Приложение № 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Программа Гастро-акселератора** | | | | |
| **1 день. Лидер и его бизнес** | | | | |
| **29 апреля (вторник)** | Начало регистрации - 12.45  13:00-15:00 | Открытие акселератора | Сбор участников, Выступление с приветственным словом первых лиц, открытие акселератора |  |
| 15.00 - 15.30 | Нетворкинг: знакомство участников | Золотой стандарт метрик и показателей для бизнеса на 360 градусов. Колесо баланса. Самодиагностика |  |
| 15.30 - 16.00 | Кофе-брейк |  |  |
| 16:00-17:30 | Деловая игра-знакомство в формате мозгового штурма "Перезагрузка: увидеть точки роста в коллаборации" | "Гастро-Синергия" — интерактивная деловая игра, направленная на выявление потенциальных возможностей для масштабирования бизнеса в гастрономической сфере через эффективный нетворкинг и стратегические коллаборации. Участники смогут не только расширить свою профессиональную сеть контактов, но и найти конкретные решения для развития своего бизнеса, используя синергию взаимодействия с другими игроками рынка. | Ведущий: Владимир Снитко |
| 17.30 - 18.00 | Рефлексия: оценка итогов дня, инсайтов | Настройка(план+факт) на день/неделю/месяц как инструмент увеличения выручки |  |
| **2 день. Тенденция рынка и финансы** | | | | |
| **30 апреля (среда)** | 12:00 - 16:30 | Устойчивая и реалистичная бизнес-модель | Управление себестоимостью. Что есть "нормальный" фудкост в зависимости от концепции? Подводные камни: где нужно искать потери.  Основные документы управленческого учёта: ДДС и ОПУ. Разбор на на основании учебного кейса. Кейс прорабатывается экспертом заранее.  Как вырасти из точки в сетку. Разбор модели развития на примере сети кафе уличной еды "ЧиФань". | Дмитрий Марков, Евгений Журба (Чифань) |
| 16:30 - 17:00 | Кофе-брейк |  |  |
| 17:00 - 19:00 | Ключевые факторы успеха проектов местной еды | Обзор успешных кейсов гастробизнеса:  - переосмысление гастрономического культурного наследия и рост проектов, ставящих во главу угла  На основании обобщённого опыта фестивалей уличной еды проекта "Уличная еда России" (c 2014 г.) и Street Food Russia Awards | Александр Исаев, Уличная еда России |
| **3 день. Бережливое производство** | | | | |
| **05 мая (пн)** | 10:00 - 13:00 | Игровой модуль по бережливому производству. |  | Региональный центр компетенций Приморского края |
| **4 день. Коммуникация и сервис** | | | | |
| **06 мая (вторник)** | 10:00 - 14.00 | От концепции к коммуникации | Маркетинг проектов уличной еды, фастфуда, dark kitchen и небольших кафе сильно отличается от ресторанного маркетинга. В зависимости от УТП и месторасположения маркетинга как такового может вообще не быть - и это лучший маркетинг! Предпочтения потребителей необходимо изучать и учитывать не тогда, когда продукт уже готов, а тогда, когда он только разрабатывается в связке: повар+управляющий+маркетолог. Любимое и вечно актуальное "маркетинг без бюджета" - насколько возможно? (спойлер - да!)  Разбор мировых, российских и местных кейсов с целью сформировать понимание эффективных методов коммуникации.  Основные составляющие маркетинг-микса:  - бренд (название, визуализация)  - принципы дизайна эффективного меню  - какую роль играет дизайн упаковки  - коммуникации для микробизнеса: соцсети, инфлюенсеры, сарафанное радио, прямая реклама | Анастасия Сивкова, экс-бренд-директор Coffee Machine  Пархоменко Тимофей lead маркетолог Coffee Machine |
| 14:00 - 14:30 | Кофе-брейк |  |  |
| 14:30 - 18:30 | Модели сервиса в кафе малого формата, стритфуд / фастфуд проектах, доставке | Понятие сервиса применительно к рассматриваемым сегментам.  Сервисные составляющие от приёма заказов до удобства упаковки; разбор через призму карты путешествия потребителя (customer journey map).  Корпоративная культура: как средствами, доступными микробизнесу, создать у сотрудников единое понимание ценностей компании и продукта? |  |
| **5 день. Доставка и питчинг** | | | | |
| **07 мая (среда)** | 10:00 - 11:30 | Бизнес на доставке | Разбираем особенности построения гастробизнеса без сервиса и доставки как "надстройки" к существующей бизнес-модели.  Современные тенденции и запросы потребителей на основании аналитики больших данных.  Как найти свою нишу в высококонкурентной среде.  И снова про себестоимость - как зарабатывать, если в розничной цене "сидят" расходы на доставку?  Участники смогут в сравнении увидеть плюсы и минусы собственной и сторонней доставки и определить для себя подходящую модель. | Карабашина Александра - Директор доставки в сети грузинских ресторанов «Супра» |
|
| 11:30 – 12:00 | Кофе-брейк |  |  |
| 12:00 – 19:00 | Питчинг проектов | Презентация точек роста, оценка планов развития проектов экспертами.  Участники представляют экспертам  По итогу - 10 отобраны на поддержку, 5 отобраны на фудкорт фестиваля, 5 отобраны на ярмарку. Все 10 проектов получают кураторскую поддержку в подготовке к выходу на тест продукта | Отраслевые эксперты из числа успешных проектов в сегментах уличной еды, фастфуда, dark kitchen, микрозаведений |
|
|
|