

hotelfinn
HELSINKI

CAFÉ
TIN TIN
TANGO

RAVINTOLA
Kuu
— EST. 1966 —

CARELIA
— BRASSERIE —

KUUKUU
bari & keittiö

CARELIA
WINES

ANDERS LÖFMAN
4.6.2018

Yrityksemme

3 ravintolaa: Kuu, KuuKuu, Carelia

Kahvila: TinTin Tango

Hotelli: Hotel Finn

Viinimaahantuonti: Carelia Wines

Liikevaihto 2017 n. 6,5m€

Henkilöstöä n. 45

hotelfinn
HELSINKI

CAFÉ
TIN TIN
TANGO

RAVINTOLA
Kuu
— EST. 1966 —

CARELIA
— BRASSERIE —

KUUKUU
baari & keittiö

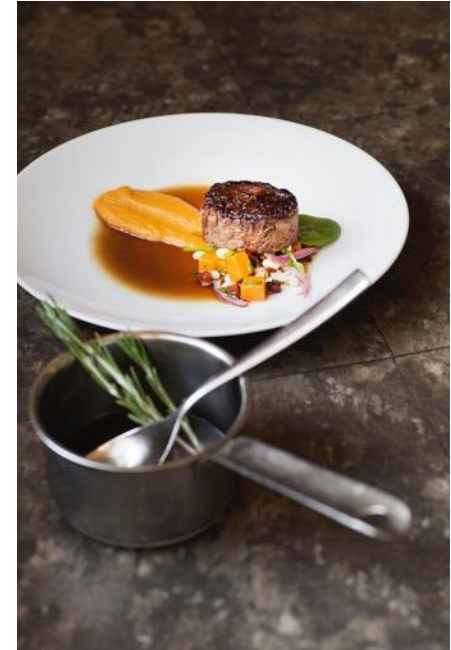
CARELIA
WINES

RAVINTOLA
Kuu
— EST. 1966 —

Liikeidea: Suomalainen ravintola, perustettu 1966

Suosituin tuote: Kuu menu 51€ (4 ruokaa)

Erikoista: Tripadvisor top 10, pitkään



KUUKUU

r a v i n t o l a

Liikeidea: Töölöläinen ravintola, perustettu 1990

Suosituin tuote: Ajankohtainen menu

Erikoista: Luomua, Pientuottajia, Kotimainen design



CARELIA

— BRASSERIE —

Liikeidea: Ranskalainen ravintola, perustettu 1996

Klassikot: Simpukat, Tartar, Entrecôte

Erikoista: Apteekkimiljö, 1920 –luvun tunnelma, VIINIT



CAFÉ TIN TIN TANGO

Liikeidea: Ranskalainen kahvila ravintola, perustettu 1994

Suosituin tuote: "Tango" aamiaisen 10,60€

Erikoista: Pesutorni, Aamiaista aamusta iltaan



2015: Entäs nyt?



MITÄ & MIKSI ?

VISIOMME

on olla “maailman luokan organisaatio”, että jokainen yksikkömme on oman toimialueensa ykkönen ja, että asiakkaat, henkilökunta ja omistajat saavat arvoa yrityksestä

MISSIONME

on tuottaa houkuttelevia ravintolapalveluja, jossa hinta-laatusuhde aina on asiakkaan eduksi

TAVOITTEENA “MAAILMAN LUOKAN” ORGANISAATIO

- 1) Kaikki toiminta tähtää siihen, että asiakas kokisi iloa asioidessaan meillä
- 2) Kaikki sidosryhmät tekevät työtä yhteisen tavoitteen eteen
- 3) Brändäämme tietoisesti tekemisemme
- 4) Vastuuta ja valtaa on läpinäkyvästi jaettu laajasti yrityksessämme
- 5) Henkilöstön potentiaalin esiin tuominen on johtamisen perusta
- 6) Strateginen suunnitelma on aina päätösten perustana
- 7) Jatkuva kehittäminen on ja kehittyminen on näkyvä osa toiminnan suunnittelua

MITEN ?

Asiakaslähtöisyys

Jokaisen päätöksemme tavoite on kehittää asiakaskokemusta. Reagoimme välittömästi palautteeseen ja olemme valmiit kyseenalaistamaan toimintaamme.

Reilu ja ammattimainen meininki

Olemme ylpeitä siitä mitä teemme, mutta teemme työtä nöyrästi ja toisiamme kunnioittaen. Tiimin etu on yhtä kuin oma etu. Pidämme sovitusta kiinni.

Pitkän tähtäimen tekeminen

Jokaisen yksikön tulee olla kannattava ja liike-idealtaan uniikki. Jatkuva kehittyminen on toimintatapa. Tulos on seurausta laadukkaasta työstä.

Strategiset tavoitteemme 2017 – 2019

Talous

Konsernitason Oma pääoma 35%

Kannattavuus alan keskiarvon yläpuolella

Liikevaihto >7m€

Asiakas

Orgaaninen kasvu 3% per vuosi

Asiakaspalautteen hyödyntäminen toiminnan suunnittelussa

Nykyisten brändien suosion ylläpitäminen

Prosessit

Ajan hermolla eläminen; markkinoiden analysointi ja reagoiminen päätelmiin

Toimintamallien ja tavoitteiden kirjaaminen sekä viestiminen henkilökunnalle

Laajentuminen

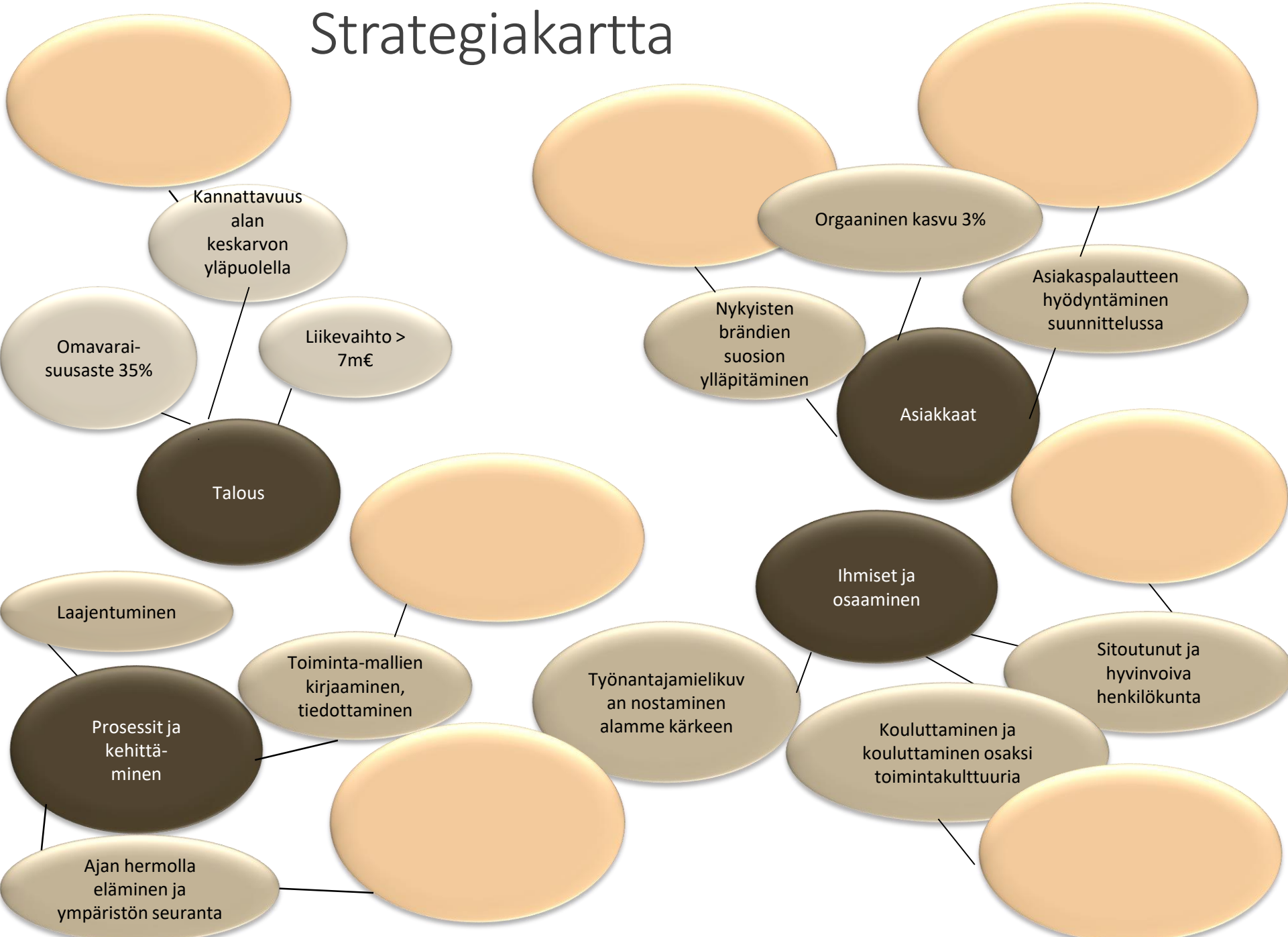
Osaaminen

Sitoutunut ja hyvinvoiva henkilökunta (sairaspoissaolot < 3% ja vaihtuvuus <20%)

Kouluttaminen ja kouluttautuminen osaksi toimintakulttuuria

Työnantajamielikuvan nostaminen alamme kärkeen

Strategiakartta



Tammikuu	Helmikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu	Heinäkuu	Elokuu	Syyskuu	Lokakuu	Marraskuu
UUSI AC voimaan 2.1	Yst.päivä-menu 14.2		UUSI AC voimaan 3.	Vappulounas ma 1.5	UUSI AC voimaan 12	lomia , turisteja..	UUSI AC voimaan 28.8		Pikkujoulut alkaa..	4.11 la Pyhä
Loppiainen pe 6.1	(tiistai)		Pääsiäinen 14.-17.4	Äitienpäivä 14.5	Juhannus 23.-25.6		voimassa vuoden		Riistamenu 2.10-31.10	"Halloween"
Erikoismenu:	hiihtoloma 20.-27.2	Taitoluistelun MM		Parsa-annoksia tou-	suljettu		loppuun		Suomi 100v-juhla-	
"Samppanjamenu"	TERASSI ?!	27.3-2.4 HA	Äitienpäivämenu	kokoussa	3.6 koulut loppuu			Markkinointi joululo	menu valmis 31.10	12.11 Isänpä
6.-31.1		Vappulounas valmis	valmis 15.4	Helatorstai 25.5			Riistamenu valm. 15.8		Talven AC valmis 28.10	
	Kevään AC valmis 28	31.3	Kesän AC valmis 30.	Helsinki This Week?	Syksyn AC valmis 30.6		Markkinointi Riistame	Isänp.menu valm. 30	Joululounas valmis 31.10	
Työhyvinvointiasiat	vuosijuhla su 12.2	KEHARIT	Markkinointi kesä!	Ravintolapäivä20.5 ?			Hels. Juhlaviikot	Kehari seuranta!	Henksupalaveri	
9.1 Personal Train	Lomarahat =	Viinikoulutus	THVM	kesälomarahat			Taiteiden yö 24.8 to	E-A koulutukset		
2 viikkoa 9.-23.1	talvilomarahat	Kulttuurisetelit	Henksupalaveri	Henksujuhlat !			kehareiden perusteella koulutuskuukaudet			
- Liikuntastartti				Yritysmarathon 19.5			elo-marraskuu	Kulttuurisetelit		
Henksupalaveri				Töölönlahti			Worldcon 9.-13.8	Viinikoulutukset		
Varman koulutukset				-osallistuminen ?						

L.VAIHTO	120,0	113,4	108,8	126,8	125,0	98,0	97,7	112,0	112,4	133,3	130,3	150,0	1427,7	100,0
Ostot	37,0	35,0	35,0	40,0	40,0	30,0	34,0	36,0	35,0	42,0	40,0	44,0	448,0	31,4
M. KATE	83,0	78,4	73,8	86,8	85,0	68,0	63,7	76,0	77,4	91,3	90,3	106,0	979,7	68,6
Myka %	69,2	69,1	67,8	68,5	68,0	69,4	65,2	67,9	68,9	68,5	69,3	70,7		
PALKAT	31,0	29,0	29,0	34,0	34,0	25,0	24,0	29,0	29,0	34,0	34,0	36,0	368,0	25,8
Sivuk 50%	16,1	15,1	15,1	17,7	17,7	13,0	12,5	15,1	15,1	17,7	17,7	18,7	191,4	13,4
OSTOTYÖ	1,0	1,5	1,5	1,5	1,0	2,0	2,5	1,4	1,5	1,0	1,0	3,0	18,9	1,3
TYÖVOIMA	48,1	45,6	45,6	53,2	52,7	40,0	39,0	45,5	45,6	52,7	52,7	57,7	578,3	40,5
Työvoima %	40,1	40,2	41,9	41,9	42,1	40,8	39,9	40,6	40,6	39,5	40,4	38,5		
PALKKAKATE	34,9	32,8	28,2	33,6	32,3	28,0	24,7	30,5	31,8	38,7	37,6	48,3	401,5	28,1
PaKa%	29,1	28,9	25,9	26,5	25,9	28,6	25,3	27,3	28,3	29,0	28,9	32,2		
Vap.eht. hlökulut	1,0	1,5	1,5	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5	1,5	16,7	1,2
TOIMITILAKULUT	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	108,0	7,6
LAITE- JA KALUSTO	3,3	4,5	3,3	3,8	2,8	3,0	2,0	3,0	3,0	3,5	4,0	3,0	39,2	2,7
MATKAKULUT	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,1	0,5	0,6	0,6	6,4	0,4
AUTOKULUT	0,6	1,0	1,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	7,1	0,5
KULJETUSKULUT	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	6,0	0,4
MYYNNIN EDIST.	4,0	2,5	2,5	2,8	2,5	1,0	1,2	6,0	4,0	3,0	2,0	3,0	34,5	2,4
HALLINTO	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	18,0	1,3
OSTETUT PALV.	3,0	3,0	2,5	2,5	3,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	32,0	2,2
MUUT KULUT	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	11,8	0,8
MUUT KULUT YHT.	24,3	25,0	23,3	23,7	22,7	20,4	19,6	25,4	24,1	24,0	23,6	23,6	279,7	19,6
K.KATE	10,58	7,82	4,92	9,94	9,62	7,60	5,12	5,12	7,72	14,66	14,01	24,68	121,8	8,5

TULOS (1000)	Ed v €	Ed v %	Bud €	Bud %	Tot €	Tot %	Vastuu hlö	1 - 5
Liikevaihto	114844	100	120000	100			Andy	
Myyntikate	84297	73,4	83000	69,2			KM	
Henkilöstökulut	43608	38	48100	40,1			RP	
Tehot	69,5		65				RP	
Palkkakate	40689	35,4	34900	29,1			RP	
ASIAKASTYYTYVÄISYYS								
					Tav	Tot	Vastuu hlö	1 - 5
Asiakasmäärä KK					2565		Andy	
Tripadvisor K/A					4,5		RP	
Tableonline K/A					4,5		RP	
Yleisarvio, ruoka							KM	
Yleisarvio, palvelu							RP	
Muuta			Samp.menu palaute				Kaikki	
PROSESSIT								
					Tav	Tot	Vastuu hlö	1 - 5
Ruoka KPL			Samp.menu		200		KM	
Juoma KPL			Samp. Paketti		74		RP/SS	
Keskiosios KK					55,5		RP	
Työhyvinvointiasiat							Andy	
Henksupalaveri			tammikuussa				RP/KM	
Liikuntastartti			Person Trainer/liikuntahaastattelut				Andy	
Ystävänäpäivämenu			valmis 31.1 ja juomat				KM/SS	
OSAAMINEN								
					Tav	Tot	Vastuu hlö	1 - 5
Sairaspoissaolo %					3		Andy	
Vaihtuvuus 12kk %					-		Andy	
Vatukeskustelut							RP	
Työttyytyväisyys							RP	
Työhyvinvointi							Andy	
Koulutukset			Varman koulutukset				Andy	
Kehityskeskustelut							RP / KM	

Tuloskortti

- Kuukausikohtainen
- Ilmoitustaululla
- Kertoo tehtävät, tavoitteet ja kuka vastaa
- Jos tulos ja asiakastyytyväisyys 5 –palkinto!

VIKKOPALAVERI			
PVM			
LÄSNÄ			
LIKEVAIHTO, VKO			
ASIAKASMÄÄRÄ			
KESKIOSTOS		aikaväli:	
TEHOT, KUM			
BUD TEHOT, KUM			
VARAUKSET 30 PÄIVÄÄ ->			
Keittiö ja salin kuulumiset			
ASIAKASPALAUTTEET			
Tableonline			
Tripadvisor			
Facebook			
MUUT ASIAT & PÄÄTÖKSET			vastuu

Viikkopalaveri

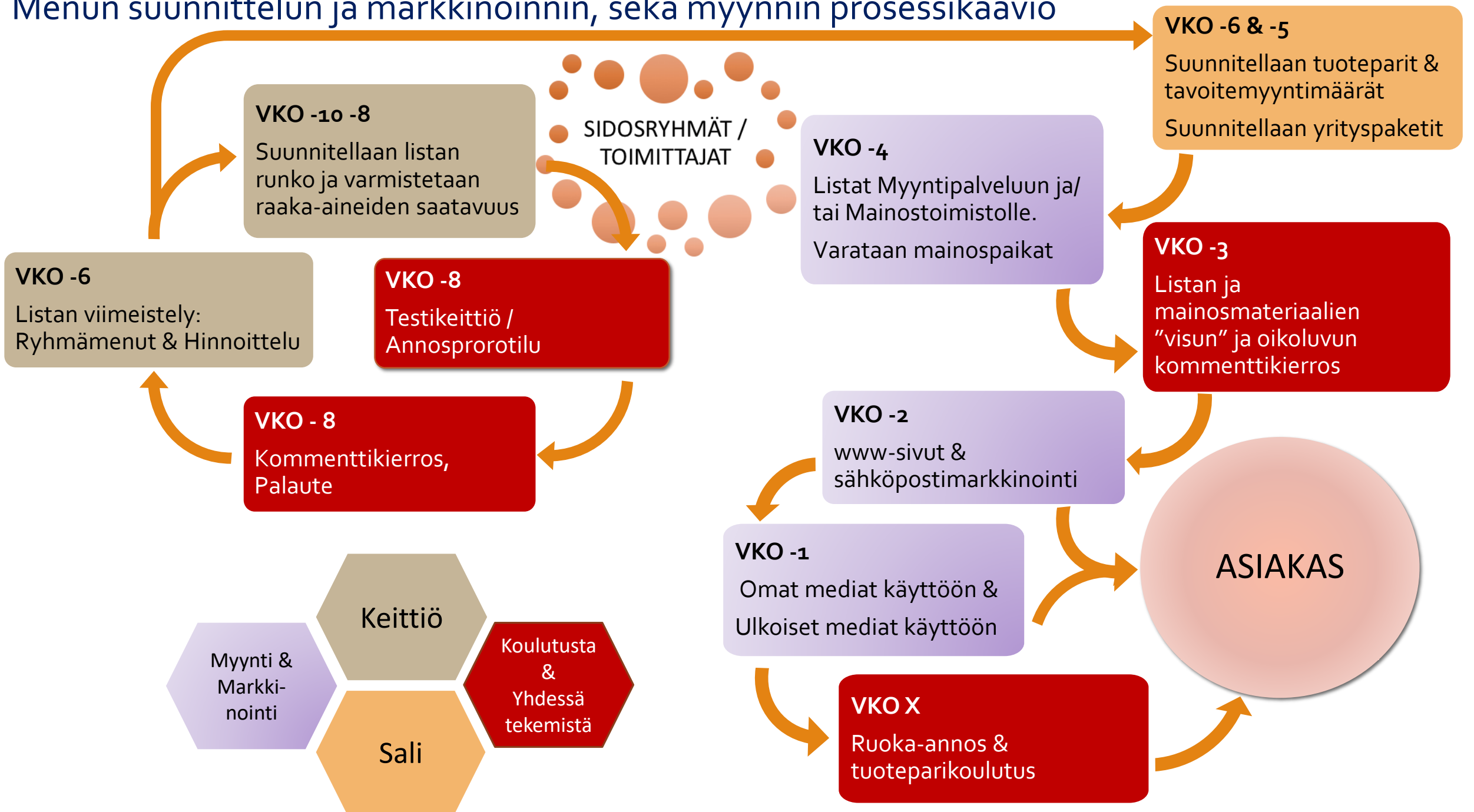
- Kerran viikossa
- Andy+RP+KM
- Vrt Jory
- Tehdään päätökset & jaetaan ToDo:t

2017		Bud Liikevaihto: 120000						
Kk:	tammikuu	Bud h / kk:	1846					
		Bud tehot:	65					
Pvm	Pvä	Bud€ / Pv	Tot€ /pv	Tot. H /pv	Teho / pv	KumTeho	Kum LV	+/- vs BUD
1.1.	Sunnuntai	2000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-2000
2.1.	Maanantai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-5000
3.1.	Tiistai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-8000
4.1.	Keskiviikko	3500			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-11500
5.1.	Torstai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-15500
6.1.	Perjantai	5000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-20500
7.1.	Lauantai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-24500
8.1.	Sunnuntai	2000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-26500
9.1.	Maanantai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-29500
10.1.	Tiistai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-32500
11.1.	Keskiviikko	3500			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-36000
12.1.	Torstai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-40000
13.1.	Perjantai	5000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-45000
14.1.	Lauantai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-49000
15.1.	Sunnuntai	2000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-51000
16.1.	Maanantai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-54000
17.1.	Tiistai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-57000
18.1.	Keskiviikko	3500			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-60500
19.1.	Torstai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-64500
20.1.	Perjantai	5000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-69500
21.1.	Lauantai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-73500
22.1.	Sunnuntai	2000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-75500
23.1.	Maanantai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-78500
24.1.	Tiistai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-81500
25.1.	Keskiviikko	3500			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-85000
26.1.	Torstai	4000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-89000
27.1.	Perjantai	5000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-94000
28.1.	Lauantai	3000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-97000
29.1.	Sunnuntai	1000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-98000
30.1.	Maanantai	1000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-99000
31.1.	Tiistai	1000			#DIV/0!	#DIV/0!	0	-100000
TOT		100000,0	0,0	0,0		#DIV/0!	0	-100000
	2016	Bud€	Tot€	Tot. H	Teho	Kum LV	+/- vs Bud	
	tammikuu							

Vauhtitaulukko

- Kuukausikohtainen
- Ilmoitustaululla
- Päivitetään viikottain
- Kertoo liikevaihdon ja hlöstökulut

Menun suunnittelun ja markkinoinnin, sekä myynnin prosessikaavio



לֹא תִירָא
לֹא תִירָא
לֹא תִירָא
לֹא תִירָא
לֹא תִירָא

וְכִי הָיָה
וְהָיָה
וְהָיָה
וְהָיָה
וְהָיָה

10 asiaa, jotka eivät vaadi lahjakkuutta

- Ole ajoissa
- Tee kuten ollaan sovittu
- Yrittäminen
- Kehonkieli
- Positiivinen energia
- Asenne
- Intohimo
- Olla valmennettava
- Tehdä extraa
- Olla valmistautunut



Miten itse voit vaikuttaa omaan viihtyvyyteen

- Anna palautetta: “if you are happy, tell others, if you aren’t tell us”
- Tyhymittaus
- Johtamismittaus
- Kehityskeskustelut
- Viikkopalaverit



Ole kiinnostunut

- TEHOT
- KATE
- Pieni summa $x4 \times 20 \times 360 = ???$

2014- 2017 / Ravintolat

	2017*	2016	2015	2014
Liikevaihto:	4 986 (+4,6%)	4 769 € (+11%)	4 278 (+7%)	3997
Myyntikate:	3 491 (70,0%)	3 319 (69,6%)	3 003 (70,2%)	2 758 (69%)
Henkilöstökulut:	1 858 (37,3%)	1 768 (37,0%)	1 654 (38,7%)	1 679 (42%)
Palkkakate:	1633 (32,7%)	1 541 (32,6%)	1 249 (31,5%)	1 079 (27%)
Muut kulut:	1188 (23,8%)	1 136 (23,8%)	943 (24,3%)	1 049 (26%)
Käyttökate:	445 (8,9%)	405 (8,5%)	306 (7,2%)	30 (1%)

Henkilöstöedut 2018

- 1) Ruokailu omissa paikoissa -50% alennus ruoasta 4:lle (Tintin 2:lle)
- 2) SMARTUM Kulttuuriseteleitä 400 €/ vuosi -50%
- 3) SMARTUM Työmatkaetu 250€ / vuosi
- 4) Palkitsemismalli, jopa 600€ / vuosi
- 5) Vakuutamme sinut paremmin kuin yksityishenkilönä on mahdollista
- 6) Lopeta tupakointi, ansaitse 500€
- 7) Elixia liikuntakeskuksiss 20% alennus
- 8) Järjestämme koulutusta ja tuemme myös henkilökohtaista koulutusta
- 9) Hierontaa -50%
- 10) Jalkahoito -50%

LISÄKSI Järjestämme kesäpäivät koko henkilökunnalle

Edellytys, että on oikeutettu työsuhde-etuihimme

Säännöllinen keskimääräinen työskentely, 90h / 3 vkoa

Ei voimassa koe -tai irtisanomisajalla

Vuosijuhlat ja Ruokailut omassa paikassa ei edellytä 90h /3 vkoa

TARINA APINATARHASTA



Thank
you

Anders Löfman

[linkedin.com/in/andylofman](https://www.linkedin.com/in/andylofman)

anders.lofman@ravintolacarelia.fi

www.ravintolacarelia.fi

www.ravintolakuu.fi

www.kuukuu.fi

www.tintintango.fi