

Ресторанный бизнес в 2022 году. Новые возможности и перспективы

В программе семинара представлены актуальные вопросы силы бренда и актуальности концепции ресторана. Слушатели обсудят способы расположения и удержания гостей, динамику посещаемости и способы продвижения. Кроме того спикеры поделятся личными секретами профессионального успеха.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Семинар предназначен для рестораторов, руководителей ресторанов и шеф-поваров.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Контролирование силу бренда и-актуальности концепции ресторана с-учётом общемировых тенденций.

- Узнаваемость ресторана— способы и-актуальность измерения.
- Управление силой концепции— как держать под контролем актуальность идеи ресторана.
- Как создать и-удерживать эмоциональные преимущества: маркетинг-микс, позиционирование и-ключевые характеристики бренда.
- Принципы формирования ассортимента.
- Оценка актуальности: количественные и-качественные исследования .
- Примеры сильных концепций от-ассортимента до-дизайна и-выбора местоположения.
- Процесс создания сильной концепции: кейсы.

Способы расположения и-удержания клиентов в-ресторане.

- Гостевая лояльность и-удовлетворенность: быстрые замеры и-интерпретация показателей.
- Анализ гостевой базы данных: частота возврата и-супер-лояльность.
- Система «Гость говорит»: агрегация и-обработка отзывов для принятия решений.

Динамика посещаемости: периодичность замеров и-свойства динамик.

- Среднее количество блюд и-напитков на-гостя.
- Оценка структуры гостевой корзины.
- Качественные параметры выручки в-динамике: какие показатели действительно важны для собственника.
- Оценка загруженности ресторана.
- Кейсы анализа выручки разных концепций и-процессы принятия решений.

Системы продвижения ресторана и-актуальные технологии.

- Управление сарафанным маркетингом.
- Построение эффективных каналов коммуникаций с-гостями.