



ПРОГРАММА ФОРУМА
Блок: Рестораны (День 1-й)

6 Июля 2022 года
(среда)

09.00 – 10.30	<p>Как увеличить прибыль ресторана? Управление финансовыми показателями</p> <p>Прибылью управляют системы и последовательные действия всех сотрудников. На тренинге обсудим, как направить команду на результат, какие блоки должны быть под особенным контролем Управляющего / менеджера? Как связаны прибыль и действия ключевых специалистов?</p> <p>Кристина Алипатова Welcomerго</p>
10.30-10.45	<p>Открытие выставки</p>
10.45-11.00	<p>Кофе-брейк</p>
11.00-12.45	<p>Как сделать концепцию своего ресторана, кафе, бара беспроегрешной. Причина прихода гостей в ресторан.</p> <ul style="list-style-type: none">• Цели прихода гостей.• Частые концептуальные ошибки рестораторов.• Простые и понятные способы исправить концепцию. <p>Алексей Кислов Генеральный директор Компания RESTTEAM</p>
12.45-13.15	<p>АСФ: Доставка – облачный сервис для ресторанов</p> <p>ООО «АСФ»</p>
13.15-13.45	<p>Дизайнерские приемы в интерьере кафе и ресторанов, продающие заведения с первого касания. Разбор реальных кейсов.</p> <p>Дизайнеры интерьеров Губанова Елена и Марьясова Алина</p>
13.45 -14.00	<p>Перерыв</p>



<p>14.00 – 15.15</p>	<p>Как внедрить KPI для управленцев ресторанов. Управляйте людьми через прозрачные метрики успеха</p> <p>Часто возникают вопросы какие выставить KPI (Key Professional Indexes) ключевым сотрудникам компании. Ответ прост – у вас не будет такого вопроса, если у вас будет цели и стратегия компании и цели и стратегии каждой службы, подразделения. Именно эти ключевые задачи должны использоваться в создании мотивационных ориентиров. В таком случае сотрудники будут понимать почему выбраны те или иные индексы для активации их работы, чувствовать себя одной командой, понимать свой вклад каждого в общее дело. Иначе системы KPI будут оторванными от цели компании и, живя своей отдельной жизнью, не включатся в общий процесс движения к звезде. Иногда, даже запустив целевые KPI система не работает, и сотрудники не активируются на движение к цели. Это может происходить по причине того, что сама цель не до конца ясна. Вроде бы и формулировка сделана по SMART, и материальная привязка есть, но все-таки результата нет. Не ясность или не точность цели и стратегии может возникать потому, что за каждым словом стоит некое представление и у разных людей они разные.</p> <p>Эллина Бондарь Welcomepro</p>
<p>15.15-15.30</p>	<p>Кофе-брейк</p>
<p>15.30-16.00</p>	<p>Контроль и точки роста заведения Компания СБИС Presto</p> <p>Надежда Беляева Эксперт по автоматизации и безупречному сервису в заведениях HoReCA</p>
<p>16.00 – 16.15</p>	<p>Проект «ЛЕТНИЕ ВЕРАНДЫ ИРКУТСКА»</p> <p>Павленко Игорь Владимирович Ирк.ру</p>



ПРОГРАММА ФОРУМА
Блок: Рестораны (День 2-й)

7 Июля 2022 года
(четверг)

09.00-10.30	<p>Кадровый голод. Реальные причины и способы исправления ситуации.</p> <p>Семинар для собственников и управляющих, но не для HR и кадровиков)</p> <ul style="list-style-type: none">• А что такое: кадровый голод в ресторанах и кафе?• Реальные причины нехватки сотрудников на кухне, в зале и в баре.• Что делать? Конкретные шаги для привлечения и удержания сотрудников. <p>Алексей Кислов</p> <p>Генеральный директор Компания RESTTEAM</p>
10.30-10.45	<p>Профессиональная ароматизация для ресторанов и кафе</p> <p>Как выделить ваш бизнес среди конкурентов, создать уникальную атмосферу, повысить лояльность и средний чек, а также устранить нежелательные запахи.</p> <p>Сергей Шадрин Основатель компании FEELME</p>
10.45-11.00	<p>Кофе-брейк</p>
11.00-12.45	<p>Как увеличить выручку в ресторане через сервис?</p> <ul style="list-style-type: none">• Как ресторан увеличивает выручку? Казалось бы, это простой вопрос, при этом на него не всегда можно услышать верный ответ. На встрече мы рассмотрим все ключи увеличения выручки ресторана в разрезе процессов и сотрудников.• Чтобы увеличить выручку команде необходимо: увеличение гостепотока, работа с оборотом стола, работа с наполняемостью чека и, конечно, работа с go list. Для того, чтобы запустить каждое направление необходимо выделить в процессах обслуживания упущенные продажи, подобрать техники запуска данных точек роста. Мы соберем бланк оценки потерь выручки в ресторане и создадим план работ по увеличению выручки" <p>Эллина Бондарь Welcomepro</p>



12.45-13.15	Концепция дизайн-проекта ресторана с сибирским характером. Запрос на «гениальные» дизайнерские решения в сегменте HoReCa Стрелова Евгения Дизайнер интерьеров
13.15-14.00	Перерыв
14.00-15.30	Как воруют через Производственный учет. <ul style="list-style-type: none">• Как предотвратить воровство, завышение или искажение экономических показателей через программу производственного учета?• Ошибки в учете часто приводят к тому, что показатели себестоимости завышены, а результаты инвентаризаций, напротив, искусственно улучшены. Ошибки также могут приводить к сокрытию через фантомные склады и многое другое.• Эти проблемы решаются через верную аналитику и выстраивание грамотных политик производственного учета." Кристина Алипатова Welcomepro
15.30-16.00	Кофе-брейк
15.30-16.00	Презентация униформы от HORECA Service На сценической площадке
16.00-16.15	Импортозамещение профессиональных моющих средств для ресторанов Игорь Ломаев Эксперт компании DEC PROF
16.15-16.45	Меры поддержки малого предпринимательства для ресторанного бизнеса Диляра Окладникова Центр «Мой Бизнес»
17.00-17.15	Заккрытие выставки



ПРОГРАММА ФОРУМА

Блок: Отели (День 1-й)

6 Июля 2022 года

(среда) - Зал № 1

<p>09.00-10.30</p>	<p style="text-align: center;">Активные продажи на ресепшн</p> <p>Администратор - один из главных продавцов в Отеле.</p> <ul style="list-style-type: none">• Что нам мешает продавать? Разрушаем ложные стереотипы, работаем с распространенными негативными установками ("Все равно ничего не купят - зачем предлагать?", "Если захотят купить - сами спросят", "Не хочу быть навязчивым" и т.п.)• Сколько Отель сможет заработать дополнительно, если мы будем предлагать дополнительные услуги каждому Гостю?• Где найти мотивацию на "выход из зоны комфорта"?• Подготовка к продажам, как залог успеха.• Формируем "список услуг Отеля" в удобном для продаж формате.• Узнаем "свой продукт". Изучение услуг Отеля - эффективные техники.• Определяем типы Гостей и решаем, что продаем каждой группе.• Составляем "продающий текст" на все виды услуг: номера, питание, СПА, экскурсии, сувениры. <p style="text-align: center;">Надежда Кириченко Бизнес-тренер компании Hotel QA Service</p>
<p>10.30-10.45</p>	<p style="text-align: center;">Открытие выставки</p>
<p>10.45-11.00</p>	<p style="text-align: center;">Кофе-брейк</p>
<p>11.00-12.30</p>	<p style="text-align: center;">Активные продажи на ресепшн (продолжение)</p> <ul style="list-style-type: none">• Формируем свой личный план продаж "на сегодня".• Правила предложения услуг и как не быть навязчивым?• "Можно и нельзя" при коммуникации с Гостем.• Вопрос лучше утверждения. Составляем перечень правильных вопросов.• Список продающих фраз. Коротко, емко, по существу.• Upsell - механика проведения.• Презентация номеров Отеля Гостю - правила показа для повышения продаж.• Продажа дополнительных услуг Отеля: завтраки, обеды и ужины, Спа-услуги, экскурсии, сувениры, аренда залов и организация банкетов.• Подведение итогов тренинга. <p style="text-align: center;">Надежда Кириченко Бизнес-тренер компании Hotel QA Service</p>



12.30-13.30	Перерыв
13.30-14.00	Эффективные B2B продажи. Ксения Безбородова Старший менеджер по развитию Ostrovok.ru, Эксперт в области управления доходом
14.00-14.40	Эффективное управление онлайн продажами <ul style="list-style-type: none">• Как получить больше гостей? Тренды бронирования• Инструменты для увеличения прямых онлайн-продаж• Работа с тарифами. Бизнес-правила• Вnovo Ostorus Валентин Микляев Основатель и генеральный директор компании Вnovo
14.40-15.00	Импортозамещение профессиональных моющих средств для номерного фонда Игорь Ломаев Эксперт компании DEC PROF
15.00 -15.15	Кофе-брейк
15.15-15.35	Салют для отелей: как технологично прокачать свою гостиницу Анастасия Коробкова SberDevices
15.35 -17.35	Семинар для Отелей на стадии проектирования, строительства и реконструкции: <ul style="list-style-type: none">• Понимание факторов, влияющих на концепцию планирования номеров• Понимание факторов, влияющих на концепцию планирования номеров• Определение основных потребностей Гостя, формирование ожиданий.• Этапы планирования оснащения гостиничного фонда• Важные детали, которые нужно учесть при проектировании• Понимание термина «Цена Владения»• Разбор кейса. Формирование понимания этапов оснащения «От проекта до полной реализации»• Принципы размещения инженерных систем Андрей Свирелис Компания Про Отель



ПРОГРАММА ФОРУМА

Блок: Отели (День 2-й)

**7 Июля 2022 года
(четверг) - Зал № 1**

09.00-10.30	<p>Аудит службы Housekeeping. Повышаем качество, уменьшаем расходы.</p> <p>Аудит службы гостиничного хозяйства. Как управленцу понять, что он необходим?</p> <ul style="list-style-type: none">• Виды аудитов. Какой будет эффективен именно для вашего Отеля?• Чек лист для проведения аудита. Составляем индивидуально под свой Отель. <p>Примеры из практики.</p> <ul style="list-style-type: none">• Сколько времени займет аудит службы?• Документация в отделе для контроля чистоты.• Основные SOP службы.• Чек лист проверки номерного фонда.• Чек лист проверки общественной территории <p>Екатерина Рыбакова Эксперт и тренер компании Hotel QA Service</p>
10.30-10.45	<p>Кофе-брейк</p>
10.45-12.30	<p>Аудит службы Housekeeping. Повышаем качество, уменьшаем расходы (продолжение).</p> <p>Способы регулярного внутреннего контроля чистоты.</p> <ul style="list-style-type: none">• Обходы Отеля менеджерами. Принципы проведения.• Дежурный менеджер. Что включить в чек-лист проверки дежурного менеджера для контроля чистоты?• Анализ расходов службы гостиничного хозяйства.• Анализ эффективности расходования средств. Рекомендации для разумной экономии.• Анализ результатов проведенного аудита. Составление плана действий по повышению эффективности. <p>Екатерина Рыбакова Эксперт и тренер компании Hotel QA Service</p>
12.30 – 13.00	<p>Цифровые технологии: новые возможности для гостинично-ресторанного бизнеса.</p> <p>Анна Кустова Межрегиональный директор по B2B Восточной Сибири Дом.ру Бизнес</p>
13.00-13.30	<p>Как увеличить прибыль в новых реалиях</p>



	<p>Марина Гончаренко Исполнительный директор BRONEVIK.com</p>
13.30-14.00	<p>Как привлекать клиентов в гостиничном бизнесе? Тренды, аналитика и кейсы.</p> <p>Яндекс Путешествия – какая у него аудитория? Как отельерам к нему подключиться + другие особенности.</p> <p>Роман Колмаков Менеджер по работе с клиентами Яндекс. Бизнес</p>
14.00-14.30	<p>"Импортозамещение в гостиничном бизнесе: ориентация на российский софт"</p> <p>Сергей Фомин Генеральный директор компании Libra Hospitality</p>
14.30-15.00	<p>«Онлайн-продажи: аналитика, тренды, ноухау»</p> <p>Анна Шамова Эксперт TravelLine по онлайн продажам</p>
15.00-15.15	<p>Кофе-брейк</p>
15.15 – 15.30	<p>«Текстиль как фактор влияющий на доход отеля»</p> <p>Гончаров Андрей ООО Текстиль – Ангара</p>
15.30 – 17.00	<p>Семинар для действующих Отелей:</p> <p>Приоритеты в оснащении гостиничных номеров действующих Отелей. Нюансы в оснащении номеров текстилем и спальными местами. Секреты увеличения шумоизоляции номеров в действующих отелях.</p> <ul style="list-style-type: none">• Принцип формирования профессионального спального места в отеле.• Что нужно учесть при выборе основания(box-spring), матраса, топпера.• Правильный выбор постельного белья.• Как подобрать подушки и одеяла.• Изучение факторов, влияющих на качество сна Гостя.• Способы усиления презентации спального места.



	<ul style="list-style-type: none">• Как превзойти ожидание Гостя.• Правильный выбор декоративного текстиля• Секреты увеличения шумоизоляции номеров в действующих отелях. <p style="text-align: center;">Андрей Свирелис Генеральный директор компании Про Отель</p>
17.00-17.15	Закрытие выставки

Место проведения: г.Иркутск, Байкальская, 253-а, павильон 1, тел. (3952) 352900

Регистрация участников деловых мероприятий 6 и 7 июля с 8.00 до 9.00