

KAHVENİN YANINA NE DENİR?

İyi öneri satış değil, yerinde bir cümledir.



KAHVENİN YANINA NE DENİR?

İyi öneri satış değil, yerinde bir cümledir.

Mehmet Güzenge

İÇİNDEKİLER

Bu kitap beş bölümde ilerler.

01	NEDEN ÖNEMLİ	11–28
	Yanında satışın neden değer ürettiğini gör	
02	NASIL	29–41
	Doğal öneri cümlesini kur	
03	NE ZAMAN	42–52
	Doğru müşteri ve doğru anı seç	
04	TUZAKLAR	53–64
	Baskıcı satış tuzaklarından kaçın	
05	USTALAŞMA	65–83
	Öneri becerisini vardiya standardına çevir	

HER BOLUM

Vaka - Uygulama aracı - Kontrol listesi - KENDINI SINA - Saha notu

Yanına ne denir sorusunu kimsenin sormadığı çok vardiya gördüm. Öneri yapılmıyor değil; yanlış anda, ezber cümleyle yapılıyor. Bu kitabı, doğru anda tek bir cümlenin ne kazandırdığını göstermek için yazdım.



MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı



Kahvenin yanına ne denir?

Doğru anda, baskı kurmadan söylenen tek cümle.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bu kitapta ne yapacağız?

Beş bölümde nereye varacağız.

1

Yanında satışın neden değer ürettiğini gör

→ **Bölüm 01 — NEDEN ÖNEMLİ**

2

Doğal öneri cümlesini kur

→ **Bölüm 02 — NASIL**

3

Doğru müşteri ve doğru anı seç

→ **Bölüm 03 — NE ZAMAN**

4

Baskıcı satış tuzaklarından kaçın

→ **Bölüm 04 — TUZAKLAR**

5

Öneri becerisini vardiya standardına çevir

→ **Bölüm 05 — USTALAŞMA**

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

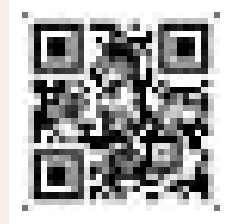
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

NEDEN ÖNEMLİ

Bu bölümde yanında satışın neden değer ürettiğini gör.

Bunu Müşteri segmentleri ve ziyaret nedenleri üzerinden yapacaksın. Bu kitabın tek ölçüsü: Ek ürün oranı.

Atlarsan ne olur: NEDEN ÖNEMLİ adımını atlayan, Ek ürün oranı rakamının neden oynadığını göremez.

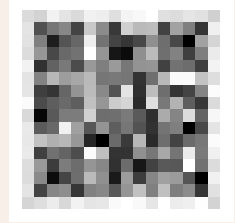
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

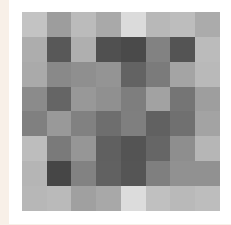
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Günün önerisi nerede risk yaratır?

Görünce durup bakacağın işaret.

Stoğu bitmiş ürünü önerirsen müşteriye hayır demek zorunda kalırsın.

NEYİ YANILTI

Ortalama sepet ile Ek ürün oranı arasındaki ilişkiyi yanılır.

SEÇENEKLERİN

- günün ürününü koru
- ürünü değiştir
- görünürlüğü artır
- ekip cümlesini düzelt
- uygulamayı durdur

SENDE HANGİSİ OLDU

Günün önerisi nerede risk yaratır?

Günün önerisi, o gün herkesin aynı ürünü anlatmasıdır.

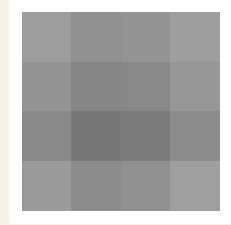


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

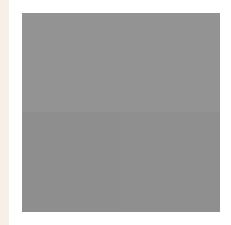
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Müşteri segmentleri ve ziyaret nedenleri yanlış gittiğinde neye benzer?

Bozulmanın resmi.

Acelesi olana uzun anlatım yaparsın.

NEYİ YANILTIYOR

Müşteriyi yaşına ya da cinsiyetine göre değil, neden geldiğine göre ayır.

SEÇENEKLERİN

- segment için ürünü farklılaştır
- servisi farklılaştır
- iletişimi farklılaştır
- alanı farklılaştır
- kampanya yaklaşımını farklılaştır

SENDE HANGİSİ OLDU

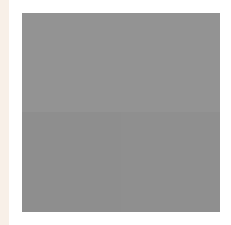
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

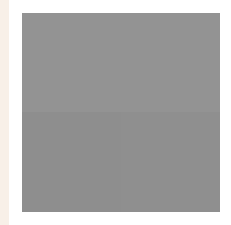
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Günün önerisi sahada nasıl denenir?

Küçük bir prova, büyük bir ders.

Günün önerisi konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Ekip ürünü bilmiyorsa anlatamaz.

NE KARAR VERİLDİ

görünürlüğü artır · ekip cümlesini düzelt

SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

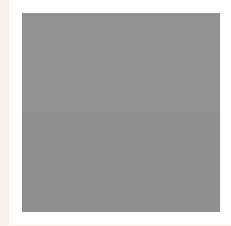
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

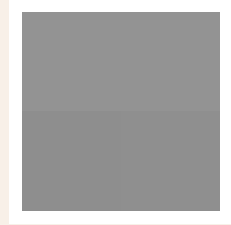
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bugünkü halini yaz, sonra kıyasla.

Bugünkü halini yaz, sonra kıyasla.

Ortalama Sepet Takip Formu · Servis Dili ve Kasa Cümlesi
Şablonu · Satış Aksiyon Takip Formu

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines, typical of notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

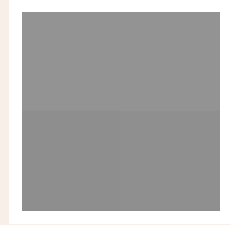
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Yıllardır aynı sahneyi görüyorum: oturup çalışana hızlı servis dayatırsın. Ben işe rakama bakarak başlarım. Fiş sayısı ile Ortalama sepet aynı tabloda değilse, konuşulan şey his oluyor. İlk sorum şu: Ziyaret nedeni, gün/saat, ürün tercihi, oturma süresi, kanal ve tekrar ziyaret davranışı gözleniyor mu?



MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Yanında satışın neden değer ürettiğini gör

Barista Akademisi'nde “NEDEN ÖNEMLİ” konusunun uygulama atölyesi var.



baristaakademisi.com

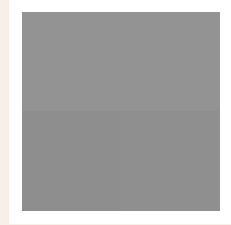
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

02

NASIL

Bu bölümde doğal öneri cümlesini kur.

Bunu Doğal öneri ve satış dili üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: NASIL adımını atlayan, Ek ürün oranı rakamının neden oynadığını göremez.

SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

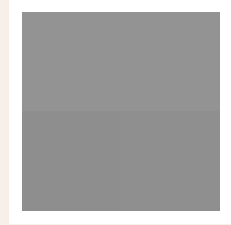
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

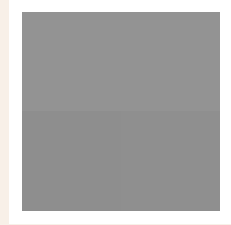
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.



Masa satışı ve aktif servis: doğru ile yanlış nasıl ayrılır?

Masaya oturan müşteri ikinci siparişi çoğu zaman istemez, bekler.

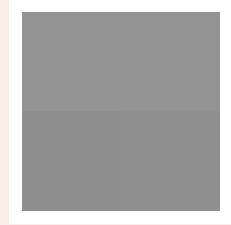
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Masa satışı ve aktif servis ilk kez nasıl uygulanır?

İlk denemenin adımları.

Masa satışı ve aktif servis konusunda tek bir saha örneği: Önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Masaya hiç uğramazsan ikinci sipariş gelmez.

NE KARAR VERİLDİ

temas zamanını değiştir · sorumlu bölgeyi değiştir

SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

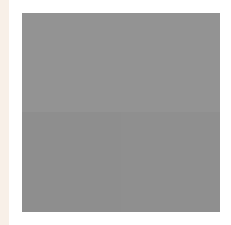
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

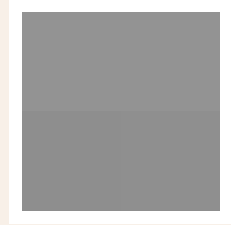
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

Ana Kayıt Formu

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Müdür doldurur; her ölçüm döneminde.

Aynı forma her dönem yeni satır ekle; eskiyi silme.

Dönem

Ölçülen rakam

Bir önceki dönem

Fark ve nedeni

Alınan karar

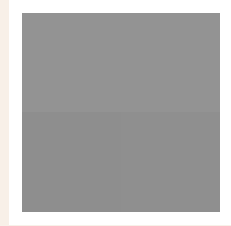
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Müdürlerin çoğu tek seçenекle gelir: eşleşme çiftini güçlendir. Oysa masada dört seçenек var. Rastgele önerilen ek ürün baskı gibi durur. Seçeneđi daraltan kişi, kararı da daraltıyor demektir.

**Ben karar öncesi
şu formu açtırırım:
Ortalama Sepet
Takip Formu.**



MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Doğal öneri cümlesini kur

Barista Akademisi'nde “NASIL”
konusunun uygulama atölyesi var.



baristaakademisi.com

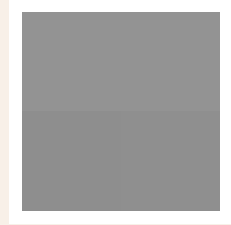
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

NE ZAMAN

Bu bölümde doğru müşteri ve doğru anı seç.

Bunu Çapraz satış ve ek satış üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: NE ZAMAN adımını atlayan, Ek ürün oranı rakamının neden oynadığını göremez.

SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

* Çapraz satış: ana ürünle uyumlu ikinci ürünün önerilmesi.

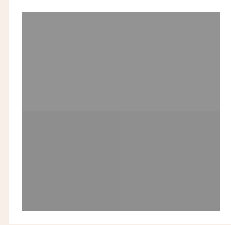
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

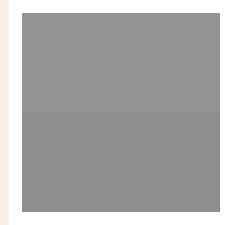
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Çapraz satış ve ek satış için istisna ne zaman geçerli?

Kural dışına çıkmanın şartı.

Çapraz satış ve ek satış konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Uyumsuz eşleşme düşük kabul alır.

NE KARAR VERİLDİ

eşleşme çiftini güçlendir · öneri zamanını değiştir

SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

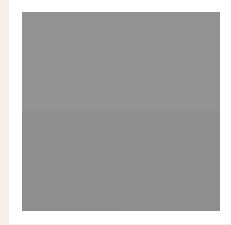
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

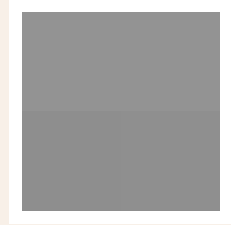
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.



Tek rakam neden yetmez?

Ek satış, ikinci ürünü ana siparişe yakıştırmaktır.

Bu bölümden ne kaldı?

Kapatmadan önce iki işaret.

BUNLARI YAP

☐

Personel, saat ve kanal bazlı satış analizi davranışını saat, kanal, personel ve müşteri segmenti kırılımında gözle

☐

Sonucu fiş ve sepet verisiyle ölç

BURADA BOZULUR

☐

Kapasite açığı da ortalamanın içinde kaybolur.

Doğrulanmamış sayısal eşik, reçete, fiyat, sıcaklık veya hukuki hüküm bu kitabın karar dayanağı değildir.

Kriter yazılı değilse karar her hafta değişir. Ortalama sepet · Ek ürün oranı · Fiş başına ürün adedi · Günün önerisi dönüşümü. Bu yüzden ölçüyü önceden koyarım: Ortalama sepet, Ek ürün oranı. Kriter kâğıtta olmayan bir ekipte tartışma bitmez.



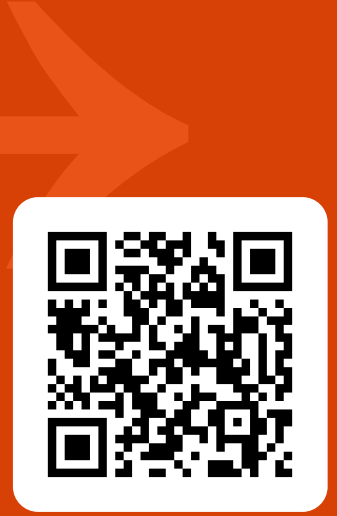
MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Doğru müşteri ve doğru anı seç

Barista Akademisi'nde “NE ZAMAN”
konusunun uygulama atölyesi var.



baristaakademisi.com

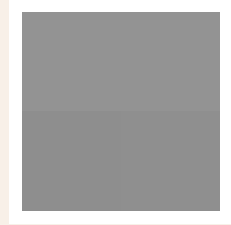
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

TUZAKLAR

Bu bölümde baskıcı satış tuzaklarından kaçın.

Bunu Günün önerisi üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: TUZAKLAR adımını atlayan, Ek ürün oranı rakamının neden oynadığını göremez.

SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

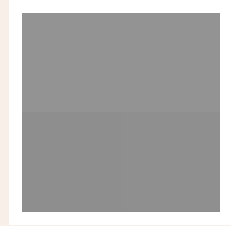
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

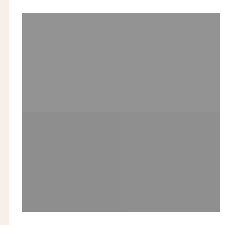
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Günün önerisi: ters giden bir örnek

Aynı adım her zaman işe yaramaz.

Aşağıdaki kutular Günün önerisi maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Ortalama Sepet Takip Formu · Servis Dili ve Kasa Cümlesi
Şablonu · Günün Önerisi Takip Formu

NE KARAR VERİLDİ

Ekip aynı şeyi söylemezse öneri dağılır.

SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

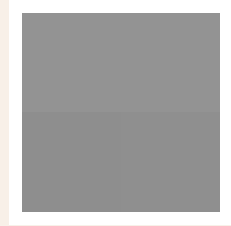
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Günün önerisi için kanıtın yeterli mi?

Eksik kanıt yanlış karar üretir.

Personel önce müşterinin ne için geldiğini anlar, sonra tek bir seçenek söyler.

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

[illegible]

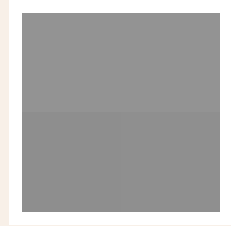
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

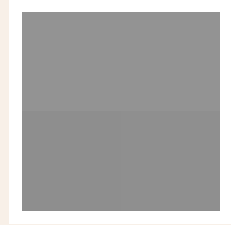
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bu bölümden ne kaldı?

Kapatmadan önce iki işaret.

BUNLARI YAP

BURADA BOZULUR

☐

Rakamı bu hafta kendim ölçtüm.

☐

Ölçtüğüm rakamı bir öncekiyle karşılaştırdım.

Doğrulanmamış sayısal eşik, reçete, fiyat, sıcaklık veya hukuki hüküm bu kitabın karar dayanağı değildir.

Tek rakama bakan yanılır. Ben Fiş sayısı rakamını asla yalnız okumam; yanına Ortalama sepet koyarım. İkisi ters yöne gidiyorsa orada durup bakarım.



MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Baskıcı satış tuzaklarından kaçın

Barista Akademisi'nde “TUZAKLAR”
konusunun uygulama atölyesi var.



baristaakademisi.com

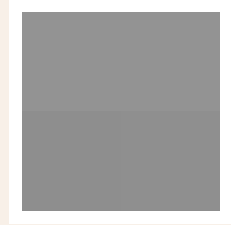
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

USTALAŞMA

Bu bölümde öneri becerisini vardiya standardına çevir.
Bunu Masa satışı ve aktif servis üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: USTALAŞMA adımını atlayan, Ek ürün oranı rakamının neden oynadığını göremez.

SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

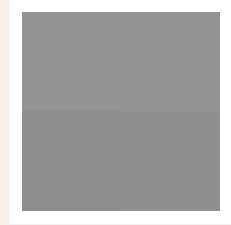
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

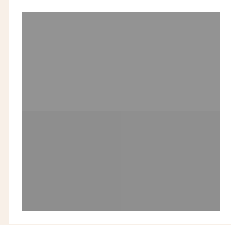
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

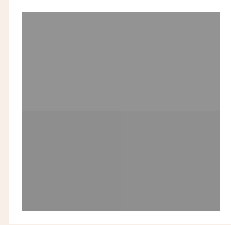
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.



Masa satışı ve aktif servis: eğilim ne söylüyor?

Masaya oturan müşteri ikinci siparişi çoğu zaman istemez, bekler.

Doğal öneri ve satış dili ekibe nasıl öğretilir?

Bilen bir kişi yetmez.

Aşağıdaki kutular Doğal öneri ve satış dili maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Zorlayıcı teklif güveni azaltır.

NE KARAR VERİLDİ

eğitim aç · rahatsız eden davranışı durdur

SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

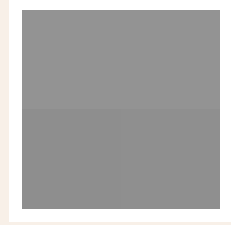
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

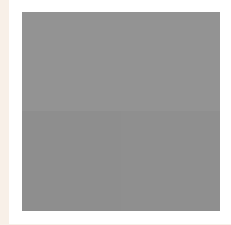
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

Karar vermek kolay; kararın arkasında durmak zor. Uyguladıktan sonra Fiş sayısı rakamını iki hafta izlerim. Son kontrolüm hep aynı: Ziyaret nedeni, gün/saat, ürün tercihi, oturum süresi, kanal ve tekrar ziyaret davranışı gözleniyor mu?



MEHMET GÜZENGE

Kafe Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Öneri becerisini vardiya standardına çevir

Barista Akademisi'nde “USTALAŞMA”
konusunun uygulama atölyesi var.



baristaakademisi.com

Kendini sına

Yanıtı işaretle, yarınki adımı yaz.

1. Masa satışı ve aktif servis: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

2. Personel, saat ve kanal bazlı satış analizi: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

3. Masa satışı ve aktif servis için hangi kanıtı baktın?

☐☐☐

4. Müşteri segmentleri ve ziyaret nedenleri için hangi kanıtı baktın?

☐☐☐

5. Doğal öneri ve satış dili için hangi kanıtı baktın?

☐☐☐

E = Evet · K = Kısmen · H = Hayır

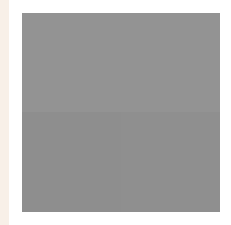
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

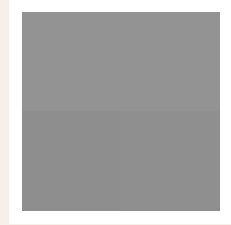
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

Cep Kartı

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Yanında taşırsın.

Vardiyada karar vermen gerektiğinde buna bak.

TEK ÖLÇÜ: Ek ürün oranı

ÜÇ KURAL

- günün ürününü koru
- ürünü değiştir
- görünürlüğü artır

KARAR ÖNCESİ TEK SORU

Önerilen ürün satışı, öneri yapılan fiş, stok yeterliliği, katkı ve vardiya/personel kırılımı izleniyor mu?

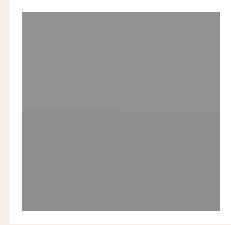
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

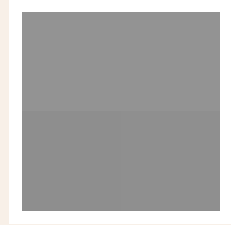
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

İkinci Kontrol ve Kapanış Formu

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Kararı veren doldurur; uygulamadan iki hafta sonra.
İlk ölçümü ve ikinci ölçümü yan yana yaz.

Verilen karar

İlk ölçüm

İkinci ölçüm

Karar doğru muydu

Şimdi ne yapıyorum

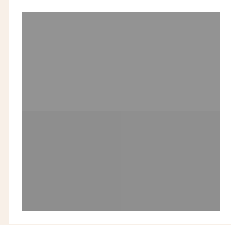
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

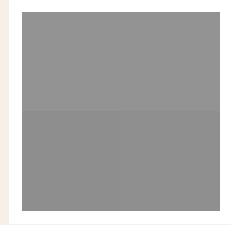
KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: KafeYonetimi.com

E-posta: info@baristaakademisi.com

karekodu okut



Tam sürümde tüm açıklama açık.

YARIN SABAH

Bir vardiya seç. O vardiyada kaç fişte ek ürün önerildiğini ve kaçının kabul edildiğini say. Ek ürün oranını ortalama sepetle birlikte oku. Bir hafta sonra aynı iki rakama tekrar bak.

Ek ürün oranı

Öneri bir alışkanlıktır

Ek ürün oranını ortalama sepetle birlikte oku.



KAHVENİN YANINA NE DENİR?

Ek ürün oranını ortalama sepetle birlikte oku.

