

Маркетинг ресторана и управление продажами

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Маркетинг вашего ресторана

- Локальный маркетинг, его основная задача
- Анализ вашего рынка (потребители, конкуренты, заполненность предприятиями общепита, ценовая политика и т.п.)
- SWOT-анализ и Правило 4Р в маркетинге
- Концепция ресторана: составляющие концепции
- Пути создания ресторана. Корректировка Концепции в зависимости от месторасположения
- Концепция ресторана как ТЗ (техническое задание) для создания дизайнерского, технологического проектов и составления меню
- Составление Карты торговой территории и Плана маркетинговых мероприятий
- Меню: правила составления, разработка блюд, особенности ценообразования, теоретическая себестоимость меню

Клиентоориентированность и повышение продаж

- Привлечение и удержание гостей (стандарты обслуживания, контроль маркетинговые зон в ресторане, акции и промоушены, жалобы гостей, правило LAST)
- Сервис, ориентированный на продажи — клиентоориентированный сервис
- Система CRM (Customer Relationship Management)
- SMM (Social Media Marketing)

Практикумы:

- Кейс «Составление концепции ресторана»
- Кейс «Составление SWOT-анализа ресторана»
- Упражнение «Решение проблемы гостя по правилу LAST»