места Контактного Персонала **РСТЬ:Магнатъ** предназначены для работы официантов, кассиров, барменов и т.д. и служат для ввода первичной информации о продажах и реализуют все функции необходимые для эффективной работы контактного персонала.

С помощью данного модуля происходит оформление заказов, отправка заказов на производство, проводятся расчеты с гостями, реализуются мероприятия по поддержанию лояльности клиентов, происходит печать счетов, фискальных чеков, X- и Z-отчетов, снятие X-, Z- и других отчетов.

Также среди основных функций модуля «Офицант» - печать счетов, финальных и фискальных чеков, X- и Z-отчетов. Система **РСТЬ:Магнатъ** позволяет:

- практически исключить потери от злоупотребления контактного персонала (официантов, барменов, администраторов боулинга, маркеров бильярда);
- ускорить обслуживание гостей;
- повысить качество и увеличить скорость обслуживания гостей;
- предоставить сотрудникам управляющей компании достоверную информацию о продажах в режиме «реально времени» независимо от удаленности отдельных предприятий - в течение 10-15 секунд данные о заказах, их составе, стоимости и себестоимости, предоставленных скидках поступают на Центральный Сервер;
- организовать систему точной тарификации услуг (бильярд, боулинг, солярии и т.д.);
- наладить эффективный контроль и анализ динамики продаж различных блюд, товаров, реализации услуг.



Модуль построения и анализа отчетов ABC/XYZ является ключевым инструментом управления ассортиментным перечнем (товары/услуги) предприятия. Метод анализа заключается в распределении товаров по трем группам в зависимости от доходности (ABC) и/или постоянства приносимой прибыли (XYZ).

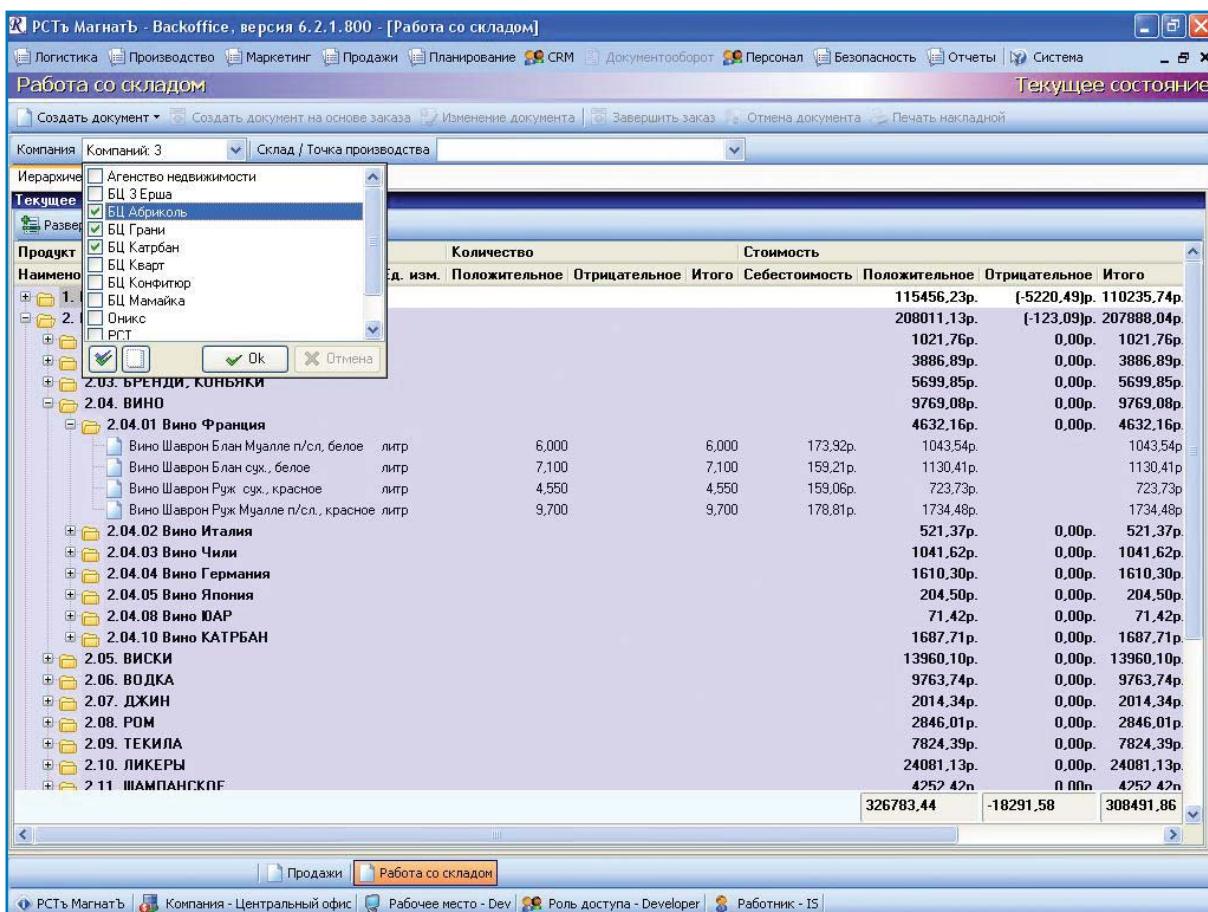
Управление логистикой

Эффективное управление логистическими процессами на предприятии в настоящее время является необходимым условием эффективного ведения любого бизнеса, поддержания необходимого уровня его прибыльности и конкурентоспособности.

Подсистема «Управление Логистикой и Закупками (Складом)» полностью автоматизирует управление бизнес-процессами, связанными с закупками, складским учетом, перемещениям продуктов, сырья и материалов, как на отдельно взятом заведении, так и в сети предприятий в целом.

PCTy:Магнатъ делает информацию прозрачной, а процедуры ее получения максимально простыми. Теперь Вы можете в любое время в любой точке мира получить полную и достоверную информацию о текущей ситуации на Вашем предприятии:

- Состояние складов на данный момент времени.
- Себестоимость закупленных продуктов и материалов.
- Планируемые закупки.
- Перемещения между складами предприятий и внутри заведения - по точкам продаж или производства.
- Данные о списаниях продуктов и товаров сразу после закрытия заказов.



Код изм.	Наименование	Количество	Стоимость		Итого
			Положительное	Отрицательное	
	БЦ Абриколь	115456,23р.	(-5220,49р.)	110235,74р.	
	БЦ Граны	208011,13р.	(-123,09р.)	207888,04р.	
	БЦ Катран	1021,76р.	0,00р.	1021,76р.	
	БЦ Конфитюр	3886,89р.	0,00р.	3886,89р.	
	БЦ Мамайка	5699,85р.	0,00р.	5699,85р.	
	Оникс	9769,08р.	0,00р.	9769,08р.	
	РСТ	4632,16р.	0,00р.	4632,16р.	
	2.03. БРЕНДЫ, КОНЬЯКИ				
	2.04. ВИНО				
	2.04.01 Вино Франция	6,000	6,000	173,92р.	
	Вино Шарон Блан Муалле п/сл., белое	6,000	6,000	1043,54р.	
	Вино Шарон Блан сух., белое	7,100	7,100	1130,41р.	
	Вино Шарон Руж сух., красное	4,550	4,550	723,73р.	
	Вино Шарон Руж Муалле п/сл., красное	9,700	9,700	1734,48р.	
	2.04.02 Вино Италия			521,37р.	
	2.04.03 Вино Чили			1041,62р.	
	2.04.04 Вино Германия			1610,30р.	
	2.04.05 Вино Япония			204,50р.	
	2.04.08 Вино ЮАР			71,42р.	
	2.04.10 Вино КАТРБАН			1687,71р.	
	2.05. ВИСКИ			13960,10р.	
	2.06. ВОДКА			9763,74р.	
	2.07. ДЖИН			2014,34р.	
	2.08. РОМ			2846,01р.	
	2.09. ТЕКИЛА			7824,39р.	
	2.10. ЛИКЕРЫ			24081,13р.	
	2.11. ШАМПАНСКОЕ			4252,42н	
				326783,44	
				-18291,58	
				308491,86	

PCTy:Магнатъ позволяет создать реально действующую Единую Систему Закупок, а значит:

- Уменьшить объём оборотных средств и повысить скорость их оборота, за счёт оптимизации складских запасов.
- Автоматически определять минимально необходимые складские запасы по группам и номенклатурам продуктов, товаров, материалов и в последующем строго контролировать их остатки. Это предоставляет возможность минимизировать «замороженные» в складских запасах средства.
- Централизованно управлять взаимоотношениями с поставщиками.
- Оптимизировать ассортиментный перечень продаваемых товаров и услуг.



Управление Производством

Данная подсистема включает в себя модули формирования калькуляционных и технологических карт и содержит полный набор функциональных возможностей необходимых заведующему производством (шеф-повару, технологу).

The screenshot shows the 'Parameters of the Calculation Card' window in RCT Magnate BackOffice. The window title is 'RCT Magnate - BackOffice, version 6.2.1.800 - [Parameters of the Calculation Card]'. The menu bar includes 'Логистика', 'Производство', 'Маркетинг', 'Продажи', 'Планирование', 'CRM', 'Документооборот', 'Персонал', 'Безопасность', 'Отчеты', and 'Система'. The main panel displays parameters for a calculation card named 'Горшочек по-домашнему' at 'КУХНИ' with 'Обычное правило'. Below this, there are tabs for 'Калькуляционная карта' (selected), 'Изображение', 'Классификация пользователя', 'Калькуляционная карта' (disabled), and 'Технология производства'. A tree view shows categories like '3. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОД' and '2. БАР'. To the right, a table titled 'Калькуляционная карта выбранного блюда' lists components: 'Грибы шампиньоны свежи' (kgs) with a unit price of 5.00. The background features a stylized graphic of a kitchen.

При управлении сетевыми предприятиями внедрение системы **РСТЬ:Магнать** позволяет:

- Реализовать Единую Технологию Производства на всех предприятиях. При этом управление производством осуществляется централизованно – из Управляющей Компании. Все изменения в технологиях производства, ассортиментном перечне товаров и услуг становятся доступными на предприятиях в течении 10-15 секунд – независимо от их удаленности.
- Внедрить подсистему учета производства блюд и полуфабрикатов, адаптируемую под нужды конкретного предприятия, сети предприятий или точки продаж (учёт расхода сырья на основе калькуляционных и технологических карт, списание сырья после изготовления полуфабрикатов и продажи блюд гостям и т.п.).
- Использовать в Едином Информационном Пространстве управление производством сетями предприятиями самых разнообразных форматов: рестораны японской кухни, демократичные фаст-фуды и так далее.

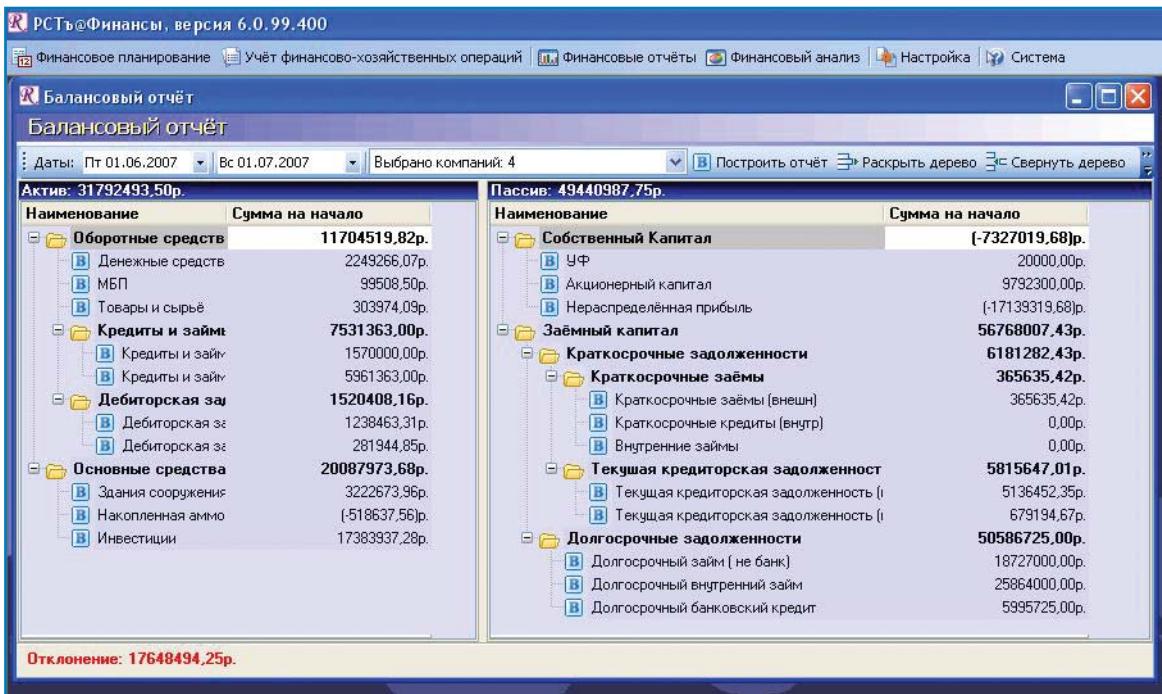


Управление финансами

Данный модуль необходим для организации эффективной системы финансового планирования, анализа и управления деятельностью и реализует необходимые схемы управленческого и бухгалтерского учёта, как сетью предприятий в целом, так и каждым предприятием в отдельности.

Общее финансовое управление и планирование, как правило, осуществляется из Управляющей компании. Наша система обеспечивает надёжный и быстрый обмен данными Центрального Офиса с территориально удаленными бизнес-единицами независимо от расстояния между ними.

Многообразие форм представления информации (тексты, таблицы, графики, видео) и уникальные аналитические технологии, используемые в системе РСТъ:Магнатъ, позволяют получать полную картину текущего состояния бизнеса в любой момент времени. Получаемая информация может быть масштабирована в очень широких пределах – от общих финансовых показателей сети предприятий в целом, до состава заказа с конкретного столика в отдельно взятом заведении.



Балансовый отчёт

Актив: 31792493,50р. Пассив: 49440987,75р.

Наименование	Сумма на начало	Наименование	Сумма на начало
Оборотные средства	11704519,82р.	Собственный Капитал	(-7327019,68)р.
Денежные средства	2249266,07р.	УФ	20000,00р.
МБП	99508,50р.	Акционерный капитал	9792300,00р.
Товары и сырьё	303974,09р.	Нераспределённая прибыль	(-17139319,68)р.
Кредиты и займы	7531363,00р.	Заемный капитал	56768007,43р.
Кредиты и займы	1570000,00р.	Краткосрочные задолженности	6181282,43р.
Кредиты и займы	5961363,00р.	Краткосрочные займы	365635,42р.
Дебиторская за	1520408,16р.	Краткосрочные займы (внешн)	365635,42р.
Дебиторская за	1238463,31р.	Краткосрочные кредиты (внутр)	0,00р.
Дебиторская за	281944,85р.	Внутренние займы	0,00р.
Основные средства	20087973,68р.	Текущая кредиторская задолженность	5815647,01р.
Здания сооружения	3222673,96р.	Текущая кредиторская задолженность (и	5136452,35р.
Накопленная аммо	(-518637,56)р.	Текущая кредиторская задолженность (и	679194,67р.
Инвестиции	1738937,28р.	Долгосрочные задолженности	50586725,00р.
		Долгосрочный заем (не банк)	18727000,00р.
		Долгосрочный внутренний заем	25864000,00р.
		Долгосрочный банковский кредит	5995725,00р.

Отклонение: 17648494,25р.

РСТъ:Магнатъ позволяет удобно, легко и просто вести финансовый учет и анализ Вашего предприятия или сети предприятий. Система дает возможность реально наблюдать где, сколько, на что и кто тратит финансовые средства, вырабатывать и реализовывать меры по минимизации затрат. Постатейное структурирование переменных и постоянных расходов, автоматически учитываемых в **РСТъ:Магнатъ**, позволяет цивилизованно на современном уровне управлять ими.

РСТъ:Магнатъ поможет Вам вырабатывать стратегию развития бизнеса на основе объективных данных.



Управление маркетингом

Успешно используя Модуль «Управление маркетингом» Вы сможете:

- Значительно увеличить прибыль сети предприятий за счет внедрения эффективной Клубной Системы.
- Автоматизировать планирование, проведение и анализ эффективности мероприятий оперативного маркетинга.
- Привлекать и мотивировать гостей, управлять персоналом на основе объективных данных. Осуществлять объективное маркетинговое планирование деятельности Сети в целом и по отдельным предприятиям на любой горизонт от дня до года и более.

РСТъ Магнать Backoffice (Операционный учет, планирование и анализ), версия 6.2.1.800 - [Просмотр отчета Выручка с клубных клиентов]

Логистика Производство Маркетинг Продукты Планирование CRM (Клиенты) Документооборот Безопасность Персонал Отчеты

Просмотр отчета Выручка с клубных клиентов по Предприятиям

Параметры отчета

Компании: "БЦ 3 Ерина", "БЦ Абриколь", "БЦ Грани", "БЦ Катран", "БЦ Кварт", "БЦ Конфитор", "БЦ Мамайка"
Период: БЦ 3 Ерина [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Абриколь [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Грани [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Катран [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Мамайка [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Конфитор [с 01.08.07 по 01.09.07], БЦ Мамайка [с 01.08.07 по 01.09.07]

Фильтр

Просмотр данных отчета

Фамилия И.О.	Название Компания	Выручка \$
		Оборот (выручка + склад)
Арутюнов Эльберт Робертов	Золотая БЦ Грани	1915,04р.
		6156,00р.
Афонькин Дмитрий Николаев	Золотая БЦ Грани	6156,00р.
		5776,00р.
Ашуркин Сергей Владислав	Бронзов БЦ Катран	540,96р.
		540,96р.
Багдасян Сергей Арсенович	VIP 30% БЦ Катран	2152,50р.
		2152,50р.
Банкет Катран	Банкет БЦ Катран	35905,00р.
		35905,00р.
Балакина Александра Юрьевна	Золотая БЦ Грани	4722,43р.
		4722,43р.

Максимальное кол-во данных: 10 | Вид тренда: Вертикальный

Тренд

Категория	Сумма
Баринов Александр Юрьевич 4.22	4 223
Веденарова Алия Ильдаровна 5	5 673
Ведетдинов Марат Валитович 6	6 008

Страница 1 из 31, Дата/Время печати: 10.09.2007 16:06:30

В РСТъ:Магнать имеется гибкая многофункциональная система обеспечения и поддержки лояльности гостей к предприятию. Это одно из её важнейших конкурентных преимуществ. Она названа клубной, а принятые в клуб гости называются клубными. Они наделяются определёнными привилегиями (нарастающие скидки, возможность кредита, бонусы и др.). Эти привилегии подтверждаются дисконтной или именной клубной магнитной картой.

Подсистема «Управление Маркетингом» позволяет легко организовать проведение маркетинговых исследований в Едином Информационном Пространстве системы, с определением важнейшие для сети предприятий показателей, таких как:

- Величина потока гостей за период.
Эти данные дают возможность получить и проанализировать статистику наполняемости предприятия по дням недели и календарным периодам, а так же провести оценку эффективности работы руководителя предприятия по привлечению гостей.
- Количество постоянных гостей (владельцев клубных карт) с разложением по группам и категориям.
Тем самым становится возможным оценить эффективность работы менеджера, ответственного за персональную работу с гостями.
- Величина среднего чека на заказ, что позволяет персонифицировано определить эффективность работы контактного персонала.
- Величина среднего чека на гостя.
Данная оценка дает возможность определить основную категорию гостей предприятия по уровню доходов, а значит, в последующем целенаправленно планировать маркетинговые мероприятия, с целью формирования широкого круга постоянных гостей, приносящих стабильный доход.
- Провести ABC и XYZ анализ для определения наиболее продаваемых и прибыльных товаров и услуг.



Операционное планирование и Анализ

Система РСТъ:Магнатъ обладает мощнейшими, не имеющими аналогов на рынке, функциональными возможностями по планированию, анализу и управлению операционной деятельностью как отдельных, так и сети предприятий ресторанны-развлекательного бизнеса.

РСТъ Магнатъ - Backoffice (Операционный учет, планирование и анализ), версия 6.2.1.800 - [Анализ выполнения планов]

Логистика | Производство | Маркетинг | Продажи | Планирование | CRM (Клуб) | Документооборот | Безопасность | Персонал | Отчеты | Системы

Анализ выполнения планов

Список периодов (01.08.2007 - 01.09.2007)

Компаний: 11	2007 год	Август	Посменно	За месяц	Применить			
Горизонтально	Период	расходы	Маржа					
Вертикально	Оборот	отклонение	Выполнение (%)	План	Факт	Марка (%)	Отклонение	Выполнение (%)
График	Скидки							
	Выручка	2842,90р.	113,09 %	53834,99р.	33093,61р.	58,12 %	(-20741,38)р.	61,4
	Переменные расходы	3841,26р.	118,97 %	51092,68р.	61556,18р.	74,84 %	10463,50р.	120,4
	Маржа	4491,79р.	118,60 %	60201,33р.	75207,82р.	75,20 %	15006,49р.	124,9
	Коф. наценки товаров	6373,38р.	72,10 %	57043,52р.	42818,18р.	74,04 %	(-14225,34)р.	75,0
	Закупки	16507,13р.	80,03 %	195051,04р.	156713,81р.	72,78 %	(-38337,23)р.	80,3
	Коф. Пер. Расх.	5874,35р.	94,78 %	267322,80р.	257884,20р.	72,23 %	(-9438,59)р.	96,4
	Количество продаж	7552,40р.	126,44 %	69066,64р.	62486,10р.	64,53 %	(-6580,54)р.	90,4
	Себестоимость товаров	1209,57р.	94,43 %	53834,99р.	51781,91р.	73,29 %	(-2053,08)р.	96,1
	Другие переменные расходы	144,39р.	100,71 %	51092,68р.	41033,72р.	71,39 %	(-10058,96)р.	80,3
	Расходы маркетинга	7410,85р.	69,32 %	60201,33р.	43183,83р.	73,30 %	(-17017,51)р.	71,7
	Расходы маркетинга (%)	5054,88р.	122,84 %	55375,12р.	62210,35р.	75,44 %	6835,23р.	112,3
	Количество гостей							
	Средний счет на гостя							
	Средний счет на продажу							
	Количество активных членов клуба							
	Запасы продуктов							

Список периодов | Коф. оборачиваемости запаса продуктов

Компаний: 11	2007 год	Август	Посменно	За месяц	Применить
График	Горизонтально	300000,00р.			
	Вертикально	250000,00р.			
	График	200000,00р.			
	Линейный	150000,00р.			
	Марка - Ф	100000,00р.			
	Марка - М	50000,00р.			
	Марка - П	20000,00р.			
	Марка - О	10000,00р.			
		0,00р.			
		(-50000,00р.)			
		(-100000,00р.)			
		(-150000,00р.)			
		(-200000,00р.)			
		(-250000,00р.)			
		(-300000,00р.)			
		01.08... 03.08... 05.08... 07.08... 09.08... 11.08... 13.08... 15.08... 17.08... 19.08... 21.08... 23.08... 25.08... 27.08... 29.08... 31.08...			
		02.09... 04.09... 06.09... 08.09... 10.09... 12.09... 14.09... 16.09... 18.09... 20.09... 22.09... 24.09... 26.09... 28.09... 30.09...			

Среди основных и необходимых показателей операционной деятельности выделяют:

- Объем выручки.
- Количество продаж.
- Количество гостей.
- Количество активных членов клуба.
- Переменные расходы (в том числе сумма закупки, себестоимость товаров и услуг, расходы маркетинга, коэффициент переменных расходов).
- Маржинальная прибыль.
- Запасы продуктов и коэффициенты оборачиваемости запасов.
- И многие другие....

Планирование и сравнение с фактом основных показателей операционной деятельности позволяет организовать эффективное управление бизнесом.

Как известно, чем раньше обнаружена ошибка (или отклонение от запланированных показателей), тем меньшие последствия она имеет. В системе РСТъ:Магнатъ уже через 10-15 секунд фактическая информация поступает в Управляющую Компанию. Ответственные менеджеры в режиме «реального времени» могут оценить текущую ситуацию и, при необходимости, оперативно принять управленческие решения для корректировки сложившейся ситуации.

Планирование операционной деятельности в системе РСТъ:Магнатъ осуществляется на 1 год. Поправочные коэффициенты позволяют получить плановые показатели с детализацией до месяца, недели, смены.



Управление персоналом

Система РСТъ:Магнать позволяет вести полноценный учет и контроль за работой персонала на каждом предприятии.

В первую очередь, в данном модуле устанавливаются права доступа сотрудников к ресурсам Системы через присвоение им шаблонов, настраиваемых в конфигураторе.

Во-вторых, заносится, хранится и по мере необходимости используется в решении кадровых управленческих задач стандартная информация о сотрудниках предприятия, сети предприятий.

Функциональные возможности этого модуля позволяют:

- повысить лояльность и мотивацию персонала предприятия;
- эффективно планировать использование трудовых ресурсов без значительных дополнительных затрат;
- при необходимости для каждого сотрудника установить индивидуальный рабочий график;
- повысить трудовую дисциплину с помощью внедрения системы учета рабочего времени.

Вы сможете учесть и оценить вклад каждого сотрудника в общее дело предприятия.

Модуль «Отчеты (конструктор отчетов и OLAP-кубы)»

Конструктор отчётов (шаблонов) системы **РСТъ:Магнать** является мощным инструментом информационного обеспечения управления предприятием. С его помощью создаются и формируются отчеты (шаблоны отчётов) любой сложности, содержащие любую информацию из Системы в любом сочетании:

- по отчетному периоду;
- по сменам;
- по количеству заказов;
- по продаваемости блюд;
- по закупочным ценам;
- по работе каждого официанта или иного должностного лица;
- кроме того, имеется возможность просматривать, изменять, удалять и распечатывать отчёты.

При этом, задаваемые периоды могут быть как абсолютными (за определенный год, месяц, неделю, день), так и относительными (текущий год, месяц, день, смена).

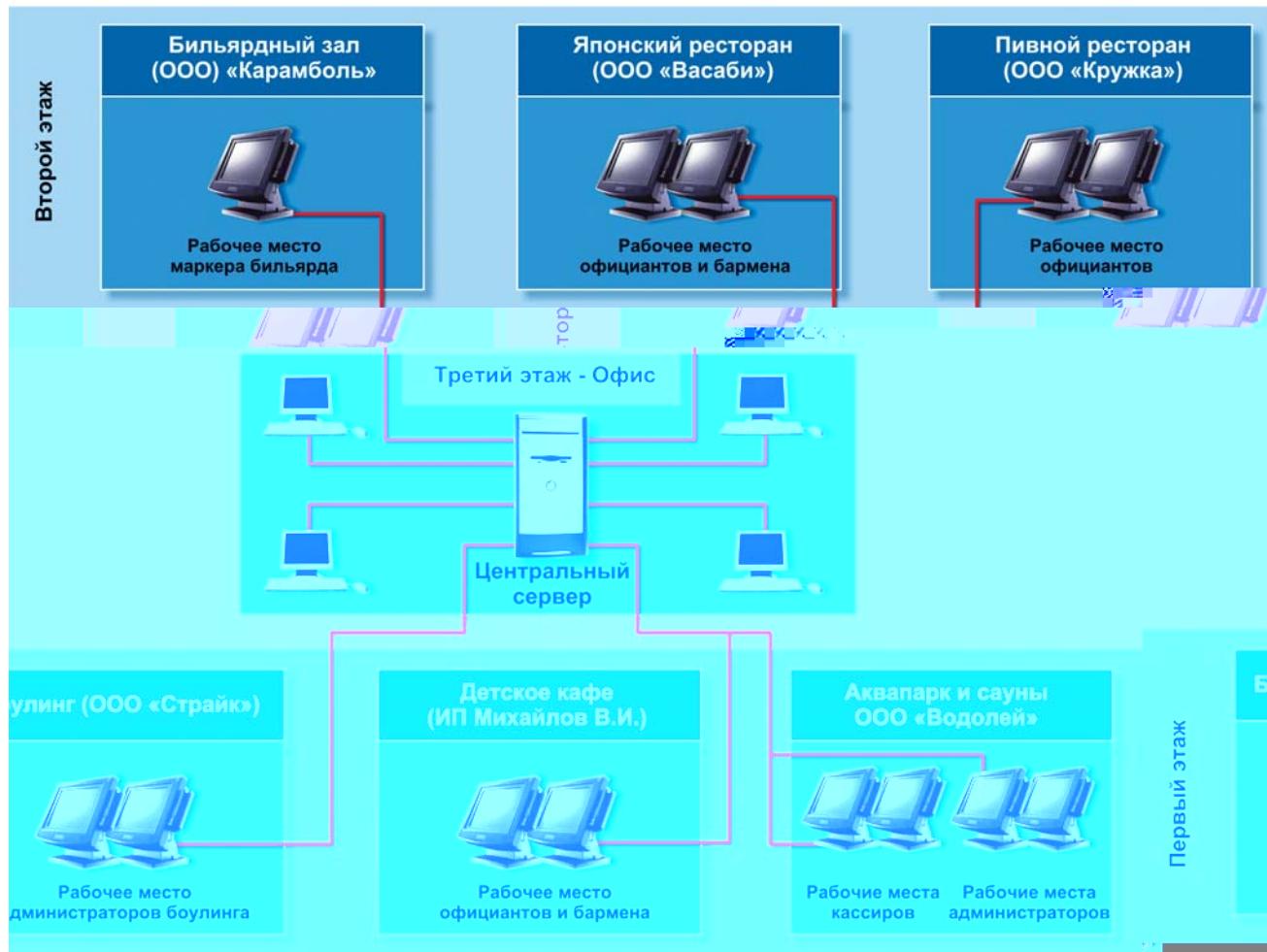
Подготовка шаблонов отчетов не требует от пользователей специальных навыков и знаний – любой пользователь системы **РСТъ:Магнать** может подготовить и сохранить для себя любой набор отчетов, необходимых ему в работе.

Модуль построения и анализа многомерных отчётов (запатентованная технология OLAP), реализованный в Системе **РСТъ:Магнать**, даёт менеджменту предприятия (сети предприятий) мощнейший и удобный инструмент для информационного обеспечения процессов решения управленческих задач. Пользователю предоставляется возможность без выхода из одного режима просматривать и анализировать любые данные о протекании основных бизнес-процессов, образно говоря, как бы поворачивая различными гранями многомерный куб. При этом реализуются различные варианты обработки данных, управление степенью детализации их представления и многое другое.



Управление многопрофильным унитарным предприятием

Многопрофильный Культурно развлекательный Центр «Пирамида»



Особенностью многопрофильных развлекательных центров заключается в объединении под одной крышей совершенно различных форматов ресторанно-развлекательных предприятий. Каждое из которых имеет свою специфику и индивидуальные особенности управления, а зачастую и системы налогообложения (при условии выделения их в самостоятельные юридические лица).

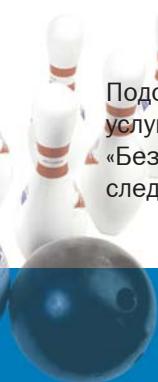
Система РСТЬ:Магнатъ позволяет наладить централизованное автоматизированное управление многопрофильными предприятиями, гибко настраиваясь на потребности управляющих структур. Для гостей развлекательных центров сложная структура управления совершенно не очевидна.

В случае необходимости РСТЬ:Магнатъ позволяет внедрить «безденежную» систему оплаты товаров и услуг. Данная форма обслуживания выглядит следующим образом:

1. При входе гость вносит определенную сумму на свой личный депозитный счет и получает от кассира индивидуальную магнитную карту.
2. В процессе расчета за заказанные блюда и напитки в ресторане или время игры в боулинг (бильярд) посетители предъявляют официантам (барменам, кассирам) свои карты и оплата происходит с личных депозитных счетов.
3. При выходе гости получают остаток денежных средств со своего счета и фискальные чеки за оплаченные товары и услуги.

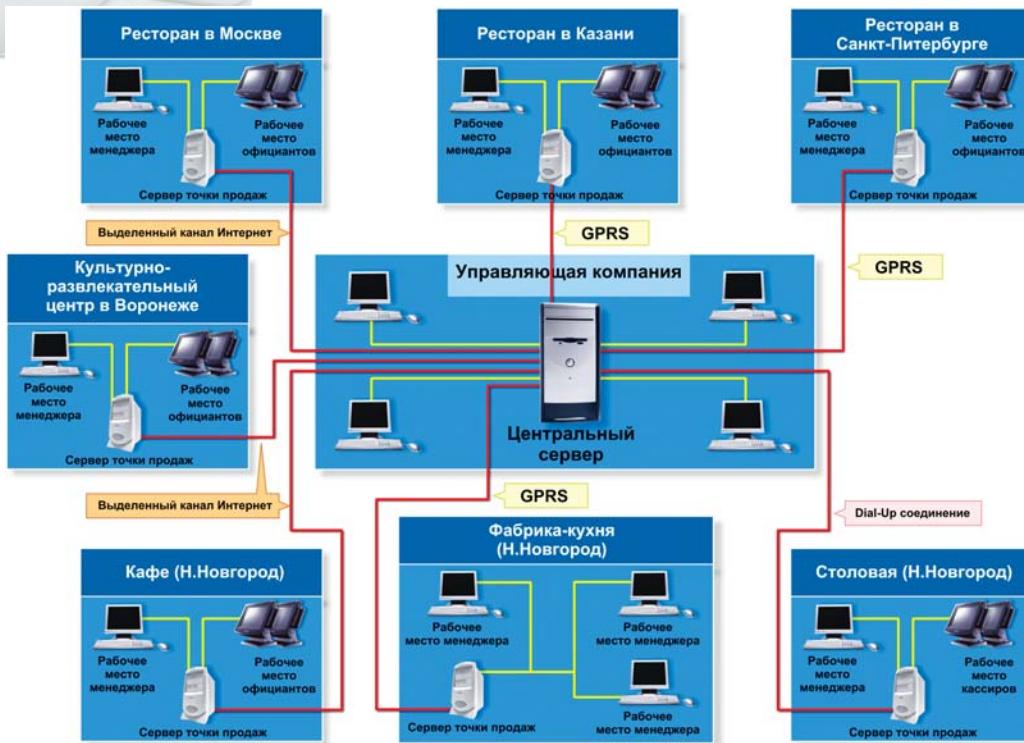
Подобная форма обслуживания возможна и на **кредитной основе**, то есть посетители оплачивают товары и услуги уже при выходе из развлекательного центра.

«Безденежные» формы расчетов позволяют минимизировать «общение» контактного персонала с деньгами, а следовательно значительно уменьшить потери от хищений недобросовестного персонала.





Управление сетевым предприятием



Сетью Предприятий на рынке HoReCa принято называть совокупность территориально разнесенных предприятий, объединенных единой централизованной системой управления операционной деятельностью и централизацией некоторых функций ее обеспечения.

PCTy:Магнать изначально разрабатывалась как система автоматизации управления Сетями Предприятий на рынке HoReCa и позволяет существенно сократить постоянные и переменные затраты при управлении сетевыми структурами.

PCTy:Магнать позволяет управлять совершенно разнотиповыми (разноформатными) предприятиями, независимо от их территориальной удаленности.

Ядром системы **PCTy:Магнать** является Центральный Сервер, который в режиме «реального времени» благодаря уникальным технологиям репликации данных, обменивается информационными пакетами с Серверами точек продаж. Обмен данными имеет двусторонний характер: с предприятий передаются данные о продажах, из центрального офиса – изменения ассортиментного перечня, себестоимости и розничной стоимости товаров и услуг, технологии производства и многое другое.

Связь между серверами может быть организована с помощью любых коммуникационных каналов (VPN-соединение по выделенной линии, GPRS, ADSL или Dial-Up соединения и т.д.).

В случае нарушения связи - после её восстановления данные синхронизируются автоматически за период до нескольких дней и более, в крайнем случае, возможен «ручной» перенос данных на любом современном электронном носителе, целостность базы данных восстановится.

Технологии управления базами данных Oracle, использованные в **PCTy:Магнать**, гарантируют высокую производительность системы и ее устойчивую работоспособность.

Информация, содержащаяся в базах данных **PCTy:Магнать**, строго структурирована и защищена и только авторизованные уполномоченные пользователи имеют к ней доступ.



Наши клиенты:

Система РСТъ:Магнать уже более 3-х лет успешно используется для управления предприятиями холдинга «Научно-Исследовательский Центр Индустрии Развлечений» (НИЦ ИР): Развлекательный центр «Абрикосъ», Культурно-развлекательный Центр «Границы», Бильярдный клуб «Катран», Ночной Клуб «Кварт», Боулинг-клуб «Мамайка», Кофейня «Конфитюр», Ресторан «Три Ерша».

За это время мы накопили огромный практический опыт в повышении эффективности системы управления сетью ресторанно-развлекательных предприятий, который успешно реализуется при разработке и развитии системы РСТъ:Магнать.

В середине 2006 года Компания РСТъ представила решение РСТъ:Магнать на широком рынке. К сентябрю 2007 года было проведено более 100 внедрений системы на самых различных предприятиях ресторально-развлекательного бизнеса.

Вот только некоторые из наших клиентов:



Кейтеринговая Компания «Бризоль» (Москва и Московская область). www.brizol.ru

Компания «Бризоль» образована в апреле 1996 года. Сегодня она среди лидеров российского рынка кейтеринга. В числе клиентов «Бризоль» ведущие российские и зарубежные компании. Общее количество ежедневно обслуживаемых клиентов насчитывает более 18 000 человек. А каждая столовая «Бризоль» кормит более 400 человек в день. В 2005 году «Бризоль» вошла в состав Группы Компаний «Fusion Management», как направление «Бризоль Advanced».



Салоны Загара «Солярис» (Пенза и Пензенская область). www.solaris-zagar.ru

Крупнейшая сеть соляриев в регионе, оснащенная самым современным управлением. 11 салонов сети расположены в Пензе и городах Пензенской области. Управление осуществляется из Центрального Офиса, расположенного в Пензе.



КРЦ «Юность XXI век» (Москва, Дубна). www.yunost-dubna.ru

Один из крупнейших в Московской области Культурно-Развлекательных Центров. К услугам посетителей широкоформатный кинотеатр, ночной клуб с дискотекой, бар-кофейня, спортбар, бильярдная, зал боулинга, ресторан, игровые симуляторы. Управление КРЦ «Юность» осуществляется из Москвы, где расположена Управляющая Компания.

Сеть Развлечений «Эльдорадо» (Чита). Сеть развлечений «Эльдорадо» является одной из крупнейших в Забайкалье. В рамках группы компаний работают: Гостиничный комплекс (с рестораном и двумя фастфудами), РК «Атлантида» (ресторан, пиццерия, летнее кафе, магазин), РК «Эльдорадо» (ресторан, пиццерия, бильярдный зал, летнее кафе, Кафе «Сан-Ремо», Кафестоловая «Зачетка»).



Кинотеатр «Ижсталь» и Ночной Клуб «Резиденция» (Ижевск) www.kinoblast.ru

В Ижевске Компания РСТъ совместно с компанией «ТикетСофт» провела успешную автоматизацию управления одного из крупнейших Культурно-Развлекательных Комплексов, расположенному в реконструированном кинотеатре «Ижсталь». Помимо киноконцертного зала, оснащенного современным оборудованием, в 2007 году открыл свои двери Ночной Клуб «Резиденция», сразу ставший культовым местом среди продвинутой молодежи города. На базе системы РСТъ:Магнать автоматизировано 18 рабочих мест контактного персонала, большинство из которых - кассиры фаст-фуда.

Сеть Кофеен «Кофе-Бин» (Москва, Казань)

Кофейни «Кофе-Бин» предлагают свои услуги и высококачественный кофе во всех Торговых Центрах «Мега», сеть которых сейчас активно развивается. К июню 2007 года, предприятия «Кофе-Бин» открыты в Мега-Химки, Мега-Теплый Стан (Москва), Мега-Казань. Управление деятельностью предприятий осуществляется из Центрального офиса, расположенного в центре Москвы.



Сеть Ресторанов «ЧАО Италия» (Смоленск) www.caoitalia.ru

Самая современная сеть ресторанов в Смоленске, включает в себя Ресторан «Чао Италия», Пивной Ресторан «BIER HOUS», Пиццерия «Чао Италия». Внедрение системы РСТъ:Магнать позволило организовать управление разноформатными предприятиями в едином информационном пространстве.





Практические результаты внедрения РСТъ:Магнать

- **Планирование и анализ финансовой деятельности предприятия.**

Планирование основных показателей финансовой деятельности предприятия позволяет заранее определять возможные «узкие места», а значит заранее предпринимать необходимые меры к их преодолению.

- **Полный контроль над предприятием.**

РСТъ:Магнать позволяет наладить эффективную систему оперативного контроля и управления деятельностью предприятия в реальном масштабе времени, из любой точки Земного шара.

Чем скорее мы отреагируем на отклонение в запланированных показателях, тем меньшие последствия они будут иметь.

- **Уменьшение объема оборотных средств и повышение скорости их оборачиваемости.**

Создание Единой службы логистики в холдинге НИЦ ИР позволило **сократить в три раза объем оборотных средств** на закупку сырья и материалов, при этом увеличив скорость их оборота в два раза, а также получить дополнительные скидки от поставщиков.

- **Снижение постоянных затрат за счет сокращения штатных единиц высокооплачиваемых специалистов.**

Внедрение РСТъ:Магнать позволяет передать управление основными бизнес-процессами «в Центр», то есть Управляющую Компанию. На местах остается реализация утвержденных алгоритмов: работа с гостями, производство по утвержденным рецептам и технологиям, первичный учет.

- **Сокращение злоупотреблений и хищений со стороны персонала.**

Внедрение системы автоматизации управления РСТъ:Магнать позволяет исключить возможные злоупотребления в процессе обслуживания гостей (скрытие части выручки, продажа «левых» штучных товаров, продажа неучтенных блюд, оказание неучтенных услуг) и приготовления блюд и полуфабрикатов (превышение норм обрези, приготовление и продажа неучтенных блюд и т.д.). Практика показывает, что только пресечение хищений позволяет увеличить доходы предприятия на 25-40%.

- **Ускорение обслуживания гостей заведения.**

Удобство использования программного обеспечения позволяет сократить время работы контактного персонала по оформлению, производству и расчету стоимости заказов, а значит уделять больше внимания гостям заведения.

- **Возможность создания эффективной и действенной системы лояльности и повысить количество постоянных гостей.**

РСТъ:Магнать обладает богатыми функциональными возможностями для создания разнообразных и многоуровневых систем лояльности постоянных гостей.

Согласно закону Парето – 20% гостей заведения приносят 80% прибыли!

- **Повышение эффективности проводимых маркетинговых мероприятий.**

Система РСТъ:Магнать дает возможность организовать анализ эффективности проводимых маркетинговых мероприятий в режиме «реального времени», что позволяет при необходимости оперативно вносить корректировки, а значит, значительно повышает практическую отдачу от вложенных в маркетинг денег.

- **Управление персоналом.**

Внедрение эффективной системы мотивации персоналом позволяет увеличить общую прибыль предприятия.

Практика показывает, что период окупаемости затрат на внедрение системы РСТъ:Магнать составляет от 3 до 6 месяцев.

Уникальные Управленческие Технологии

- **PCT:Магнатъ** – единственное решение для автоматизации управления ресторанно-развлекательным бизнесом, которая зародилась, разрабатывалась и совершенствуется непосредственно в отрасли HoReCa.
- В разработке и развитии системы **PCT:Магнатъ** участвуют высококвалифицированные специалисты в области корпоративного управления, имеющие ученые степени и звания и обладающие реальным практическим опытом. Система **PCT:Магнатъ** является реализацией многолетней работы по отладке системы управления сетью предприятий гостеприимства и развлечений Холдинга НИЦ ИР.
- Использование в **PCT:Магнатъ** современных информационных и телекоммуникационных технологий позволяет в режиме реального времени (on-line) управлять Сетью предприятий из любой точки земного шара, где есть доступ в Интернет.
- Интеграция **PCT:Магнатъ** со смежным программным обеспечением позволяют создавать Единое Информационное Пространство управления предприятиями отрасли HoReCa.

Технология внедрения PCT:Магнатъ

Система **PCT:Магнатъ** является достаточно сложным решением, позволяющим автоматизировать управление всеми основными бизнес-процессами предприятия. При внедрении **PCT:Магнатъ** используется проектный принцип, который подразумевает несколько ответственных этапов, реализация которых позволяет передать Заказчику полноценно действующую систему автоматизации управления:

1. Предпроектное обследование автоматизируемых бизнес-процессов.

На данном этапе, специалисты компании-интегратора проводят подробный анализ бизнес-процессов на предприятии Заказчика. Исследования проводятся путем интервьюирования ведущих менеджеров Заказчика, а также в ходе специальных интерактивных управленческих семинаров, организуемых УКЦ РСТъ для топ-менеджеров и акционеров Заказчика. Результатом работы в рамках данного этапа становится: Внедренческое Задание – документ, подробно описывающий основные бизнес-процессы, Спецификация ПО и оборудования – подробный перечень программного обеспечения и оборудования, необходимого для внедрения системы **PCT:Магнатъ**, а при необходимости и рекомендации по корректировки бизнес-процессов для повышения их эффективности.

2. Установка, настройка программного обеспечения и оборудования.

На основе утвержденного Внедренческого Задания специалисты Компании РСТъ осуществляют установку и настройку программного обеспечения и оборудования. При этом основные работы могут быть проведены инженерами РСТъ удаленно - через Интернет, что позволяет снять с Заказчика бремя дополнительных затрат на оплату транспортно-командировочных расходов компании-интегратора.

3. Обучение.

Одним из важнейших условий успешности внедрения и использования системы **PCT:Магнатъ**, является уровень подготовки персонала Заказчика. Преподаватели Учебно-Консультационного Центра РСТъ организуют специальные учебные курсы как для пользователей **PCT:Магнатъ**, так и для системных администраторов Заказчика. Обучение может проходить на базе УКЦ РСТъ как в специально оборудованном учебном классе, так и непосредственно на предприятии компании-Заказчика.

4. Техническая поддержка и обслуживание.

Уникальные технологии, реализованные в системе **PCT:Магнатъ**, позволяют осуществлять техническое сопровождение удаленно, через доступные коммуникационные каналы (Интернет). Данный подход к послепродажному обслуживанию позволяет минимизировать время на устранение обнаруженных неисправностей.



Книга “Как эффективно управлять ресторанно-развлекательным предприятием”



**Уникальное издание, обобщающее практический опыт
управления предприятиями на рынке HoReCa.**

Авторы:

Владимир Кузьмич Сирий – Ректор Академии Управления ФРиО, Руководитель Учебно-Консультационного Центра РСТъ, доктор наук, профессор.

Сергей Владимирович Ярков – Вице-президент Федерации Рестораторов и Отельеров по корпоративному и финансовому управлению и информационным технологиям; Президент и владелец холдинга НИЦ ИР («Научно-Исследовательский Центр Индустрии Развлечений»).

Данная книга актуальна и будет интересна для изучения:

- Акционерам, активно участвующим в управлении предприятиями.
- Инвесторам, создающим соответствующий бизнес для последующего собственного использование или продажи.
- Целеустремленным и честолюбивым наемным менеджерам, заинтересованным в повышении собственной квалификации и прибыльности управляемых предприятий.

Книга помогает читателям получить дополнительные знания по следующим направлениям бизнеса HoReCa:

- Состояние и тенденции развития рынка в России.
- Формализация и отладка основных бизнес-процессов предприятия.
- Внедрение и применение Управленческого учета на предприятии.
- Подготовка предприятия к эффективной автоматизации управления, внедрение и применение в управлении информационных технологий.
- Работа с персоналом.
- Особенности управления сетевыми (холдинговыми) предприятиями.
- Стратегическое управление ресторанно-развлекательным предприятием.

**(495) 540-72-62
(495) 101-48-38
e-mail: knigasy@s-r-c.ru
www.restcontrol.ru**



РАБОТАЙ В УДОВОЛЬСТВИЕ

123007 г. Москва, Ул. 5-ая Магистральная, 12

Тел.: +7(495)101-48-38

С 15 ноября 2007 года +7(495)921-48-38

e-mail: info@pct.ru

www.pct.ru