



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

GUIA RAPIDO ESPECIALISTA



Definição das atribuições ADM.....	Pág. 04
Adequação das Escalas.....	Pág. 07
Processos.....	Pág. 10
Exposição de Produtos.....	Pág. 13
Boas Práticas.....	Pág. 16
Sugestões.....	Pág. 24



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

DEFINIÇÃO DAS ATRIBUIÇÕES EQUIPE ADM



## PERCAPITA

### GERENTE

- Fazer programação e verificar demanda de alteração quando necessário
- Revisão de escalas
- Acompanhamento e fechamento de Inventário
- Envio de relatório administrativos
- Conferencia de cofre
- Revisão e Aprovação do Pedido Semanal
- Conservação do Patrimônio
- Administrar Conflitos
- Estratégia de resultados
- Reportar e receber informações ao escritório

## DEFINIÇÃO DAS ATRIBUIÇÕES EQUIPE ADM

### SUB OPERATIVO

- Áreas reportadas: ESTOQUE/BOMBONIERE
- Supervisionar lançamento de notas
- Contagem de Inventário
- Vendas
- Garantir a boa operação da bomboniere
- Garantir o bom funcionamento dos equipamentos de bomboniere
- Preparar escala de bomboniere
- Garantir padrões de exigência da Vigilância Sanitária e órgãos responsáveis.
- Estratégias de vendas na bomboniere



## PERCAPITA

### SUP OP ESTOQUE

- Lançamento de notas de insumo
- Controle e organização dos estoques ( insumos/limpeza e PVPS)
- Realizar pedidos (MB, Coca, Gás e Suco)
- Abastecimento de insumos
- Habilitação do cinema
- Montagem de kits caixa

## DEFINIÇÃO DAS ATRIBUIÇÕES EQUIPE ADM

### SUPERVISOR OPERATIVO

- Operação e organização da Bomboniere
- Lançamento de desperdício
- Garantir funcionamento da escala
- Acompanhar visitas de Controllare
- Toma 1
- Motivação Equipe
- Desabilitação do Cinema



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

ADEQUAÇÃO DE ESCALAS



## ADMINISTRATIVO



- Subs e Supervisores devem ter folgas intercaladas
- O Gerente deve uma vez por semana colocar em sua agenda o acompanhamento de uma das áreas (habilitação/desabilitação)





### OPERATIVA

- Habilitação/abertura de cinema deve ser feita com menos pessoas possíveis (15% quadro Bomboniere)
- Análise do fluxo de cliente para montagem de escala
- Concentrar maior quadro nos horários de maior fluxo
- Programar mais folgas em dias de menor movimento
- Garantir quadro completo em dias de alto fluxo



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

PROCESSOS



### PROCESSOS

- Repassar processos com supervisores e equipe (Bomboniere, Kit Caixas, Nachos, Pão de Queijo, Hot Dog, Pipocas, Técnicas de Vendas)
- Organização e logística da área de preparação
- Fixar guias rápidos em locais de visibilidade próximos ao local de preparação.
- Garantir a abertura dos caixas assim que o cinepolitos chegar no cinema
- Intercalar a abertura dos caixas (cx1, cx3, cx5, cx7...)
- Desenvolver atendentes polivalentes (que operem na bombom e bilheteria quando necessário)
- Colocar um timer na bomboniere (qdo o pão de queijo é assado na cozinha) para garantir o tempo correto





# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS



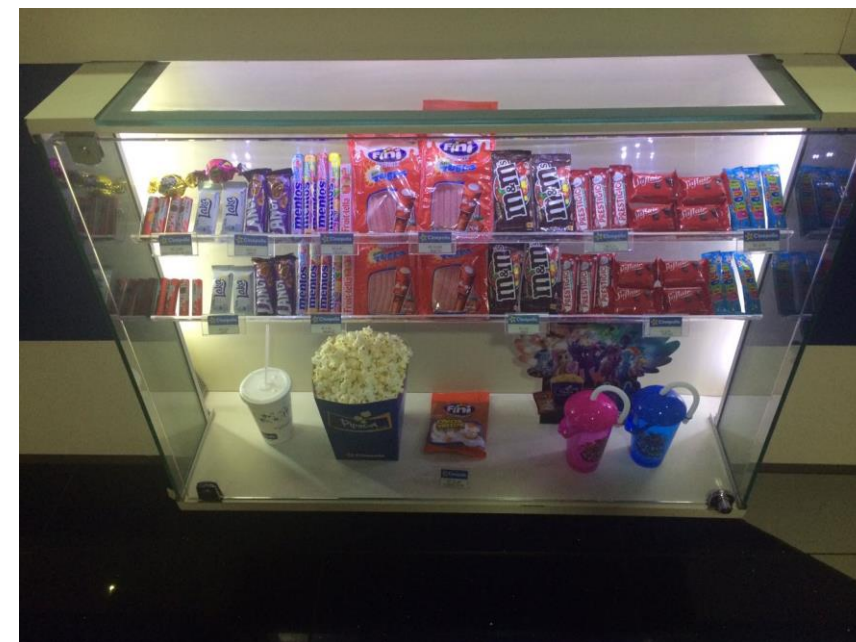
## PERCAPITA

## EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

### TOTEM



### REFRIGERADORES/VITRINES



Garantir exposição conforme MPDV

Garantir exposição conforme Guia





## PERCAPITA

### BILHETERIA



Exposição na bilheteria

## EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

### BOMBONIERE



Exposição na bomboniere



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

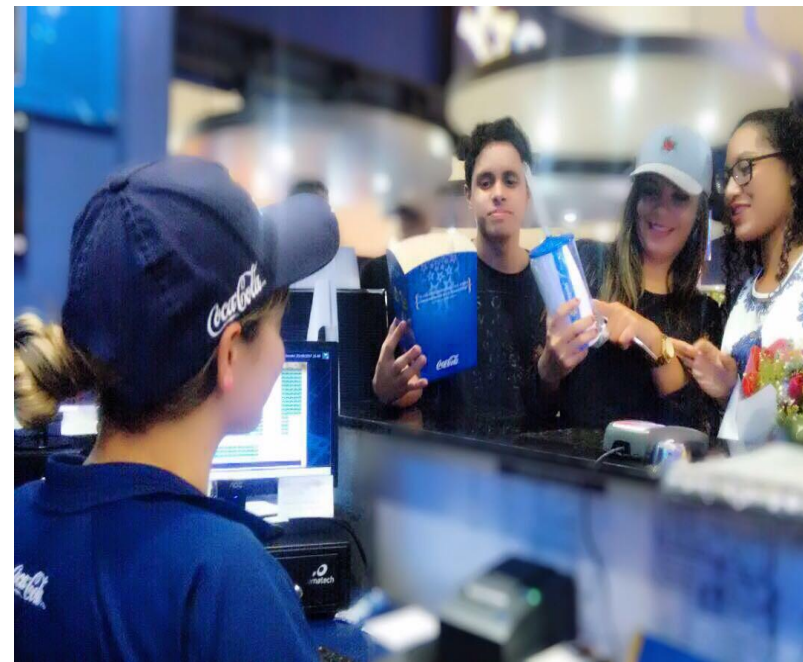
BOAS PRÁTICAS





### VENDA DE COMBOS BILHETERIA

- Treinar as técnicas de vendas específicas para bilheteria
- Expor combos na bilheteria (expositor padrão)
- Divisão de metas individuais
- Acompanhamento e divulgação de vendas diário



### VENDA DE COMBOS ATM

- Colocar um cinepolito específico para auxiliar e VENDER combos no ATM



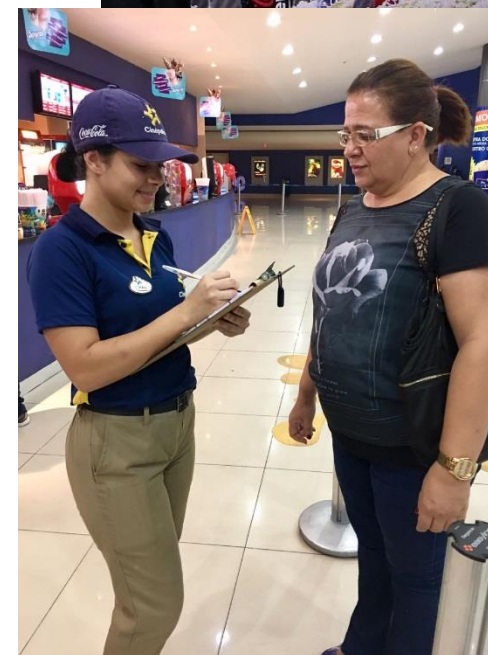
## CARRINHOS DE VENDAS

- Definir um cinepolito com perfil VENDEDOR que vá até o cliente e não seja passivo
- Posicionamento estratégico do carrinho e do cinepolitos
- Garantir um apoio



## COMANDAS NAS FILAS

- Otimização do tempo em fila
- Maior tempo para maximização
- Cardápio para facilitar a maximização na fila da bombom e bilheteria
- Perfil com maior facilidade de maximização





## PONTOS EXTRAS DE VENDA

- Utilizar bandejas para vendas de doces dentro das salas ou saídas de salas.
- Adaptar carrinho de estoque para venda de produtos no lobby

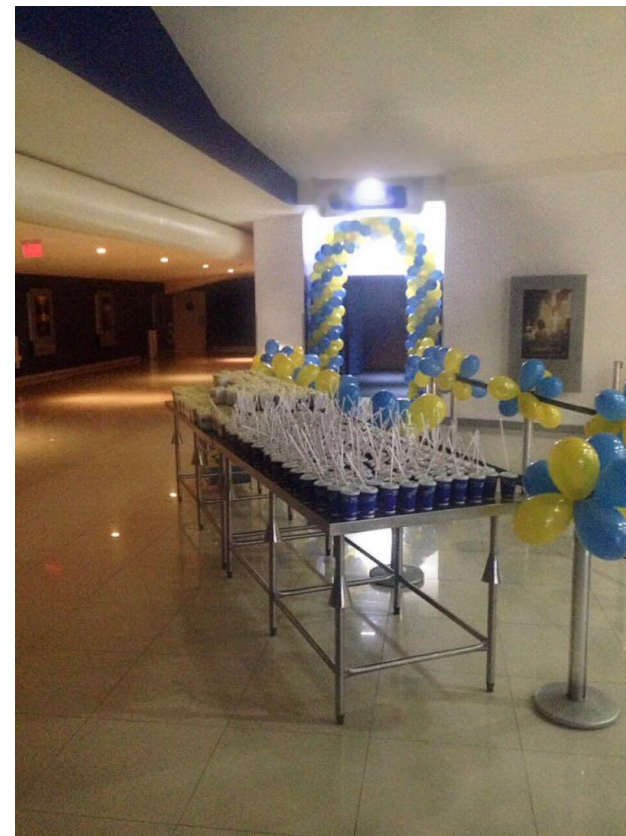






## EVENTOS/PROJETO ESCOLA

- O gerente/sub adm deve procurar e contactar escolas para fechar projetos
- Criação de um combo de valor maior que o projeto escola, porém acessível para oferecer a grupos entre 20 e 50 pessoas na compra de ingressos da programação normal





## CAMPANHAS INTERNAS

- Criar campanhas com disputas sadias entre os funcionários (Bombom/Bilheteria), definindo metas atingíveis e desafiadoras
- Realizar planilhas de acompanhamento e fazer a divulgação diária dos resultados
- Premiar os melhores VENDEDORES

	Nº	NOME	VALOR	DIFERENÇA PARA O 1º
1	1	THAIRINE (GUARARAPES)	R\$ 16.482,00	
2	2	Fernanda(PARTAGE NATAL)	R\$ 16.454,50	-R\$ 27,50
3	3	MARIVALDA(GUARARAPES)	R\$ 13.032,00	-R\$ 3.450,00
4	4	LETICIA(GUARARAPES)	R\$ 11.067,50	-R\$ 5.414,50
5	5	LUCAS CARVALHO(NATAL )	R\$ 10.364,00	-R\$ 6.118,00
6	6	Thiany(PARTAGE NATAL)	R\$ 9.266,60	-R\$ 7.215,40
7	7	VILMA(SALVADOR NORTE)	R\$ 9.120,20	-R\$ 7.361,80
8	8	SARA(BELA VISTA)	R\$ 8.106,00	-R\$ 8.376,00
9	9	RAFAELA(NORTH JOQUEI)	R\$ 8.037,50	-R\$ 8.444,50
10	10	RAYANE(NORTH JOQUEI)	R\$ 7.909,50	-R\$ 8.572,50
11	11	BRUNA(SALVADOR NORTE)	R\$ 7.595,53	-R\$ 8.886,47
12	12	ROBERTA (NORTH JOQUEI)	R\$ 6.782,00	-R\$ 9.700,00
13	13	Ari(PARTAGE NATAL)	R\$ 6.257,60	-R\$ 10.224,40
14	14	MARIA INES(BELA VISTA)	R\$ 6.255,50	-R\$ 10.226,50
15	15	LAIS(BELA VISTA)	R\$ 6.152,00	-R\$ 10.330,00
16	16	PATRICIA(NORTH JOQUEI)	R\$ 6.073,00	-R\$ 10.409,00
17	17	BEATRIZ(SALVADOR NORTE)	R\$ 5.983,40	-R\$ 10.498,60





## PRODUTO EXTRA


- Criação de Dias de vendas de produtos específicos (Extra cheddar, Chocolates, Hot Dog, Nachos, Pão de Queijo)  
EX: “Dia D Extra Cheddar” (definir meta de vendas em quantidade do item)  
Obs: Focar em itens com vencimentos próximos ou grandes estoques.

COMPARATIVO MENSAL CINEPOLIS REGIÃO 03 (POR ITENS) 2016 X 2017								
	NACHOS		PAO DE QUEIJO		HOT DOG		EXTRA CHEDDAR	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
JANEIRO		3.093		3.745		1.948		764
FEVEREIRO		2.210		2.960		1.661		923
MARÇO	2.278	3.342	3.566	5.032	1.765	2.114	661	3.232
ABRIL	2.218	4.275	2.764	6.764	1.494	3.163	392	5.948
MAIO	2.487	2.106	2.850	3.764	2.109	1.836	402	4.228
JUNHO	1.792	3.016	2.580	5.847	1.268	2.326	499	7.701
JULHO	2.690	4.774	3.798	8.603	1.700	3.413	624	13.182
AGOSTO	1.697	2.448	2.275	4.038	1.080	2.014	455	6.074
SETEMBRO	1.291	3.674	1.827	6.030	753	2.875	347	8.154
OUTUBRO	1.797		2.199		891		450	
NOVEMBRO	1.876		2.253		1.079		494	
DEZEMBRO	2.191		2.607		1.445		535	
TOTAL	14.453	23.635	19.660	40.078	10.169	17.741	3.380	48.519
Soma da Quantidade de Produtos vendidos ate Setembro de 2016				47.662				
Soma da Quantidade de Produtos vendidos ate Setembro de 2017				129.973				



## QUADRO INDICADORES BOMBONIERE

- Preenchimento de um quadro com os principais indicadores da bomboniere que ficará exposto dentro do departamento (próximo à barreira sanitária (local de higienização das mãos)).

	QUADRO DE INDICADORES BOMBONIERE					METAS		
CONJUNTO						PERCAPITA	INCIDÊNCIA	TICKET MÉDIO
SEMANA _____								
SEMANA	QUI	SEX	SÁB	DOM	SEG	TER	QUA	MÉDIA SEMANAL
PERCAPITA								
INCIDÊNCIA								
TICKET MÉDIO								

PLAY LIST DE HORÁRIOS	TOMA 1	Reserva	TICKET MÉDIO	GRÁFICO PERCAPITA
			MECANICA - COMBOS	Reserva



# PERCAPITA

CINÉPOLIS BRASIL

SUGESTÕES





## PERCAPITA

### CARRINHO DE VENDAS

- POS para o carrinho
- Carrinho mais visível

### PONTOS EXTRAS

- Padronização da bandeja de vendas

### TREINAMENTOS

- Treinamento voltado à vendas para os supervisores

### VENDAS COMBOS BILHETERIA

- Padronização do expositor de combos
- Liberação de venda de água e doce
- Tv na bilheteria com combos
- Imagem dos combos nos PDVs
- Adesivar balcão da bilheteria com fotos dos combos

### Comanda nas filas

- Comanda Digital

## SUGESTÕES

### CAMPANHAS INTERNAS

- Disponibilizar verba para premiação mensal dos melhores VENDEDORES

### VENDAS COMBOS ATM

- Liberar vendas e combo avulso nas ATMs



**OBRIGADO**