



WEL-
COME
PRO

ТРЕНИНГ: ВЛАДЕЛЬЧЕСКИЙ
КОНТРОЛЬ В РЕСТОРАНЕ

12-15 АВГУСТА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Welcomepro – крупнейшая консалтинговая компания в ресторанной индустрии России и СНГ. Консультируем, обучаем и повышаем прибыль ресторанных компаний с **2015** года.

За это время провели более **70** крупных образовательных мероприятий. Учебные материалы включают в себя **150** видеолекций по всем направлениям управления рестораном и ресторанными сетями.

В нашей команде работают профессионалы по **12** направлениям: от управления залом и кухней до маркетинга и построения службы безопасности.

Более **300** ресторанных компаний из России и СНГ, с нашей помощью, увеличили прибыль путем внедрения современных технологий управления и маркетинга.

НАШЕ ОБУЧЕНИЕ УЖЕ ПРОШЛИ

более 300 ресторанных компаний



Zuma
Владивосток



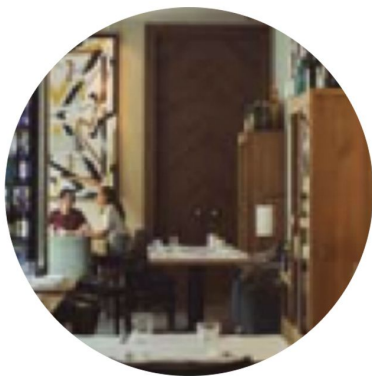
Madiar collection
Краснодар



Супра
Владивосток



Андерсон
Москва



**Ресторана
Арама Мцканова**



Dasko garden
Уфа



Своя компания
Екатеринбург



London restaurant group
Сочи

НАШЕ ОБУЧЕНИЕ УЖЕ ПРОШЛИ

более 300 ресторанных компаний



МЕТОДИКИ И ПРАКТИКИ ВЛАДЕЛЬЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

тренинг для собственников, управляющих, гендиректоров, франчайзи

Контроль ключевых направлений делает бизнес прозрачным для собственника, обеспечивает безопасность, устойчивость и возможность роста.

Изучим на реальных кейсах, как создаются точки контроля в ключевых направлениях бизнеса — операционном управлении, маркетинге, экономике, производстве, HR, стратегии, и как с их помощью влиять на развитие компании.

Спикеры — специалисты по направлениям бизнеса и действующие собственники, внедрившие методики в своей компании.

ВЕДУЩИЕ СПИКЕРЫ АВТОРЫ ТРЕНИНГА

с 2015 года помогаем рестораторам увеличивать прибыль



Сергей Ицков

Управляющий партнер Welcomepro и Mozg.rest. Ресторанный маркетолог с 2007 года. С 2011 по 2017 год – директор по маркетингу Zuma (ресторан Zuma и Супра) в г.Владивосток.

Создатель аналитической платформы для рестораторов www.mozg.rest и компании Welcomepro.ru. Автор аналитической методики MotiveMarketing™ по управлению выручкой в ресторане.



Виолетта Гвоздовская

Руководитель компании Welcomepro. Эксперт по управлению ресторанами и ресторанными сетями.

В ресторанном бизнесе больше 20 лет. Сопровождает в среднем около 15 ресторанных проектов России ежемесячно. Автор 5 книг, автор технологий service design, service management, эмоциональный сервис, kitchen management, care profit.

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

собственники ресторанных компаний поделятся личным опытом внедрения систем владельческого контроля в своём бизнесе



Кирилл Шлаен

Собственник компании CENTER. Главный ресторатор Урала, которого местные СМИ, любя, называют «гастромонстром».

Тема мастер-класса: Как правильно выбрать место для ресторана и выжать из него по максимуму.



Татьяна Ли

Собственник ресторанной компании из Саратова. Легендарная “Узбечка” принимает более 20 000 гостей ежемесячно.

Тема мастер-класса: Настройка владельческого контроля в ресторане: личный опыт собственника.

ИЗ ЧЕГО БУДЕТ СОСТОЯТЬ ОБУЧЕНИЕ

Обучение в классе. Авторские методики. Рабочие инструменты. Кейсы.

Тренинг в живом формате со спикерами, которые обладают экспертизой в сфере ресторанного бизнеса и более 14 лет помогают клиентам увеличивать прибыль и масштабировать бизнес.

Нетворкинг

Общение с участниками тренинга, обмен контактами. Вас будут окружать только рестораторы и те, кто любит своё дело.

Рестотур

Общение с ведущими рестораторами Санкт-Петербурга. Мы поедем в лучшие рестораны и вы пообщаетесь с их ТОП-менеджерами и владельцами.

Мастер-классы приглашенных экспертов

Приглашенные спикеры – это действующие рестораторы, собственники успешных проектов, которые передадут вам свой опыт основанный на практике.

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ НА ТРЕНИНГЕ

Первый день. Управление бизнесом на уровне владельца.
Строим крепкие управляющие компании.

- Учимся обнаружить в организационной структуре функциональные ошибки и сбои
- Формирование команд
- Как собственник влияет на сервис своих ресторанов
- Как собственник влияет на работу производств своих ресторанов

Второй день. Маркетинг на уровне владельцев.

- Как создавать эффективные концепции и не терять актуальность
- Маркетинговый анализ выручки и анализ гостевого мнения
- Управлений отделом маркетинга (функции, ответственность и KPI).

Маркетинговый календарь

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ НА ТРЕНИНГЕ

Третий день. Как владелец влияет на прибыль компании

- Отчет о движении денежных средств и Отчет о прибылях и убытках и как вовлекать команду во влияние на финансовый результат.
- Бюджетирование, бюджетный контроль, финансовое моделирование.
- Управленческий учет и производственный учет
- Финансовые стратегии. Техники владельческого контроля.
- Безопасность ресторанного бизнеса

Четвертый день. Лидерство на уровне владельца. Развитие и стратегия компании

- Как создавать эффективные команды.
- Эмоциональное лидерство.
- Критическое мышление.
- Обратная связь, как инструмент развития сотрудников.
- Стратегическое управление бизнесом

РЕСТОТУР

Уникальная возможность задать вопросы и изучить опыт успешных проектов.
Посетим знаковые заведения и встретимся с их операционными директорами и владельцами.



Harvest by Duoband

Ужин и встреча с топ-менеджерами компании

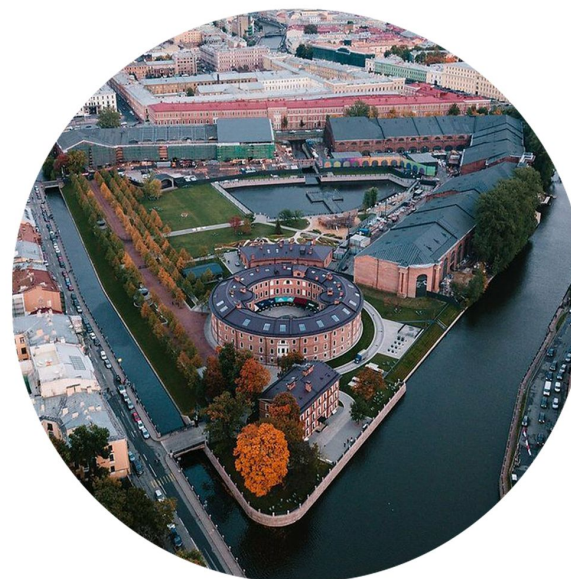
13 августа
19:00 – 21:00



Smoke BBQ

Ужин и встреча с топ-менеджерами компании

14 августа
19:00 – 21:00



Новая Голландия

Презентация
ресторанных проектов

15 августа
19:00 – 21:00

ДЕНЬ 1. ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД

функционал и мотивация на результат



Тайминг	Описание	Содержание	Спикер
09:30 – 10:00	Утренний кофе		
10:00 – 11:30 Занятие	Управление бизнесом на уровне владельца	- Правила построения управляющих компаний - Логика управления каждым специалистом компании. Зоны ответственности - Разбор каждой должности в УК и формирование подходов в эффективных KPI - Как владелец может оценить порядок в ресторанах - Техники оценки каждого направления. Стратегия улучшения команды по всем направлениям	Виолетта Гвоздовская
11:30 – 11:45 Кофе-брейк	Строим крепкие управляющие компании. Учимся обнаруживать в оргструктуре функциональные ошибки и сбои		
11:45 – 13:00 Занятие			
13:00 – 14:00 Обед			
14:00 – 15:30 Занятие	Управление ключевыми процессами ресторанного бизнеса на уровне владельца	- Связь процессов и экономического результата ресторана - Как сервис влияет на выручку и доход ресторанов - Правила управления командой сервиса для влияния на экономику - Экономические KPI на стороне ОД и управляющих. Техники оценки каждого направления. Стратегия улучшения команды по всем направлениям	Ангела Трубникова
15:30 – 15:45 Кофе-брейк	Как собственник влияет на сервис своих ресторанов		
15:45 – 17:15 Занятие	Управление ключевыми процессами ресторанного бизнеса на уровне владельца	- Стратегия формирования меню - Оценка отзывов, как инструмент управления процессами - Экономические KPI на стороне Шеф-повара и как ими управлять. Техники оценки каждого направления - Стратегия улучшения команды по всем направлениям	Александр Забродин
17:15 – 17:30 Кофе-брейк	Как собственник влияет на работу производств своих ресторанов		
17:30 – 18:30 Мастер-класс приглашенного эксперта			
19:00 – 21:00 Рестотур			

ДЕНЬ 2. МАРКЕТИНГ НА УРОВНЕ ВЛАДЕЛЬЦЕВ

Тайминг	Описание	Содержание	Спикер
09:30 – 10:00	Утренний кофе		
10:00 – 11:30 Занятие	Как создавать эффективные концепции и не терять актуальность	- Стратегия и операции: основной функционал специалиста по маркетингу в ресторане и почему маркетологи не справляются с продвижением ресторана - Как создать и удерживать эмоциональные преимущества: маркетинг-микс, позиционирование и ключевые характеристики бренда. Жизненные циклы концепций - Инструменты маркетинга в сервис-дизайне: легенды/ритуалы - Управление силой концепции – как держать под контролем актуальность идеи ресторана. Примеры сильных концепций от ассортимента до дизайна и выбора местоположения - Позиционирование: занимаем «свое» место в голове гостя - Кейсы по созданию проектов конкурентных концепций	Сергей Ицков
11:30 – 11:45 Кофе-брейк	- Маркетинг-микс как система построения концепции - Алгоритм создания конкурентной концепции		
11:45 – 13:00 Занятие	Методика «образ-действие» в формализации стержня бренда		
13:00 – 14:00 Обед	- Позиционирование ресторана - Ритуалы и легенды как основные методики эмоционального сервиса		
14:00 – 15:30 Занятие	Маркетинговый анализ выручки и анализ гостевого мнения	- Качественные и количественные параметры спроса и выручки: периодичность замеров и свойства динамик - Среднее количество блюд и напитков на гостя. Оценка структуры гостевой корзины и глубины заказа - Динамика спроса: как сегментировать гостей на основе аналитики и делать выводы об изменениях - Оценка загруженности ресторана - Маркетинговая аналитика на службе HR-департамента	Сергей Ицков
15:30 – 15:45 Кофе-брейк	- Диагностика спроса и выручки по методике Motive Marketing™ - Алгоритм управления выручкой с помощью аналитики - Анализ ресторанных продаж - Показатели, отчеты для контроля - Принципы анализа отзывов		
15:45 – 17:15 Занятие	Управлений отделом маркетинга (функции, ответственность и KPI)	- Алгоритм формирования плана продвижения от аналитики до гостя - План мероприятий по актуализации концепции - Активности по каналам коммуникаций - Инфо-поводы и гостевые офферы - Ключевые ошибки при формировании календаря - Оценка эффективности	Сергей Ицков
17:15 – 17:30 Кофе-брейк	Маркетинговый календарь		
17:30 – 18:30 Мастер-класс приглашенног о эксперта	- Функции директора по маркетингу и специалистов в отделе - Принципы формирования маркетингового календаря - Рестарт и выход из кризиса		
19:00 – 21:00 Рестотур			

ДЕНЬ 3. КАК ВЛАДЕЛЕЦ ВЛИЯЕТ НА ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ



Тайминг	Описание	Содержание	Спикер
15:45 – 17:15 Занятие	Финансовые стратегии. Техники владельческого контроля	• Стратегии улучшения выручки, себестоимости, затрат, прибыли • Как вовлечь всю команду в работу с финансами • Как работать на улучшение прибыли ресторанной компании • Полная схема владельческого контроля • Сбор данных. Какие выводы можно делать из показателей • Как улучшать компанию и команду. Финансовые и качественные KPI. Полная схема мотивации на результат	Виолетта Гвоздовская
17:15 – 17:30 Кофе-брейк	Стратегическое финансовое управление. Стратегии улучшения выручки, себестоимости, затрат и прибыли. Полная схема владельческого контроля		
17:30 – 19:00 Занятие	Безопасность ресторанного бизнеса • Как выстроить систему безопасности внутри бизнеса • Как предотвратить потери денег и ресурсов • Как управлять безопасностью компании	• Физическая безопасность – пищевая и здоровье гостей • Вопросы материальной безопасности, моменты потери товарно-материальных ценностей, пожарная безопасность • Безопасность денежных средств – потеря выручки, сохранность • Кадровая безопасность – прием, оформление, увольнение • Информационная безопасность – коммерческая тайна и ИТ	Виолетта Гвоздовская
19:00 – 21:00 Рестотур			

ДЕНЬ 4. ЛИДЕРСТВО НА УРОВНЕ ВЛАДЕЛЬЦА

Развитие и стратегия компании



Тайминг	Описание	Содержание	Спикер
09:30 – 10:00	Утренний кофе		
10:00 – 11:30 Занятие	Экономическая бизнес-симуляция		Эллина Бондарь, Виолетта Гвоздовская, Антонина Плетнева
11:30 – 11:45 Кофе-брейк			
11:45 – 13:00 Занятие	Лидерство владельца • Как создавать эффективные команды • Эмоциональное лидерство • Критическое мышление	• Как управлять эмоциями во время проведения собраний для сотрудников • Управление своими эмоциями для улучшения результатов команды • Обсудим 4 квадранта EQ • Управление отношениями – как лидер может влиять на эмоции сотрудников команды • Техники критического мышления	Артур Маратканов
13:00 – 14:00 Обед			
14:00 – 15:30 Занятие	Обратная связь как инструмент развития сотрудников • Как создавать эффективные команды	• Обратная связь, как инструмент развития и обучения команды. • Обратная связь через ценности бренда. • Развивающая, корректирующая и поддерживающая ОС • Алгоритмы обратной связи для разных типов сотрудников и разные цели	Эллина Бондарь
15:30 – 15:45 Кофе-брейк			
15:45 – 17:15 Занятие	Стратегическое управление бизнесом • Стратегическое планирование бизнеса • Управление по целям • Техники стратегического управления бизнесом – это не просто «хочу много денег». • Речь о секретах стратегического управления компанией и вовлечения всей команды в реализацию стратегических задач	• Руководитель-Стратег – это про что? • Что конкретно нужно делать, чтобы стать эффективным стратегом для своего бизнеса • Переход от стратегии руководителя к стратегии компании • Как вовлечь команду в формирование стратегии • Эффективные стратегические сессии – что такое сильный процесс погружения в стратегию. • Мотивация команды на стратегию, как измеряем результаты. • Провести команду к реализации задач – это как?	Виолетта Гвоздовская
17:15 – 17:45	Заккрытие тренинга. Вручение сертификатов		

ВСЕ СПИКЕРЫ

в основе тренинга — технологии, опыт и реальные кейсы
профильных специалистов компании Welcomepro



Виолетта Гвоздовская
управление и стратегия



Сергей Ицков
маркетинг и аналитика



Антонина Плетнёва
экономика и учет



Анжела Трубникова
сервис и команды



Артур Маратканов
развитие топ-менеджеров



Александр Забродин
производство



Элина Бондарь
геймификация процессов



ЗАПИСАТЬСЯ
НА ТРЕНИНГ

