



Pokochasz naszą gościnność  
You will love our hospitality

## REFERENCJE

Z firmą Winne Pola – dostawcą win do najlepszych restauracji współpracujemy od 2019 roku.

Współpracę rozpoczęliśmy od spotkania z Dyrektorem Handlowym Grzegorzem Wejerem wyznaczenia celów, ustalenia naszych oczekiwań i omówienia harmonogramu działań. Następnie przedstawiona została szczegółowa propozycja selekcji win, wraz z rozliczeniem marżowym zapewniającym realizację zakładanego beverage costs. Wybrane zostały wina do sprzedaży kieliszkowej po czym opracowano kartę win. Brane były pod uwagę nie tylko kwestie graficzne, ale i spójność z polityką wizerunkową hotelu.

Selekcja win nie jest długa ale bardzo urozmaicona geograficznie, stylowo i smakowo. Po akceptacji selekcji, przygotowano i wydrukowano kartę win, dokonano pierwszego zatowarowania i ustalono harmonogram szkoleń.

Cykl szkoleń - średnio odbywały się co sześć tygodni w początkowej fazie współpracy, w dalszej fazie co 2-3 miesiące prowadzony był przez Grzegorza Wejera oraz Przemysława Bogdańskiego.

Każde szkolenie było ustrukturyzowane i dobrze przygotowane, a co najważniejsze prowadzone z odpowiednią dawką energii, zaangażowania i solidnego warsztatu, który skutecznie trafia do osób z zespołu kelnerskiego.

Myślą przewodnią każdego szkolenia był temat sprzedaży wina oraz efektywnego podejścia do wykorzystania gościnności. Szkolenia obejmowały m.in. sprzedaż aperitifów, sprzedaż kieliszków wina, sprzedaż butelek, upselling kieliszkowy i butelkowy, pracę na średniej cenie sprzedaży, optymalizację rachunku, budowę etykiety sprzedażowo – serwisowej w serwisie w porze lunchu i kolacji, sprzedaż w systemie restauracji z bufetem i a la carte oraz wiele innych. Szkolenia sprzedażowe uzupełnione były wiedzą merytoryczną o produkcie jak i testowaniem.

Z mojego punktu widzenia to właśnie selekcja produktowa, ale przede wszystkim efektywny system szkoleniowy doprowadziły do bardzo dobrych wyników sprzedaży, które uzyskaliśmy we współpracy z Winne Pola. Po pierwsze struktura sprzedaży potwierdza,



Pokochasz naszą gościnność  
You will love our hospitality

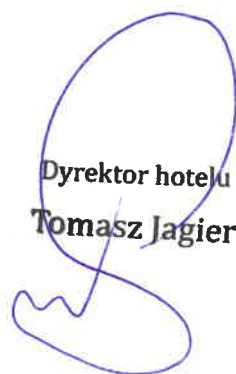
że karta win została dobrze zbudowana, gdyż rotowały zarówno wina kieliszkowe jak i te sprzedawane na butelki. Z drugiej strony sprzedawane były wina drogie jak i wina ze średniej półki (wina tanie sprzedawały się gorzej). Finalnie w analizie kieliszkowej najdroższe pozycje kieliszkowe uzyskały najwyższą sprzedaż. Całość bardzo dobrego wyniku sprzedażowego dopełniła rekordowa wartość sprzedaży Prosecco.

Takie wyniki sprzedażowe zostały uzyskane dzięki cyklowi szkoleń. Spowodowały one zmianę nastawienia kadry do sprzedaży wina, wzrost stopnia profesjonalizacji, a przede wszystkim budowę sekwencji, które uaktywniły sprzedaż aperitifów, win kieliszkowych jak i butelkowych.

Należy również wspomnieć o niezawodności logistycznej firmy Winne Pola. Przez cały okres współpracy nie wystąpiło ani jedno uchybienie spowodowane brakiem towaru u dostawcy, a zamówienia realizowane były terminowo i kompletnie, co w przypadku tegorocznego sezonu na Mazurach było bardzo ważnym elementem.

Podsumowując, dotychczasową współpracę z firmą Winne Pola – dostawcą win do najlepszych restauracji oceniam bardzo dobrze. Uważam, że jest to profesjonalny, efektywny partner, który rozumie rolę dobrego dostawcy wina i jest inicjatorem i egzekutorem rozwiązań, których wprowadzenie gwarantuje wzrost sprzedaży.

Mogę szczerze zarekomendować firmę Winne Pola zarówno hotelom jak i restauracjom, które chcą rozwijać sprzedaż wina w oparciu o dobry produkt i ciekawy pomysł na jego sprzedaż.

  
Dyrektor hotelu  
Tomasz Jagier