

Referencje

Decyzję o współpracy z firmą Winne Pola podjęliśmy na podstawie przedstawienia założeń projektu przedstawionego przez Koordynatora Sprzedaży Regionu Południe Grzegorza Wrone, oraz Dyrektora Handlowego firmy Winne Pola – Grzegorza Wejera, który miał doprowadzić do 20% wzrostu sprzedaży, bez uszczerbku na sprzedaży innych kategorii alkoholowych. Dodatkowo zależało nam na wyszkoleniu kadry kelnerskiej, poprawie znajomości wiedzy o winie oraz na pozyskaniu dostawcy, u którego realizacja zamówień oraz dostawy będą przebiegały bez zarzutu.

Nasza umowa z firmą Winne Pola zakładała osiągnięcie ww. wartości w ciągu roku, a odniesienie porównawcze stanowić miał tożsamy okres roku poprzedniego.

Współpracę rozpoczęto od selekcji win, budowy karty oraz kalkulacji cen, tak aby zostały spełnione zarówno preferencje smakowe naszych gości jak i nasze oczekiwania dotyczące beverage costs.

W trakcie współpracy przeprowadzono kilka szkoleń zarówno z technik sprzedaży, technik obsługi gościa, etykiety kelnerskiej jak i up- i cross- sellingu w sprzedaży restauracyjnej. Z szerokiego wachlarza rozwiązań kilka technik zostało wybranych i wdrożonych w restauracji. Kolejną płaszczyzną szkoleniową była tematyka merytoryczna związana z winem, jego doborem do potraw oraz poprawnym serwisem. W tej kwestii kadra kelnerska również zrobiła znaczący postęp co znalazło generalne odbicie w poprawie funkcjonowania serwisu.

Płaszczyzna logistyczna, realizacja zamówień, dostawy towaru przez cały okres realizacji projektu przebiegały wzorcowo tzn. nie zdarzyło się aby, któregoś z win zabrakło, zamówienie nie zostało zrealizowane na czas oraz aby wystąpiły jakiegokolwiek niespodziewane okoliczności powodujące opóźnienia w dostawie.

Podsumowując, w ciągu roku trwania współpracy z firmą Winne Pola udało nam się zrealizować w restauracji Scandale Royal **30% wzrost sprzedaży wina**, zdecydowaną poprawę umiejętności sprzedażowych kadry kelnerskiej oraz wyeliminowano wszelkie problemy na płaszczyźnie dostaw.

Rok współpracy z firmą Winne Pola oceniam jako bardzo udany, gdyż pracując wspólnie udało nam się zwiększyć sprzedaż o 30% r/r, oraz zrealizowano pozostałe założenia projektu. Na dowód zadowolenia ze współpracy pragnę zaznaczyć, że wybrałem firmę Winne Pola jako wiodącego dostawcę wina do naszego kolejnego projektu Cargo, gdzie sprecyzowane zostały inne cele, ale na tym etapie jestem spokojny o ich realizację.

Szczerze rekomenduję firmę Winne Pola restauracjom, które mają podobne oczekiwania do nas.

GRUPA SCANDALE PAJDA, KLEWYK SPÓŁKA JAWNA
ul. Rynek 9, 31-056 Kraków,
NIP: 6762285292, REGON: 356914520
KONTO: 16 8589 0006 0000 0032 2838 0001
tel.: 012 430 68 55, fax: 012 430 68 55