Moscow
Business School
Leadership Energy

Продажи на максимуме: как увеличить выручку HoReCa в высокий сезон

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: с 10:00 до 14.00 (zoom)

Дата начала: 16.10.2025

Выдаваемые документы: Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Прогнозирование продаж в высокий сезон

- Анализ исторических данных
- Оценка внешних факторов
- Инструменты прогнозирования

Подготовка команды

- Подготовка команды зала
- Подготовка команды кухни
- Взаимодействие между подразделениями в высокий сезон

Планирование остатков и норм заготовок

- Расчет норм заготовки
- Работа с лайн-чеками

Автоматизация сервиса

- Технологии, позволяющие повысить эффективность продаж в высокий сезон

Работа с оборачиваемостью стола

- Методы расчета
- Методы повышения показателя

Работа с очередью

- Системы резервирования
- Комфортное ожидание

Депозитная система

- Использование депозитов
- Отработка возражений от гостей

Оптимизация меню

- Основные принципы формирования меню в высокий сезон

- Визуальное оформление

Применимые техники продаж в высокий сезон

- Какие техники продаж наиболее эффективны

Маркетинг высокого сезона в ресторане

- Наиболее эффективные маркетинговые механики в высокий сезон
- Take away и доставка