

WEL-
COME
PRO

РЕСТОРАННАЯ
БИЗНЕС - ШКОЛА

«Все про управление экономикой,
маркетингом и финансами в
ресторанном бизнесе»

24-27 мая

г. Сочи, Роза Хутор

Тренинг для рестораторов

ИДЕЯ ТРЕНИНГА

На тренинге будет детально разобран производственный учет, правила работы в программе производственного учета, вопросы, связанные с инвентаризированием и результатами инвентаризации. Также, будут даны правила управленческого учета, системы бюджетирования и финансового анализа. Мы проясним как управлять себестоимостью и затратами на товар. Разберемся как управлять выручкой и прибылью ресторанной компании. Разберём правила управления выручкой, затратами и прибылью. Проговорим методики экономической безопасности ресторана.

Разберем проверенные маркетинговые методики, которые помогают ресторанным компаниям существенно увеличить гостевой поток и величину среднего чека. Мы будем обсуждать принципы анализа продаж, формирование крепких конкурентных преимуществ и создание наилучшего предложения для гостей. Также спикер поделится своим опытом запуска волны сарафанного радио и создания супер-продающего меню! Чтобы каждый участник тренинга понял, как на самом деле работает маркетинг и начал применять эти методики в своем бизнесе.

СПИКЕРЫ



Виолетта Гвоздовская

Практик и бизнес-консультант
по управлению ресторанами

С 2012 г. работает в ресторанных сетях России, проводит тренинги и консультирует компании по вопросам менеджмента в ресторанах и сетях, управления бизнесом и стратегией в ресторанном деле, ритейле, отелях. Сопровождает бизнес непосредственно в процессе изменений.

В 2003 - 2005 гг возглавляла представительство компании Росинтер Ресторантс в Белоруссии.

С 2006 г. - 2012 г. работала в сети ресторанов "Две Палочки" на позициях Генерального директора и Вице-президента компании по стратегическому развитию.



Сергей Ицков

Практикующий специалист по маркетингу в сфере ресторанного бизнеса с 2007 года. Совладелец аналитической платформы для рестораторов www.mozg.rest.

С 2018 года – руководитель консалтинговой компании Zuma Consulting.

С 2011 по 2017 год - директор по развитию и управляющий партнер Zuma MGMT (ресторан Zuma и Супра) в г.Владивосток. Основные направления деятельности – маркетинг и аналитика.

«Все про управление экономикой, маркетингом и финансами в ресторанном бизнесе»

Глубинное погружение в детали и тонкости управления экономикой, маркетингом и финансами в ресторанном бизнесе с сильнейшими специалистами отрасли проходит только один раз в год. Стоит детально разобраться в том, как делать свой бизнес финансово эффективным и управлять прибылью.

Кому мы посвятили тренинг

Управляющим ресторанами и ресторанными сетями

Владельцам бизнеса и генеральным директорам ресторанных компаний

Директорам по маркетингу ресторанных компаний

Финансовым директорам

Специалистам по производственному учету

Специалистам отдела закупа

Сотрудникам службы безопасности

Менеджерам ресторанов, которые готовятся стать управляющими



ТАЙМ-ПЛАН ТРЕНИНГА



«Все про управление экономикой, маркетингом
и финансами в ресторанном бизнесе»

24 Мая Четверг		25 Мая Пятница		26 мая Суббота		27 мая Воскресенье	
Тренер Виолетта Гвоздовская		Тренер Виолетта Гвоздовская		Тренер Сергей Ицков		Тренер Сергей Ицков	
09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе
10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие
11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк
11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие
13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед
14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие
15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк
15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие
16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк
17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие

ТЕМЫ ТРЕНИНГА

24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая



Тема 1. Основы производственного учета

1. Структура производственного учета. Главные принципы производственного учета и как их достигать в реальной работе. Как верно поставить производственный учет или откорректировать в нем ошибки. Как понять, что учет разрушен.
2. Системы складов в реальной и виртуальной жизни. Правила материальной ответственности. Правила списания. Как нормировать списания и не только.
3. Правила разработки блюд. Системы проработок. Системы ТТК, рецептур и станционных карт.
4. Правила инвентаризирования. Системы работы со сличительными ведомостями. Как добиться того, чтобы результаты инвентаризации были понятными.
5. Основы управления себестоимостью. Делаем так, чтобы показатель себестоимости был оптимальный.
6. Кто такой коммерческий директор. Его функционал и KPI. Как зарядить всю его работу на выгоду для компании.
7. Правила построения отношений с поставщиками. Строим системы, которые позволяют избежать воровства и исключительно выгодны компании. Нововведения в отношениях с поставщиками от лидеров ресторанной отрасли.
8. Экономический анализ в системах поставки. Что, как и когда смотрит менеджер по поставкам и о чем ему должны говорить цифры.

ТЕМЫ ТРЕНИНГА

24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая

Тема 2. Основы управленческого учета

1. Основные финансовые показатели – выручка, себестоимость, затраты, прибыль. Что об этом должен знать управленец.
2. Как управлять выручкой через операционную работу в ресторане. Принципы увеличения гостепотока и среднего чека через операционную и менеджерскую активность.
3. Системы операционного управления затратами в работе ресторана. Оптимизация затрат на службе ресторана
4. Производительность труда и фонд оплаты труда. Как это связано. Что такое оптимальный штат сотрудников.
5. Основы экономического анализа. Как поставить экономический анализ. Как его применять и для чего оно работает.
6. Управленческий учет. Учетная политика управленческого учета.
7. Правила планирования и управления платежами. Платежный календарь. ДДС.
8. БДР и ОПиУ. Что делать с этими отчетами так, чтобы увидеть экономическую эффективность компании.
9. Как понимать документы управленческого учета, как с ними работать, как делать выводы и принимать решения
10. Бюджетирование. Бюджетный контроль. Инвестиционные и проектные бюджеты. Анализ окупаемости.

Тема 3. Основы экономической безопасности ресторана и компании

1. Основы финансовой безопасности.
2. Сохранность денежных средств. Сохранность ТМЦ.
3. Информационная безопасность.

ТЕМЫ ТРЕНИНГА

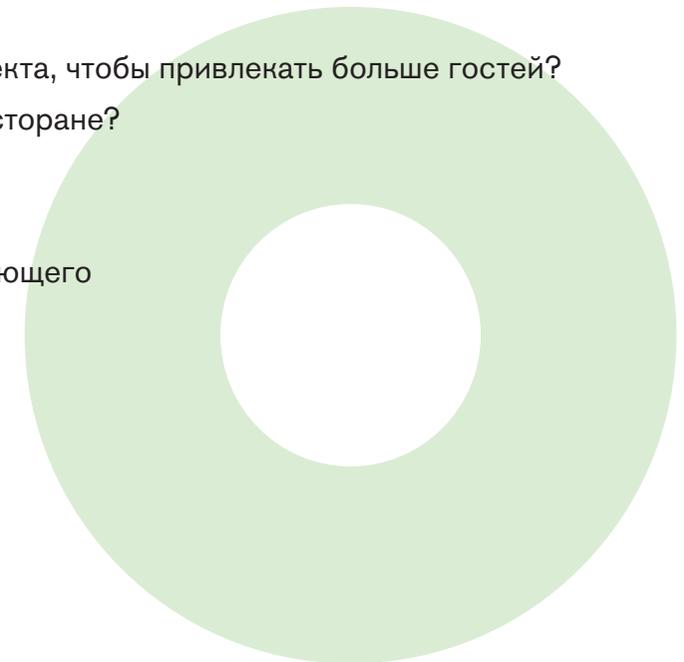
24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая



Тема 1. Тенденции и прогноз ресторанного рынка в России 2018-2019

Тема 2. Маркетинговый фундамент: практика

1. 7 действенных способов увеличения прибыли в ресторане
2. Основные задачи и KPI маркетинга: обзор ключевых систем
3. Функции стратегического и операционного маркетинга
4. Концепция ресторана как система: как комплексно и эффективно управлять идеей проекта, чтобы привлекать больше гостей?
5. Как ключевые характеристики вашего бренда помогают увеличить гостевой поток в ресторане?
6. Позиционирование ресторана: как занять «свое» место в голове гостя?
7. Ошибка позиционирования, которая стоила нам 50 млн. рублей и закрытия ресторана
8. ТОП3 маркетинговых условий открытия успешного ресторана и корректировки действующего
9. Скрытые причины стагнации выручки: основные причины неудач ресторанных проектов
10. Жизненные циклы ресторана: как со временем не потерять актуальность?
11. Понятие ценности гостя (LTV): как использовать показатель на практике маркетинга?



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

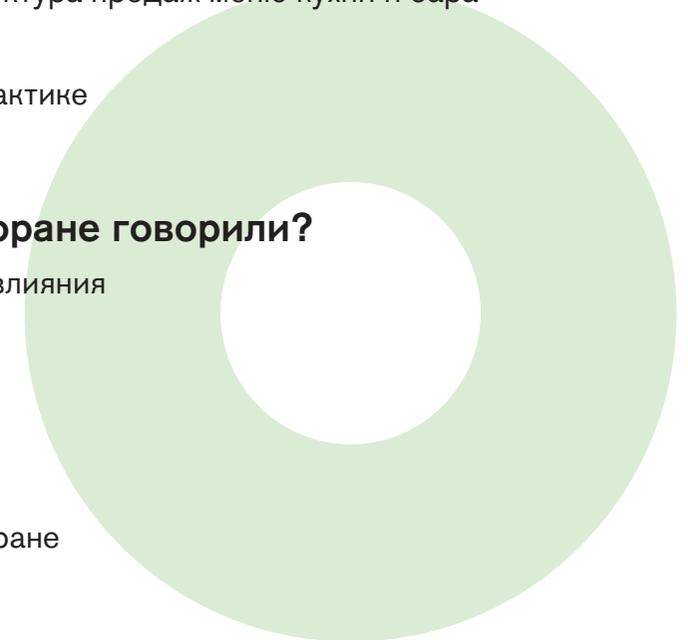
24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая

Тема 3. Оценка сила концепции ресторана: создаем рестораны, в которые выстраивается очередь

1. Основные этапы создания сильной концепции
2. Главное конкурентное преимущество ресторана: что невозможно скопировать и от чего зависит успех?
3. Как разговаривать с гостями: создаем привлекательный "язык бренда"
4. Прайсинг в ресторане: как определить пороги стоимости основных групп и задать плановую себестоимость?
5. Принципы сегментирования аудитории в ресторанном бизнесе
6. Определения ключевых факторов успеха
7. Оценка силы концепции среди потенциальных конкурентов: практические примеры
8. Расчет бизнес-плана и формирование плановых показателей: чек, оборачиваемость, структура продаж меню кухни и бара
9. Комплекс маркетинга 7P на примере разных концепций
10. Примеры профессионального создания концепций - разбираем этапы реализации из практике
11. Создание и упаковка ресторанного бренда: обзор основных моделей

Тема 4. Сарафанный маркетинг: как сделать так, чтобы о вашем ресторане говорили?

1. Как на самом деле гости принимают решение о посещении ресторане: ключевые этапы влияния
2. Самый дешевый и эффективный способ продвижения ресторана любого формата
3. Основные элементы сарафанного маркетинга
4. Как включить сарафанное радио?
5. Матрица «Сарафанного радио» и точки контакта
6. 3 ключевых инструмента формирования положительного общественного мнения о ресторане
7. Как гасить негатив в социальных сетях и форумах?



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая

Тема 5. Исследование гостей

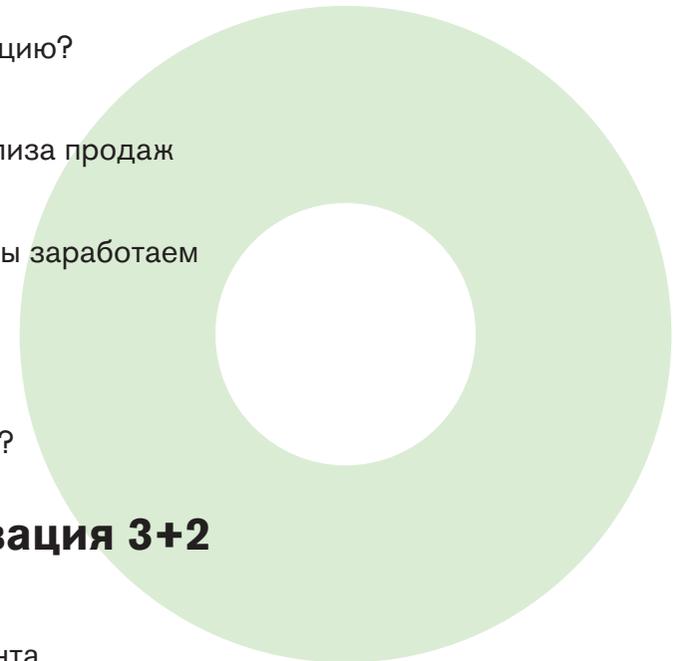
1. Как исследования влияют на посещаемость
2. Способы определения целевого сегмента ресторана
3. Как провести исследования собственными силами с минимальными затратами
4. Топ-7 ошибок при исследовании гостей
5. Как избежать ошибок при анкетировании и как правильно обработать данные?
6. Аналитика продаж как способ исследования гостей: выявляем выгодные сегменты и находим закономерности в поведении аудитории
7. NPS-показатель для измерения лояльности: как использовать результаты на практике?

Тема 6. Анализ продаж как инструмент маркетинга

1. Как определить реальный средний чек вашего ресторана, как использовать эту информацию?
2. Как определить потенциал выручки вашего ресторана с помощью аналитики?
3. ТОП 5 показателей и отчетов, которые достаточны управляющему для комплексного анализа продаж
4. Коэффициент оборачиваемости и возвращаемости – считаем правильно
5. Оценка зонирования ресторана: считаем эффективность загрузки в часы пик и сколько мы заработаем в результате корректировки зонирования
6. Анализ потока продаж по суммам чеков: оценка платежеспособности гостей
7. Кейсы по идентификации концепции с помощью аналитических отчетов
8. Среднее количество блюд и напитков на гостя – как правильно использовать показатель?

Тема 7. 100% гарантия увеличения чека в ресторане: мотивация 3+2

1. Структура гостевого посещения: как гости выбирают блюда и напитки?
2. Управлять количеством блюд и напитков в чеке: действенный способ в арсенале официанта
3. Не все блюда "равны": что такое порционный коэффициент и как его использовать?
4. Этапы внедрения мотивации для официантов так, чтобы было выгодно и сотруднику и компании



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая

Тема 8. Методика создания программы продвижения ресторана

1. Формулировка задач продвижения
2. Выбор идеи продвижения: создание нестандартных офферов
3. Выбор эффективных каналов коммуникации с гостем
4. Локальный маркетинг
5. Создание маркетингового календаря (календарь активностей) - примеры реальных ресторанов
6. Оценка программы продвижения

Тема 9. Маркетинг продукта: создаем эффективный ассортимент

1. Как эффективно управлять ассортиментом меню кухни и бара для увеличения продаж и удовлетворенности гостей
2. Как составить ТЗ на ввод новых позиций
3. Глубина и ширина ассортимента: сколько позиций должно быть в меню?
4. Что такое профилирующие и дополнительные товарные группы
5. Оценка выхода блюда через потребительскую корзину
6. Роль нейминга в меню ресторана: как придумывать оригинальные названия? 5 советов
7. Ротация ассортимента - сколько раз в году необходимо меняться?
8. Как выход блюд влияет на продажи

Тема 10. Моделирование цен кухни и бара, оценка актуальности текущих

1. Как системно следить за ценами конкурентов и использовать эту информацию
2. 5 правил ценообразования в ресторане
3. Стратегии ценовой конкуренции в ресторанном бизнесе
4. Как моделировать цены в ресторане с помощью excel-файла: мастер-класс на реальном кейсе
5. Подходы к формированию цен



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

24 мая / 25 мая / 26 мая / 27 мая

Тема 11. Меню как коммерческое предложение (кейс)

1. Как актуализировать концепцию ресторана с помощью верстки меню?
2. Эффективный up-sell и cross-sell в дизайне: как помочь официанту продавать больше? 10 проверенных приемов
3. Как анализ продаж помогает верстать меню?
4. Как сделать так, чтобы сезонное меню вырвалось в хиты продаж с 1 дня?

Тема 12. Портфельный анализ меню

1. Стандарты и методы настройки базы данных ресторана для проведения корректного анализа
2. Рейтинг товарных групп: сверяем профилирующие группы с фактическими продажами
3. ABC-анализ: новый взгляд на привычную модель
4. Модель Касаваны-Смита и Дэвида Павесика: что такое фактор доходности и средневзвешенная маржа?
5. Сводная модель Zuma Consulting: 14 секторов с универсальными рекомендациями

Тема 13. Как заставить карты работать на вас? CRM и аналитика программы лояльности

1. 10 Мифов о лояльности гостей, проверенных на практике
2. Обзор структуры CRM-систем
3. Что такое RFM-анализ и как им пользоваться?
4. Как с помощью бонусного клуба можно вернуть гостей?
5. Карточка-индикатор: как использовать статистику для формирования лояльности?
6. Когда актуальна прогрессивная шкала скидки?
7. Карточка как элемент сарафанного маркетинга



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

Park Inn **by Radisson Rosa Khutor**

**WEL-
COME
PRO**

РЕСТОРАННАЯ
БИЗНЕС - ШКОЛА

Сочи

Наб. Лаванда, д. 5, Эсто-Садок
www.parkinn.ru/hotel-rosakhutor

welcomepro.ru

admin@welcomepro.ru

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ



Во время занятий используются:

Диагностика экономического потенциала своего бизнеса

Дискуссии и мозговые штурмы

Деловые игры и бизнес - кейсы

Презентации участников

Элементы рефлексии и обмена опытом

**Обучение проводится ежедневно
4 дня подряд с 10.00 до 18.00**

День 1 и День 2 (24-25 мая)

Тренер: Виолетта Гвоздовская

День 3 и День 4 (26-27 мая)

Тренер: Сергей Ицков

Регистрация на тренинг

Для регистрации отправьте
заявку по e-mail:

admin@welcomepro.ru

Также можете связаться по телефону

+7-911-780-82-08

Евгения Шестакова

ИНФОРМАЦИЯ О СТОИМОСТИ

При оплате до 1 мая

1 день — 12 000 ₽

4 дня — 48 000 ₽

При оплате после 1 мая

1 день — 14 000 ₽

4 дня — 56 000 ₽

Дополнительно:

С каждого второго участника от компании скидка обоим участникам 10%

При участии более 3х человек – скидка 20%

В стоимость входит:

Проведение тренинга четыре дня

Кофе-брейки во время тренинга

Рабочие материалы для тренинга

Варианты оплаты:

По договору и счету на счет ИП Гвоздовская В.А.

Переводом на реквизиты Сбербанка Гвоздовской В.А.

Переводом на Яндекс-деньги

Оплата за перелет, проживание – индивидуально за счет участника.

WEL- COME PRO

РЕСТОРАННАЯ
БИЗНЕС - ШКОЛА

welcomepro.ru

admin@welcomepro.ru