

gastgewerbe-magazin.de

(1)

Datum: 18.07.2016

Auflage: -

Page Visits: 16.000

AKTUELLES | GASTGEWERBE | IT | IT-SLIDER

Motiviertes Verkaufspersonal und mehr Umsatz – so könnte es funktionieren

Das Münchener Startup sell & pick launcht eine neue Software-Plattform zur optimalen Motivationssteigerung des Verkaufspersonals und gleichzeitigem Umsatzwachstum in der Gastronomie.



ISABELL KARCH — 18. JULI 2016

Teilen:    

Anzeige



Foto: sell & pick

gastgewerbe-magazin.de

(2)

Datum: 18.07.2016

Auflage: -

Page Visits: 16.000

Die Arbeit in der Gastronomie steckt voller Herausforderungen, insbesondere in den Bereichen Mitarbeitermotivation, Personalbeschaffung und -bindung. Das Münchener Startup sell & pick hat es sich darum zur Aufgabe gemacht, die Welt der Gastronomen grundlegend zu verändern. Das innovative Konzept des jungen Unternehmens zielt dabei auf die Incentivierung der Mitarbeiter durch intrinsische Motivationsförderung. Nach fünfzehnmonatiger Entwicklungszeit haben die sell & pick-Macher und Branchen-Experten aus den Bereichen Human Resources, Marketing, IT und Motivationsdesign eine digitale Plattform entwickelt, mit der der Abverkauf in den Restaurants gezielt forciert, das Verkaufspersonal direkt angesprochen und motiviert sowie der Umsatz gestärkt werden kann.



Mit der neuen Software von sell & pick werden Mitarbeiter spielerisch motiviert. (Foto: sell & pick)

Der Kern der intuitiv bedienbaren Software-Plattform ist die Anwendung von spielerischen Elementen im spielfremden Kontext, kurz: Gamification. Der Fokus liegt dabei auf Echtzeit-Feedback, Anerkennung, Entwicklung, selbstgesteckter Handlungsspielraum und Herausforderungen sowie Transparenz. „Der Erfolg eines Unternehmens in der Gastronomie steht und fällt mit den Menschen. Umso wichtiger ist es, dass das Personal mit Freude bei der Arbeit ist. Und genau da setzen wir mit unserem Konzept an“, so Andreas Steinbeißer, Gründer und Geschäftsführer der sell & pick GmbH. Umsatzsteigerung und Gästezufriedenheit sind ein Ergebnis und nicht das unmittelbare Ziel. Jeder profitiert: die Mitarbeiter, der

Betrieb und die Gäste.

Über sechs Monate lief die Plattform in ausgewählten Gastronomie-Standorten im Beta-Test, bevor sell & pick im Juni 2016 offiziell mit dem Rollout der Software-Plattform begann. Unter anderem, kommt die Applikation nun in einem der Münchener Standorte der Hans im Glück Burgergrills zum Einsatz. „Die innovative Software von sell & pick durften wir als einer der Ersten testen. Nach einer kurzen Einführungsphase haben wir uns dazu entschieden, sie in unseren Burgergrills auch langfristig einzusetzen. Sie bietet für uns eine abwechslungsreiche Alternative um unsere Mitarbeiter spielerisch zu motivieren und so den Umsatz zu steigern“, bestätigt Jens Hallbauer, Geschäftsführer der Hans im Glück Franchise GmbH. Zukünftig soll die Software nicht nur in der Gastronomie Anwendung finden, sondern auch in der Hotellerie und im stationären Handel.

> www.sell-pick.com