

16
SZEŁ KUCHNI Z PASJĄ SPRZEDAŻOWĄ?
NOWY TREND W KUCHNI. //

Konferencje sprzedajemy łatwiej dzięki dobrze skrojonej ofercie gastronomicznej. Uczestnicy mają poczuć się komfortowo (nie chodzi o luksus, lecz dobre samopoczucie i pozytywne nastawienie). Jak wiemy, Polak najedzony to Polak zadowolony i nie mam tu na myśli kupionych kruchych ciasteczek do przerwy kawowej. Czas, abyśmy uświadomili sobie, jak ważną rolę w kwestii sprzedaży MICE zajmuje szef kuchni.



Spis treści //

WIADOMOŚCI Z BRANŻY //

- 06 Wiadomości z branży

TEMAT NUMERU //

- 12 Czy Polacy są gotowi na ekologiczne hotele?

HOTEL MARKETING //

- 16 Szef kuchni z pasją sprzedażową? Nowy trend w kuchni
- 19 Jak Hotel Artamów wykorzystuje sztuczną inteligencję w kampaniach reklamowych?
- 22 Social media hotelu – jak je prowadzić?

TECHNOLOGIE W HOTELARSTWIE //

- 24 Wspólne działania Hotelgram i Yourplace Apartments
- 28 Ile tak naprawdę kosztuje telewizja w hotelu?

HOTELOWY KNOW-HOW //

- 32 Poznań to nie tylko targi i koziołki – rozmowa z Tomaszem Krzyszczanowskim
- 36 Zainwestuj zysk w swój nowy hotel
- 38 Standard USALI (cz. II): Niskocenne środki trwałe
- 40 Zwyczaje kawowe Polaków
- 42 A co Twój hotel może zrobić dla Ziemi? (cz. II)
- 46 Sieciowy rynek konferencyjny w Polsce kontra rynek MICE w Europie

- 48 Profesjonalna higiena w branży gastronomicznej
- 50 Luksusowa oferta hotelowa, czyli jaka?
- 52 Czworonożny gość – kłopot czy szansa na rynkową przewagę?

SPA & WELLNESS //

- 54 Kosmetyki hotelowe a ekologia
- 56 Podnosimy ceny SPA. Od czego zacząć?

PORADNIK INWESTORA //

- 60 Drzwi hotelowe – estetyka a funkcjonalność?
- 62 Idealny pokój hotelowy na HMC 2019

KATALOG FIRM //

- 64 Katalog firm

