

ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС ресторанных IT

Людмила АЛЯМОВСКАЯ, коммерческий директор компании Tillyrad, считает, что новые тренды российского ресторанного рынка в 2016-м стали стимулом для развития IT-отрасли в сегменте Foodservice.



Мы пережили кризисные годы: испуг рестораторов, нерешительность гостей и настороженность инвесторов. Но рынок не просто восстанавливается, меняется его структура. До недавнего времени преобладали ресторанные концепции с классическим обслуживанием и достаточно высоким средним чеком. А сейчас заведение с полным обслуживанием — скорее редкий, исчезающий вид. В главных ролях: fast casual форматы, фастфуд, доставка, кофейни. Изменился рынок, изменились требования и запросы наших клиентов.

Востребованность аналитики

Когда обороты стали падать, а себестоимость расти, многие рестораторы, особенно в регионах, едва ли не впервые задались вопросом, где же деньги, и наконец, поняли, что системы автоматизации разработаны именно для того, чтобы ответить на этот главный для вдумчивого предпринимателя вопрос. И это был наш звездный час. Во-первых, рестораторы начали использовать системы автоматизации, не просто чтобы пробивать чеки, а для аналитики своей деятельности. Во-вторых, владельцы ресторанов наконец начали давать полноценную обратную связь по имеющимся на рынке продуктам, предъявлять к нам дополнительные требования, а значит, давать нам стимулы для развития продукта.

Когда обороты стали падать, а себестоимость расти, многие рестораторы, особенно в регионах, едва ли не впервые задались вопросом, где же деньги, и наконец поняли, что системы автоматизации разработаны именно для того, чтобы ответить на этот главный для вдумчивого предпринимателя вопрос

Очень показателен возросший интерес к нашему новому продукту, связанному с автоматизацией закупочной деятельности. В 2015 году мы запустили пилотный проект, а уже в 2016-м это решение стало очень востребованным. Сейчас рестораторы всех калибров огромное внимание уделяют себестоимости блюд, и очень многие задумались о внедрении информационных технологий в закупочные процессы, понимая, что иначе оптимизация бизнеса невозможна.

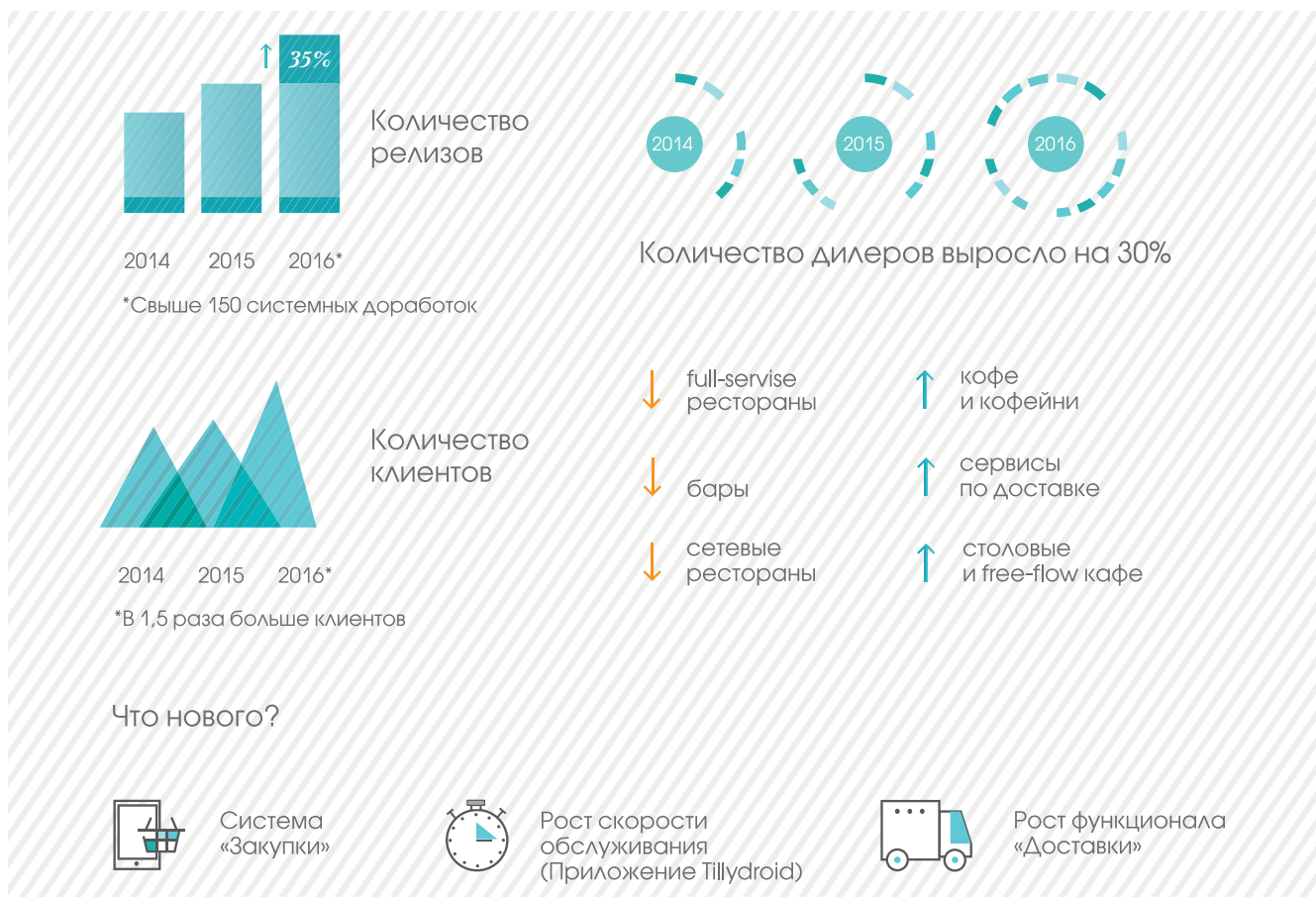
Будущее без очередей

Из ярких проектов, состоявшихся в 2016 году, стоит отметить создание и внедрение «Клубной системы», интегрированной со «Сбербанк Онлайн». Это результат сотрудничества с нашими партнерами — компанией Restocreator.

Интерес к системе очень высок, ведь с ее помощью рестораторы получают реальную возможность повысить скорость обслуживания, сократить очереди в заведениях формата freeflow и снизить нагрузку на кассы. (Подробнее о «Клубной системе» читайте в РВ № 10, стр. 52.)

В малых формах

Мы работаем на российском и британском рынках. Зарубежный опыт позволяет нам прогнозировать трен-



ды развития в России. Яркий пример такой интуиции — Tillydroid. Наше решение для планшетов на базе Android для небольших заведений и мобильных точек мы начали разрабатывать два года назад, продажи в России стартовали в конце 2015 года. Это было очень точное попадание в рынок, именно тогда начался бум маленьких форматов, для которых наше предложение идеально подходит. Tillydroid могут использовать и начинающие рестораны с одной точкой, и те, кто сумел выстроить сеть из нескольких заведений. Переход от light формата к большому Tillyrad не потребует больших затрат.

В рамках законов

Нам порой приходится почти в экстремальные сроки модернизировать свои продукты под требования законодательства. В прошлом году за два месяца пришлось не просто разработать программу для корректного применения ЕГАИС, но и помочь рестораторам начать ее использовать. Летом 2017 года вступят в силу изменения №54-ФЗ, и мы уже тестируем облачные фискальные решения, которые отвечают новым требованиям. Получается, что творческий потенциал мы тратим не только на разработку инновационных IT-решений, но и на приладку к новым законам и нормативам.

Однако благодаря изменениям в №54-ФЗ ряды пользователей систем автоматизации пополнятся. К нам с неизбежностью придут те рестораны, которые до сих пор работали «в ручном режиме», а теперь вынуждены автоматизировать бизнес-процессы.

Не снижая темпа

В 2017 году мы планируем расширить опции Tillyrad в части автоматизации процессов закупок — интегрируем возможности работать с прописанием поставщиков, электронный документооборот, разработаем много фишек для большего контроля этого направления работы. Второй блок, который мы реализуем уже в ближайших релизах Tillyrad, — это работа с плановыми показателями. До сих пор рестораны работали с фактами и отчетами, но наши клиенты хотят полностью контролировать свой бизнес и ожидают, что мы предложим новые инструменты для этих целей. В новом релизе нашего продукта появится возможность вносить плановые показатели (KPI) и отслеживать их выполнение в режиме реального времени. IT-бизнес развивается сейчас сумасшедшими темпами, и здесь не просто нельзя останавливаться — нельзя снижать темп, нельзя бежать медленнее, чем другие «спортсмены». ☘