

die-welt-der-gastronomie.de

Datum: 13.10.2016
Auflage: -
Page Visits: 20.000

13 Okt
2016



Mit 5 bewerten

Bewerten

Personalführung mit digitaler Unterstützung

Neuartige Software-Plattform für die professionelle Gastronomie und den Handel

Kassensoftware, Bestellsystem, Reservierungsplattform - der stationäre Verkauf ist in vielen Bereichen in der digitalen Welt angekommen. Gastronomie und Handel holen sich technische Unterstützung für Prozessoptimierung oder Personalverwaltung.

Im Bereich Personalführung jedoch ist das digitale Angebot noch immer gering. Klassische Mitarbeiterbriefings on the job sowie persönliche Feedbackgespräche zur Evaluierung der eigenen Leistung sind die gängigen HR-Praxen. Einen neuen Ansatz für die individuelle Leistungs- und Motivationssteigerung des Verkaufspersonals bietet das Münchener Unternehmen, die sell & pick GmbH. Mit der neuen Software-Plattform kann der Mitarbeiter seine Leistung zu jeder Zeit abrufen und dadurch gezielt an der Erreichung eines eigenen oder Team-Ziels arbeiten.

Stärkung des Teamgeists am Arbeitsplatz dank Software zur Steigerung der Verkäufer-Motivation

Im Vordergrund der Anwendung steht der Teamgedanke. „Uns ist es wichtig, die Mitarbeiter nicht gegeneinander auszuspielen und dadurch einen Konkurrenzkampf anzustacheln. Es geht vielmehr darum, den Zusammenhalt zu fördern und durch das gemeinsame Erledigen der Aufgaben im Tagesgeschäft erfolgreicher zu sein“, sagt Andreas Steinbeißer, Geschäftsführer der sell & pick GmbH. Bei der Entwicklung setzte das Münchener Unternehmen auf den digitalen Einsatz spielerischer Elemente (Gamification) und weckt dadurch den natürlichen Spieltrieb des Anwenders. Festgesetzte Tagesaufgaben und -ziele fordern das Personal aktiv heraus. Grafiken und Statistiken machen außerdem eine individuelle Leistungs- und Fortschrittsanalyse möglich: Wie viele Produkte habe ich heute verkauft? Konnte ich mich im Verkauf verbessern? Welchen Umsatz konnte ich diese Woche für das Unternehmen erwirtschaften? Die Antworten darauf findet der Mitarbeiter jederzeit schnell und einfach im PIN-geschützten Bereich der sell & pick-Anwendung. Doch die Verkaufszahlen allein lassen keinen Rückschluss auf die Teamfähigkeit der Angestellten zu. Dafür wurde die Rubrik „Unsere Helden“ angelegt. Hier können sich Teammitglieder bei ihren Kollegen für die Erledigung unliebsamer Aufgaben mit einem „Cheers“ bedanken.

Das Ziel ist gesetzt, der Weg dahin ist frei

Die Mitarbeiter einer Filiale können individuell und frei entscheiden, ob sie sich bei sell & pick anmelden möchten. „Bei uns ist der Großteil der Vollzeitkräfte angemeldet und macht begeistert mit. Einige wenige sind bis dato noch skeptisch und möchten vorerst nicht teilnehmen, was wir natürlich akzeptieren“, berichtet Mehmet Kaplan, Betriebsleiter im HANS IM GLÜCK Burger Grill in München. In der Filiale ist sell & pick bereits seit Produktlaunch im Juni 2016 im Einsatz. Die Unternehmenszentrale oder die Filialeitung kann Tagesaufgaben und Unternehmensziele, sogenannte Missionen, innerhalb der Software individuell gestalten – und das ohne großen Mehraufwand. Dies gilt auch für die Einführung der Software in den Betriebsalltag. „Das Einrichten der Plattform haben wir nebenbei erledigt“, resümiert Kaplan.

In 15 Minuten einsatzbereit

Die Software-Plattform ist schnell und einfach installiert. Über ein Tablet greifen die Mitarbeiter auf die Software zu. Dieses wird an einem von den Mitarbeitern stark frequentierten Ort innerhalb der Filiale angebracht. Die relevanten Verkaufsdaten werden automatisiert ausgewertet und in Echtzeit aktualisiert. Der operative Kassenprozess wird durch den Einsatz der sell & pick-Anwendung nicht beeinflusst. Ein gesicherter Log-In Bereich der Nutzer von Zuhause über Tablet oder Desktop-Computer ist ebenfalls möglich, eine eigene Smartphone-App befindet sich in der Entwicklung und wird das Angebot zukünftig erweitern.

Über sell & pick:

Das Münchener Unternehmen bietet mit der neuen Anwendung eine digitale Software-Plattform für das Verkaufspersonal in der professionellen Gastronomie und im Handel. Die sell & pick GmbH wurde 2015 von Andreas Steinbeißer gegründet. Er und seine Mitarbeiter verfügen über langjährige Erfahrung im Bereich Gastronomie, Human Resources, Marketing, IT und Motivation Design. Nach einer intensiven Entwicklungsphase ist die neue Software-Plattform seit Juni 2016 offiziell erhältlich. Mehr erfahren unter: www.sell-pick.com

Übersicht

Newsletter abonnieren

