

إدارة الطعام والمشروبات للشواطئ: نصائح واستراتيجيات فعالة

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND10-107

هدف الكورس

:عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تسويق وترويج علامة تجارية ناجحة لمؤسسة طعام وشراب على الشاطئ
- .فهم الاختلافات في الأسواق المستهدفة بناءً على الموقع
- .تقييم المخاطر التجارية وإجراء جميع الفحوصات الصحية والسلامة
- .التعامل مع صعوبات الموسمية والتحلي بالمرونة
- .إدارة الموظفين عن بُعد في المواقع الخارجية
- .فهم التأثيرات والانعكاسات لمشروع الطعام والشراب على المجتمع المحلي والبيئة الأوسع

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص يمتلك أو يعمل في سوق الأغذية والمشروبات في الوجهات السياحية. ستكون مفيدة

بشكل خاص لـ:

- أصحاب الأعمال
- مقدمي الترفيه على الشواطئ
- أخصائيي خدمة العملاء
- الطهاة
- مديري التسويق
- المتخصصين في وسائل التواصل الاجتماعي
- مقيمي الصحة والنظافة
- مقيمي المخاطر
- المديرين الماليين

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب تعلم الكبار للمساعدة في الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة مجموعة من المطاعم والمرافق الغذائية على الشاطئ لفهم أسباب أسلوبها وتسويقها الخاص بناءً على الموقع. كما سيخوضون نقاشًا يقوده المدرب حول أفضل أنواع المواقع لأعمالهم الخاصة.

بعد ذلك، سيشارك المشاركون في نشاط جماعي لمناقشة خيارات القوائم المختلفة وأنماط العلامات التجارية بناءً على مواقع محددة، والعمل معًا لتصميم فكرة عمل مربحة تعتمد على الموسمية، وتنوع القوائم، والجمهور المستهدف

الملخص

يُعتبر الترفيه الشاطئي من الأعمال المربحة، حيث يجذب مليارات الزوار إلى الشواطئ سنويًا. ويُعد الطعام والشراب من أكثر القطاعات ربحية في مجال الترفيه الشاطئي، إذ يبحث المصطافون عن الجودة والراحة لإضفاء لمسة من الفخامة على يومهم. كمالك للأعمال في صناعة الأغذية والمشروبات، يجب أن تمتلك المعرفة والمهارات اللازمة لاستغلال هذه الفرصة التجارية الفريدة على الساحل.

تحتاج إلى فهم تعقيدات إدارة أعمال الأغذية والمشروبات في البيئات الشاطئية. تغطي هذه الدورة مجموعة واسعة من المواضيع الأساسية للنجاح، بدءًا من فهم الطبيعة الموسمية للوجهات الشاطئية إلى تصميم قوائم تناسب زوار الشاطئ. ستتعمق الدورة في تفاصيل إنشاء تجربة طهي شاطئية لا تُنسى ومربحة.

يمتد تركيزنا إلى ما هو أبعد من إدارة المطاعم التقليدية حيث نستكشف تعقيدات الاعتبارات الخاصة بالشواطئ، مثل إدارة

الجلوس في الهواء الطلق، وتحسين المساحات المطلة على الشاطئ، ومواءمة العمليات مع التدفق الطبيعي للسياحة الشاطئية. سنتعمق في الممارسات المستدامة، وتوريد المكونات المحلية، وخلق هوية طهي فريدة تتماشى مع البيئة الشاطئية.

بالإضافة إلى ذلك، تتناول هذه الدورة الجوانب الحيوية لتجربة العملاء، مع التركيز على أهمية خلق جو مرحب يتماشى مع البيئة الشاطئية، بدءًا من استراتيجيات الخدمة الفعالة إلى دمج الفعاليات والعروض الترويجية ذات الطابع الشاطئي.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1 : Planning Your Location

- Site selection criteria for a beachside food and beverage business.
- Designing a functional and attractive beachside business layout.
- Licensing requirements for serving food and beverages on the beach.
- Health and safety considerations in beachside food and beverage operations.
- Budgeting and financial planning for starting a beachside business.
- Developing a comprehensive business plan for investor presentations.

Section 2 : Catering for the Masses with Your Menu

- Market research and understanding target customer demographics.
- Menu planning and pricing strategies for beachside offerings.
- Vendor selection and negotiation for supplies and equipment.
- Understanding the target audience for a beachside restaurant.
- Market research and customer segmentation strategies.
- Creating a tailored menu to meet diverse customer preferences.
- Designing a beachside dining ambiance that appeals to the target audience.

Section 3 : Diversification with Your Menu

- Personalising customer service and hospitality for different demographics.
- Utilising technology for efficient order placement and customer engagement.
- Incorporating cultural and local elements in the dining experience.
- Dietary considerations and accommodating diverse culinary preferences.

Section 4 : Your USP

- Creating a unique and memorable beachside dining experience.

- Collaborating with local artists or influencers for added uniqueness.
- Building partnerships with local businesses for joint promotions.
- Establishing exclusive events or offerings for a limited time.
- Integrating storytelling into the brand narrative to evoke emotion.
- Implementing sustainability initiatives as part of the USP.

Section 5 : **Seasonal Beach Destinations**

- Adapting to seasonal variations and peak tourist period.
- Analysing peak and off-peak periods for beach tourism.
- Developing a flexible business plan to accommodate seasonal fluctuations.
- Budgeting and financial planning for varying revenue streams.
- Marketing and promotional strategies tailored to different seasons.
- Managing staffing levels based on seasonal demand.

Section 6 : **Sustainability & the Local Community**

- Legal and regulatory considerations for establishing a beachside business.
- Environmental impact assessments and conservation measures.
- Sustainable practices in sourcing ingredients and waste management.
- Collaborating with local communities and authorities for support.

Section 7 : **Customer Experience**

- Gathering and analysing customer feedback for continuous improvement.
- Pricing strategies that align with the target audience's expectations.
- Emphasising customer service excellence as a key differentiator.

Section 8 : **Marketing & Promotion of Your Establishment**

- Marketing and branding strategies specific to beachside locations.
- Marketing strategies to attract and retain the target customer base.
- Loyalty programs and incentives for repeat business.
- Special events and promotions catering to specific customer segments.

تفاصيل الشهادة

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.او ISO 21001او ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

الأغذية والمشروبات, الصحة والسلامة والبيئة, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة

فهم تنظيم الفعاليات والمؤتمرات: الاستراتيجيات الأساسية والفوائد

تعد عملية تنظيم المعارض والمؤتمرات من المهام المعقدة التي تتطلب تنسيقًا دقيقًا واهتمامًا بالتفاصيل لضمان نجاح الفعالية. في عالم الأعمال والتجارة، تلعب المعارض والمؤتمرات دورًا حيويًا في تبادل المعرفة، وبناء الشبكات، والترويج للمنتجات والخدمات. إن تنظيم مثل هذه الفعاليات يتطلب تخطيطًا استراتيجيًا يشمل جميع جوانب الحدث

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/B_3SlYggPMM?si=pMHzJuHu6m-XZQTc