

О КОМПАНИИ

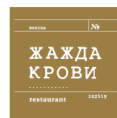
- Сегодня «Кофемания» успешно управляет более чем 40 ресторанами под разными концепциями в Москве и Московской области.



Московские рестораны
coffeemania.ru



Узбекский ресторан
uzbechka.info



Мясной ресторан
zhazhdakrovy.ru



Семейная пиццерия
barmalini.ru



Кондитерское ателье
«Кофемании»
cakeburo.ru



**КОФЕМАНИЯ
BEZ TARELOK**
Кафе формата grab-and-go
beztarelok.ru



Академия «Кофемании»
coffeemania-school.ru
coffeemania.academy

- Обучены тысячи профессионалов для работы в компании.
- Наши рестораны ежедневно посещают 20 000 гостей, при этом 80% из них — постоянные.
- Получено более 50 профессиональных наград в России и за рубежом.



ПАРТНЕР ПО ПРОЕКТУ

iiiko сегодня

#1 лидер российского рынка
ресторанного ПО по объемам продаж

15 лет на рынке

32 000+ действующих клиентов

1 700+ ресторанных сетей

10 000+ за 2020 год

300+ партнеров

39 стран мира



ЦЕЛИ ПРОЕКТА

- ✓ Увеличение эффективности работы ресторанов
- ✓ Улучшение качества сервиса
- ✓ Повышение производительности труда персонала
- ✓ Снижение стоимости владения
- ✓ Имортозамещение



КОМАНДА ПРОЕКТА

Андреева Татьяна Юрьевна

ИТ Директор

Станислав Янков

Руководитель отдела разработки

Федюнин Дмитрий

Руководитель отдела технической поддержки

Роза Мария Вальядарес

Руководитель направления по внедрению систем

Команда внедрения включала в себя:

- ✓ Системных аналитиков
- ✓ Программистов
- ✓ Тестировщиков
- ✓ Команду технической поддержки

И команду разработчиков и технических специалистов iiko



ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

- ✓ Высокая сложность, сжатые сроки и стратегическая важность проекта требовали от команды проекта глубокого погружения в специфику процессов управления ресторанами сети "Кофемания", их тщательной проработки, качественного взаимодействия команд Кофемании и iiko, в условиях жестких временных рамок и большого объема задач.
- ✓ Весть проект управлялся с использованием гибридного подхода, сочетающего в себе элементы Waterfall и Agile. Это дало столь нужное нам сочетание фиксированных сроков с гибкостью решений.
- ✓ Уже на этапе реализации сроки проекта были сокращены, а объем собственной разработки увеличен по причине скорого вступления в силу новых законодательных требований.
- ✓ Поэтапный запуск занял 6 месяцев. В это время продуктивными и поддерживаемыми были обе системы – старая и новая.



СЛОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

- ✓ Необходимость учесть особенности разных форматов сети ресторанов
- ✓ Миграция без остановки обслуживания гостей
- ✓ Интеграция со многими ИС компании
- ✓ Интеграция с системой лояльности
- ✓ Настройка операционных отчетов и статистики
- ✓ Переходный период и одновременная работа в 2х системах и их поддержка
- ✓ Изменения в законодательстве в процессе миграции



УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

- ✓ Замена сильно кастомизированного решения. Американская система Aloha была максимально адаптирована под бизнес-процессы сети Кофемания, с её заменой было критично обеспечить непрерывную работу касс.
- ✓ Уникальные процессы в работе. Специфику и удобство многих бизнес-процессов в ресторанах необходимо было учесть и сохранить.
- ✓ Масштаб разработки: 15 локальных решений, ~100 доработок, параллельное внедрение iiko и собственных плагинов.
- ✓ Скорость — 6 месяцев на тиражирование решения во всех ресторанах сети при обеспечении их непрерывной работы.
- ✓ Новые возможности для бизнеса: адаптированы многие текущие процессы компании





ВЫВОДЫ

- ✓ Все рестораны сети Кофемания успешно переведены на iiko
- ✓ Решены задачи импортозамещения и нивелирования рисков связанных с уходом Aloha с рынка
- ✓ Оптимизированы процессы управления ресторанами
- ✓ Улучшено качество сервиса в ресторанах сети Кофемания
- ✓ Налажено полноценное сервисное обслуживание iiko
- ✓ Заложен хороший потенциал для развития

