

Pilnas viešbutis ar pilna salė dar nereiškia, kad verslas dirba **pelningai**

Kaip HORECA vadovams su DI mažinti operacinę
chaosą, stiprinti komandą ir susigrąžinti kontrolę






Mantas Kapočius, DIPA CEO

Šiandien HORECA pelningumą spaudžia ne viena jėga

Išorinis spaudimas

-  PVM ir mokesčiai
-  Reguliaciniai reikalavimai
-  Licencijavimo kaštai
-  E. turisto pokyčiai
-  Darbo jėgos trūkumas

Vidinis spaudimas

-  Lėtas reagavimas į užklausas
-  Prarasti kontaktai
-  Perkrauta komanda
-  Rankinis pasikartojantis darbas
-  Vadovas kaip nuolatinis backup'as

Pilna salė dar nereiškia, kad neprarandate pinigų



Tai, ką matome



Tai, ko nematome

Dirbtinis intelektas hospitality sektoriuje: ne technologija, o naujas darbuotojas tarp kliento ir paslaugos

Registratūra,
padavėjas,
vadybininkas



- suprasti poreikį
- pasiūlyti sprendimą
- parduoti
- rezervuoti
- perduoti užduotį komandai



Pirminis
kontaktas
su DI

DI hospitality sektoriuje tampa ne pagalba, o nauju operaciniu vaidmeniu

Artimiausioje ateityje viešbučiai ir restoranai konkuruos ne tik maistu, lokacija ar interjeru.



Jie konkuruos tuo:

Čia DI tampa **kritiniu pranašumu**

Problema nėra skambučiai.

Problema — nematuojami **prarasti pinigai**

20–35%

skambučių piko metu
lieka neatsiliepti

30–50%

pokalbių neuždaromi
aiškiu kitu žingsniu

40%+

neišgryninamas tikras
kliento poreikis

Kiek tai realiai kainuoja verslui?

 **500** ↑ 500 skambučių / mėn.

 30% neatsiliepta

 25% konversija

 **150 €** → 150 € vidutinė vertė

67 500 €
prarastų pajamų per metus



Prarandami
skambučiai



Laiku
neapdorojami
lead'ai



Perkrauta
administracija

Tai ne teorija. Tai jau veikia **Lietuvoje**

~18 000 €

papildomos apyvartos per 2 mėnesius

Perimti neatsiliepti skambučiai

Be papildomo marketingo biudžeto

DI vertė prasideda ne nuo įrankio. Ji prasideda **nuo sistemos**

DI kaip “žaisliukas”

- Paklausti – atsakyti
- Pavieniai bandymai
- Be savininko
- Be ROI

DI kaip sistema

- Reakcija be delsimo
- Standartizacija
- Mažesnė apkrova
- Realus laiko matomumas
- Daugiau kontrolės

Mes nediegiamo DI įrankio. Mes diegiamo pajamų **operacinę sistemą**

Ne kiekvienam verslui reikia pradėti nuo diegimo

DD dirbtuvės = vadovo ir komandos **ROI diagnostika**



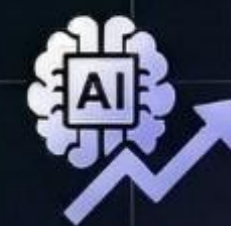
Kur šiandien
"dega" laikas



Kur nuteka
pinigai ir
kontrolė



Kuris
bottleneck'as
svarbiausias



Kur DI turi
stipriausią
ROI



Kuris kitas žingsnis
ekonomiškai
logiškiausias

Dirbtuvės padeda aiškiai suprasti, kur ir kaip **DI** gali tapti **pajamų sistema**

Ne daugiau kalbėti apie DI.
Aiškiai pamatyti, kur jis **uždirba pinigus**

DD dirbtuvės

Pagrindinis pirmas žingsnis
Struktūruota ROI diagnostika
vadovams ir komandoms.

VO operatorius

Tiems, kurie jau dabar mato
prarastus skambučius,
rezervacijas, užklausas

Šiandien HORECA vadovams reikia **daugiau DI sisteminio aiškumo**
ir mažiau operacinio triukšmo

AČIŪ už Jūsų dėmesį



Susisiekiame: <http://mantas.kapocius.lt>
