



Приглашаем принять участие в [совместном проекте](#) компании UCS (торговая марка **R-Keeper™**) и компании **EntenS Group** по развитию профессиональных компетенций руководителя в сфере общественного питания и повышению доходности бизнеса на базе аналитических возможностей системы R-Keeper!

### **Бизнес-тренинг для управляющих и владельцев ресторанов:**

#### **«Управление маркетинговой активностью ресторана. Изучить гостя и заработать на этом»**

г. Москва, 07 февраля 2014 года.

Продолжительность обучения – 1 день, с 10:00 до 18:00

[Зарегистрироваться на бизнес-тренинг](#)

#### **Программа:**

*10:00 Начало тренинга (регистрация с 9:00)*

#### **Блок 1. Анализ текущей маркетинговой деятельности ресторана**

Содержание блока:

- SWOT-анализ;
- анализ дисконтной/бонусной системы;
- полный анализ гостя. Как идентифицировать и “посчитать” гостя. Новые возможности RK7.

#### **Блок 2. Изучение гостя**

Содержание блока:

- список ключевых маркетинговых показателей, маркетинговый отчет ресторана;
- ABC и RFM-анализы базы данных гостей, правило Парето. Ранжирование гостей по различным типам. Правильная работа с базой гостей.

*11:30 – 11:45 – кофе-пауза*

### **Блок 3. Маркетинговое планирование**

#### Содержание блока:

- скидки? бонусы? купонные сайты? Как не ошибиться. Почему скидка убивает ваш ресторан. Как избавиться от “гнета” скидок. Построение бонусной системы на базе RK6 и RK7. Преимущества модуля RK CRM.
- маркетинговый бюджет;
- маркетинговое планирование;
- карта торговой территории
- элементы вирусного маркетинга. Примеры.
- построение правильного сайта.
- SMM-маркетинг, продвижение в социальных сетях, геосоциальные сервисы.

*13:00 – 14:00 - обед*

### **Блок 4. Организация маркетинговой активности. Привлечение и удержание гостя**

#### Содержание блока:

- формула выручки ресторана. Правильная работа со средним чеком.
- модель поведения гостя в ресторане;
- всегда ли ресторану нужны новые гости?

### **Блок 5. Координация маркетинговых мероприятий**

#### Содержание блока:

- «слабые места» маркетинговых мероприятий с точки зрения внутренней координации;
- работа с жалобами и претензиями гостей в ходе проведения маркетинговой активности

*16:00 – 16:15 – кофе-пауза*

### **Блок 6. Контроль эффективности маркетинговой активности**

#### Содержание блока:

- эффективность маркетинга: что смотреть? куда смотреть?
- анализ показателей гостевой работы ресторана: выводы и рекомендации

*18:00 – окончание, подведение итогов программы*

На бизнес-тренинге будет даваться **оригинальная информация для практического использования**, отсутствующая на внешнем рынке в открытых источниках.

**По окончании** участники получают в электронном виде комплект использовавшихся на тренинге документов, в том числе таблицы и инструкции, для дальнейшего самостоятельного применения.

**Приглашаем владельцев и управляющих ресторанов!**



**Кем проводится:** Программа бизнес-тренинга по практическому использованию аналитических инструментов системы R-Keeper проводится профессиональными экспертами:

- ресторатор и антикризисный управляющий с 15-летним опытом работы **Магомед Костоев**, руководитель ключевых проектов EntenS Group
- тренер и бизнес-консультант **Алексей Просандеев**, управляющий партнер EntenS Group

---

**Стоимость участия** в бизнес-тренинге составляет **14 900 руб.**

При оплате **до 24 января 2014 года** для Вас **Новогодняя акция:** стоимость участия **14 900 руб. 11 920 руб.!**

---

### **Дополнительная информация:**

**27-28 февраля 2014 года** – бизнес-тренинг на тему:

«Принятие управленческих решений, направленных на увеличение доходности ресторана, на основе аналитических данных программ R-Keeper и StoreHouse» (стоимость участия в бизнес-тренинге **21 900 руб.**, при оплате до 31 января 2014 – **21 900 руб. 19 710 руб.**).

**Дополнительный БОНУС\*** в размере **1 500 руб.** при участии в 2-х программах февраля!

---

### **В стоимость входит:**

- Комплект учебных материалов, таблицы и инструкции
- Номерные сертификаты
- Обед и кофе-паузы

[Зарегистрироваться на бизнес-тренинг](#)

Дополнительную информацию о программе и условиях участия можно получить у **Марии Каринской**, руководителя направления по обучению и развитию компании EntenS Group

+7 (903) 181 4870 +7 (499) 400-37-39 [info@entens-training.ru](mailto:info@entens-training.ru)

**Спасибо!**

**Будем рады видеть Вас в числе участников нашей программы!**

---

\*Бонус может суммироваться с Новогодней акцией (при соблюдении указанных сроков оплаты по акции)