

**16.00-16.20** Recepción de invitados.

**16.20-16.30** Bienvenida.

Presenta: Rodrigo Domínguez, director de Barra de ideas.

Bienvenida: Ángel Gago, presidente de AHB

## BLOQUE I. LA GESTIÓN PURA Y DURA



**16.30-16.50** Profesionalización. Convierte tu restaurante en una cadena de restauración 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.



**16.55-17.05** Selecciona y adapta tu local al modelo de negocio que buscas.  
**Nuño Urrea, CEO de Horeca iLab.**

Vas a montar un restaurante, a ampliar el que ya tienes, a buscar un local para un segundo o tercer local. ¿Qué condiciones tienes en cuenta? Nuño Urrea ofrece los tips para que la elección y adaptación del local sea un gran acierto.



**17.10-17.20** Cocina de ensamblaje: grandes resultados con escasos recursos.  
**Ferrán Climent, chef ejecutivo de Gallina Blanca y formador.**

¿Conoces la cocina de ensamblaje? La calidad no está reñida con el ahorro de recursos en la cocina. Tips y claves prácticas para hacer una gestión más eficiente en los fogones.



**17.25-17.45** 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.

## BLOQUE 2. COMUNICA Y VENDE MEJOR PARA AUMENTAR LA FACTURACIÓN



**17.50-18.00** 10 claves para transformar la comunicación de tu Restaurante.  
**Natalia Zapatero, socia directora de Turiskopio.**

Los restauradores son personas creativas. Sus platos son imaginativos, desde su composición y descripción a su presentación en el restaurante, siempre acompañados de un servicio excelente. Tu producto es único, necesitas algunas ideas y un buen plan para darlo a conocer.



**18.05-18.15** El futuro del café en la hostelería ya está aquí.  
**Iñaki Vidaurrezaga, director de marketing y nuevas líneas de negocio de Fortaleza.**

El café es un producto esencial en cualquier negocio de restauración y un arma imprescindible para la fidelización. ¿Crees que estás aprovechando todas las posibilidades que te da el café?

**18.15-18.40** Café. Zona de stands.



**18.40-19.00** 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.



**19.05-19.25** 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.



**19.30-19.45** 9 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.



**19.50-20.00** ¿Se ha digitalizado el sector de la restauración?

Isidro Amat, Sales Area Director de ElTenedor.

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

**BLOQUE 3. SEDUCE A TUS CLIENTES.**



**20.05-20.20** El mensaje que invita a revolucionar la mesa.  
**Ana Roquero, diseñadora y fundadora de Cookplay.**

¿Cómo presentas tus platos? Propuestas de vajillas creativas y refrescantes para redefinir la mesa moderna.

### **20.20-20.30** Aumenta tus ventas con la carta de vinos.

**Jorge Ruiz, sumiller de Makro Bilbao**

**Jon Saratxo, director de Makro Bilbao**

**Chema León, director de Marketing de Makro España**

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

### **20.35-20.45** Cómo mejorar la rentabilidad de la cerveza de barril a través de un tiraje perfecto

**Ricardo Carrasco Lopez -Draught Master Heineken.**

La cerveza representa como mínimo el 25% de la facturación de los establecimientos de hostelería. Descubre cómo a través del tiraje de la cerveza de barril puedes incrementar tus ventas, aumentar la rentabilidad y mejorar la experiencia de consumo de tus clientes.



### **20:45** Despedida y cóctel

## **APERITIVO DEGUSTACIÓN**