



Restauración Colectiva

El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / A fondo / Gestión / legislación /

El roadshow de Barra de ideas llega a Barcelona para hablar del futuro de la gestión hostelera

El *roadshow* de Barra de ideas llega a Barcelona para hablar del futuro de la gestión hostelera

Lunes, 01 de abril 2019

Más allá del concepto de restauración al que nos referimos, existen hoy en día una serie de herramientas relacionadas con la gestión hostelera que pueden ayudar de manera transversal a unos y otros conceptos. Hablamos de digitalización, uso de redes sociales o innovadoras sensaciones creadas a través de los diseños del espacio o a partir de experiencias auditivas. De todo esto y mucho más se debatirá en el *roadshow* de Barra de ideas que llega a Barcelona el próximo lunes 8 de abril.

El próximo lunes 8 de abril se celebrará el evento 'Barra de ideas Barcelona', en el auditorio AXA de la Diagonal; un foro en el que se hablará sobre los nuevos pilares de la gestión hostelera, como fórmula de éxito. Más allá de que la jornada esté dirigida a restaurantes, cafeterías o a negocios *casual food*, los profesionales de la restauración social y colectiva también están convocados ya que el sector está desarrollando en los últimos años nuevos conceptos de cafeterías hospitalarias, restaurantes de empresa o comedores institucionales que más tienen que ver con los modelos de hostelería comercial que con la más pura restauración social.

Operativa y procesos, experiencia de cliente, gestión de equipos, eficiencia en cocina, digitalización, marketing y tendencias serán algunos de los aspectos abordados en el *roadshow* de Barra de ideas Barcelona 2019, en el que se analizarán de manera pormenorizada qué oportunidades de negocio se abren en un sector cada día más dinámico.

La jornada se ha dividido en cuatro grandes bloques, en los que se aboga por introducir diferentes temáticas de máxima actualidad para el sector de la restauración.

Los nuevos modelos de negocio darán forma al primer bloque, de la mano de **Eva G. Hausmann**, chef y experta en tendencias, quien pondrá sobre la mesa un aspecto esencial: definir un concepto gastronómico para aumentar las ventas. A continuación, **Alejandra Anson**, co-fundadora de Anson & Bonet, hablará sobre los espacios en relación a los nuevos modelos de negocio.

Mejorar las operaciones para ganar en rentabilidad

El segundo bloque se centrará en el aspecto más operacional. 'La operativa que hace rentable un negocio', con **Iván Salvado**, director general de Grupo Tragaluz y En Compañía de Lobos y 'Cómo implantar procesos para mejorar la rentabilidad', con **David Rubert**, consultor y socio de Persapia, darán el pistoletazo de salida a un bloque que se cerrará con dos temas cruciales en la óptima gestión de restaurantes: el personal y la cocina de ensamblaje. **Óscar Carrión**, director de Gastrouni hablará sobre cómo conseguir a los mejores profesionales y **Ferrán Climent**, chef ejecutivo de Gallina Blanca Foodservice, esclarecerá los aspectos esenciales para ahorrar costes gracias a la cocina de ensamblaje.

¡No maltrates a tu cliente!

'No maltrates a tu cliente'; con esta contundencia se iniciará el tercero de los bloques, que contará ponente con **Jon Giraldo**, chef ejecutivo de Spoonik, quien dará las claves de la experiencia gastronómica más innovadora de 2019: la auditiva.

Emocionar al cliente gracias a los procesos, por **Lluís Codó**, director de HorecaSolutions y algo fundamental, cómo poner precio a los platos, de la mano de **Juanjo Martínez**, empresario hostelero y asesor de F&B y de restaurantes, cerrarán un bloque, antesala de la fase final de la jornada.

Otro de los temas que se abordarán durante la jornada es el servicio de comida a domicilio. Una mesa redonda moderada por el consultor **Manel Morillo** y en la que participarán **Juan Carlos Iglesias**, director de Grup Iglesias; **Hazael Puentes**, creador de Avocado y **Giorgio Sorbo**, fundador de Madrelievito.

Alicia Luque, CEO de Con redes y a lo loco, hablará sobre cómo la necesidad de utilizar las redes sociales para captar clientes; y finalmente **Rafa Casas**, director de Relaciones con la Industria de EITenedor, explicará como el *revenue management* puede ser una técnica aplicable también a los restaurantes.

[¡Inscríbete a la jornada! \(entrada gratuita\).](#)

