

frilly / August 04, 2016 09:16AM

[【案例實戰】餐飲企業分店財務資料分析系統解決方案](#)

建設目的

某餐飲集團需要將每個分店的財務狀況進行分析，目前使用的是excel來存儲查看各區域的收入情況，每個區域各年月的收入情況匯總資料都是通過多sheet的方式展示，由於此餐飲集團是一個比較大型的餐飲集團，很多區域都有分店。所以，單是針對收入情況，就需要做很多個excel來進行收入情況匯總存儲。這樣導致查詢歷史資料非常麻煩、不利於資料的存檔規整、製作成本太高，浪費有效人力資源等很多弊端，因此採用[資料分析](#)系統來解決這些弊端。

系統功能

1、系統用戶

系統的使用者涉及到財務部門及各銷售經理等，因此根據不同用戶設置不同許可權，控制不同角色查看到的模板不一樣。

用戶的配置由超級管理員負責，用戶的基礎信息存儲在資料庫表中，在系統中由管理員配置，引入資料庫的資料作為驗證用戶的依據，並且配置用戶與可操作文件的對應關係。

2、業務功能

統一應用平台

資料分析系統採用B/S架構，用戶通過Web瀏覽器即可訪問系統，憑用戶名密碼查看其對應許可權下的動態報表與BI商業智慧軟體。

此餐飲企業圖表分析情況如圖：

此餐飲企業報表分析情況如圖：

許可權管理

針對各店面的營業收入、員工情況等分析報表，並不是所有人都可以看到的。實際的情況是各區域經理可以看到其區域內的所有門店的相關分析報表；各市場經理可以看到其市場內（華北、華東等）各區域所有門店的相關分析報表；集團總經理可以看到餐飲集團下各市場、各區域下所有門店的相關分析報表。

系統使用流程

編輯和填報

填寫每天的普通銷售額和會員銷售額情況，頁面上的編輯方式豐富多樣，允許直接進行文本或者數字編輯，同樣允許通過日曆或者下拉框進行選擇。

營業分析

營業分析是通過不同的角度對資料進行觀察分析，以使管理人員對營業情況有個多方位的了解，如下圖各門店營業額分析情況：

通過對營業額達成率分析，可以更形象清晰的描述營業額達成率這個指標值及其所在的範圍。

通過按周進行營業分析，可以很直觀的展示所屬周的人均/桌均消費額及實收營業額的具體數值的同時，還能夠顯示出實收營業額的增長趨勢，對管理者針對周進行某些決策提供資料基礎。

通過按日期進行營業分析，可以看到所屬月的實收營業額及預估營業額的具體數值，還可直觀顯示出營業額達成率在該月的一個進展趨勢。為管理者查看營收情況及制定下月的營收預估提供資料基礎。

會員分析

會員分析報表主要對會員人數分析、會員積分分析和會員儲值分析等多維度，用多張圖表及報表通過圖表聯動方式對會員進行分析，當點擊餅圖某地區域時，則通過柱形圖展示區域內會員信息情況，點擊柱形圖上某個城市時，則通過報表展示各門店會員情況。如下圖會員人數分析，可直觀展示各地區、各城市、各門店會員人數情況：

會員積分分析按地區、市區、各個門店進行統計分析，可直觀的展示每個區域所佔積分比例，每個城市積分匯總情況及各個門店積分情況，如下圖：

會員儲值分析同樣按地區、市區、各個門店進行統計分析，直觀的展示每個區域儲值所佔比例，每個城市儲值總和的高低及各個門店儲值情況，如下圖：

菜品分析

菜品分析報表主要對菜品級別、菜品分類和套餐情況進行分析，用多張圖表及報表對菜品進行統計，通過餅圖展示菜品級別，通過柱形圖展示菜品分類，通過報表展示每個套餐使用情況，如下圖：

其中，點擊菜品鏈接，可鏈接到相應菜品的每日收入趨勢分析，如下圖：

桌位分析

桌位分析報表主要對桌位標準、桌位類別和桌位號進行分析，用多張圖表及報表對桌位進行統計，通過餅圖展示桌位標準，通過柱形圖展示桌位類別，通過報表展示每個桌位使用情況，如下圖：

其中，點擊桌位號的鏈接，可鏈接到對應桌位的每日收入趨勢分析，如下圖：

員工績效分析

統計某門店各店員的應收營業額、實收營業額、服務桌位數以及服務的吃飯人數。並且根據營業額值對店員進行排序，使實收營業額高的店員列名在前。這樣的話，管理人員可以清晰明了看出哪些店員創造價值比較高，以及各營業員的詳細服務價值。以及，可為財務部門計算員工的績效提供資料基礎。

收入報表展示

查看所有門店的某月收入情況，以12月份為例，統計排名、門店、門店店長/經理人、門店租賃面積、門店餐位數、門店桌位數、來客總人數累計、來客總桌數累計、十二月收入合計、十二月日均收入、實際每平米產效、上月收入、上月日均數以及與上月比較日均增長率，如下圖：

統計此餐飲企業某區域的各門店某年全年收入，包括：排名（根據全年收入進行降序）、門店、開業時間、該年份每個月的月收入、上半年月均數、下半年月均數以及全年收入。

各門店預算統計，需要對各門店根據預算完成情況進行升/降序排列，還包括開業時間、該年份每個月詳細預算、預算總和以及完成情況。可以有效幫助管理者定位手下預算完成情況很低/很高的門店。這樣管理者可根據結果來進行針對性的查找預算和實際差異的原因，並考慮相應的營銷措施。

各門店詳細收入表，需要對每天午餐晚餐收入進行合計、以及查看每月日均收入、實際每平米產效、人均消費、翻台率、入座率等多個資料。有效幫助管理者從各維度很清楚的了解該區域各門店的收入詳細情況。