

16.00-16.20 Recepción de invitados.

16.20-16.30 Bienvenida.

Presenta: Rodrigo Domínguez, director de Barra de ideas.

BLOQUE I. LA GESTIÓN PURA Y DURA



16.30-16.55 5 preguntas (y 5 respuestas) para convertir tu restaurante en una cadena de éxito.

Manel Morillo, consultor en Con Gusto.

Convierte tu restaurante en una cadena profesional gracias a la automatización de los procesos y a la profesionalización del equipo.



17.00-17.20 ¡La revolución! Gestiona tu restaurante con una jornada de 40 horas.

Baldomero Gas, creador y CEO de Método GAS

¿Te sientes un esclavo de tu restaurante? ¿Te gustaría ganar más dinero, pero no sabes cómo conseguirlo? ¿Te encantaría pasar más tiempo con tu familia y con tus amigos, pero te resulta imposible?



17.25-17.45 El escándalo y la cocina de ensamblaje: ¿adónde va el dinero?

Ferrán Climent, chef ejecutivo de Gallina Blanca y formador.

La calidad no está reñida con el ahorro de recursos en la cocina. Claves prácticas para hacer una gestión más eficiente en los fogones.



17.50-18.15 Gestión de personal: Cómo conseguir a los mejores profesionales.

Óscar Carrión, director del Máster en Dirección de Restaurantes y F&B Hotelero Gastrouni.

A lo mejor no eres consciente, pero necesitas que tu restaurante se convierta en marca empleadora. Hay mucha competencia para captar nuevos perfiles en hostelería. Hablemos de cómo mejorar el reclutamiento, branding y formación para nuestro restaurante.



18.20-18.30 5 claves para hacer tu cocina más eficiente. ¿Sabes todo lo que puedes ahorrar diseñando una cocina eficiente energéticamente?

Pablo Torres, Chef Corporativo Asesor RATIONAL Ibérica

¿Has diseñado tu cocina pensando en la mayor eficiencia? Mejora tu eficiencia energética, tiempo de preparación de los platos, evita las mermas y gestiona tu espacio de cocina para ahorrar costes.

18.30-19.00 Café. Zona de stands.

19.00-19.10 Cerveza Bien Fría: ¿Cuáles son las soluciones técnicas más adecuadas en tu instalación de barril para conseguir beneficios adicionales en tu negocio?

Jose Manuel Alcobendas, responsable de instalaciones de barril de Heineken.

La cerveza puede representar hasta el 25% de la facturación de los establecimientos de hostelería. Conoce soluciones técnicas para conseguir la calidad y temperatura perfectas que te ayudarán a generar beneficios incrementales para tu local.

BLOQUE 2. COMUNICA Y VENDE MEJOR PARA AUMENTAR LA FACTURACIÓN



19.15-19.35 7 claves para desbloquear el marketing de tu restaurante. Ramón Dios, director de Gastrocoaching.

¿Quieres aumentar el volumen de clientes que acuden a tu restaurante? Va a ser muy difícil si no elaboras un plan de marketing. No pienses en gastos elevados. Ramón Dios nos cuenta las acciones de marketing más eficientes en hostelería.



19.40-20.00 Re-inventa tu carta: aumenta tus beneficios y genera experiencias. Eva Ballarín, profesora y consultora de tendencias, innovación y estrategia en el sector Horeca. Directora del Congreso HIP-Hospitality 4.0.

La carta como elemento principal del Marketing de Sala: tendencias y diseño técnico para transformar la carta en una potente herramienta de ventas. Eva imparte clases de Marketing de Sala en varios Masters y para empresas.



20.05-20.15 ¿Se ha digitalizado el sector de la restauración?

Darío Méndez, Area & TopChef Manager ElTenedor.

¿Cómo puede ElTenedor ayudarte a digitalizar tu restaurante? Darío Méndez explicará cómo sacarle el máximo partido a su herramienta.



20.20-20.35 7 enseñanzas de El Principito sobre Hostelería Digital y Reputación. Oskar García, socio director de Food Fighters.

Se cumplen 75 años de El Principito y desde Food Fighters pensamos que muchas de las enseñanzas de esta obra inspiracional tienen cabida en un sector tan específico como el hostelero y en los aspectos que atañen al capítulo digital y la reputación online de los bares y restaurantes.

BLOQUE 3. SEDUCE A TUS CLIENTES.

20.40-20.50 Aumenta tus ventas con la carta de vinos.

Ponente por confirmar.

¿Cómo podemos sacarle el máximo partido a la carta de vinos? Errores de principiante que deben evitarse para vender más.

20:50 Despedida y cóctel

APERITIVO DEGUSTACIÓN