

# MARKETING GASTRONÓMICO

En un entorno tan dinámico como el sector gastronómico, donde las nuevas tendencias y los factores emocionales son tan importantes, surge la necesidad de innovar desde una visión del marketing donde el cliente sea el protagonista.

Del 9 al 27 de noviembre de 2020  
Horario: De lunes a viernes,  
de 10:00 a 14:00 h



# CONTENIDO DEL MÁSTER

---

## 1. La industria gastronómica: características y evolución

- Evolución histórica de la industria gastronómica
  - Principales características del mercado gastronómico local
  - Tendencias globales gastronómicas
  - Principales características del cliente gastronómico
  - Gastronomía como eje de posicionamiento turístico
  - Tipología y formatos de negocios gastronómicos: ¿qué formato se ajusta mejor a mis clientes?
  - Factores clave de éxito del negocio gastronómico: ¿qué variables necesito para ser relevante?
  - Análisis de casos de éxito
- 

## 2. Introducción a la estrategia y desarrollo del modelo de negocio

- El concepto de estrategia y su rol en el éxito empresarial
  - Factores clave de éxito para la implementación de la estrategia: ¿qué debo tener en cuenta para aplicar con éxito la estrategia?
  - Desarrollo conceptual del modelo de negocio: ¿qué áreas debo tener en cuenta?
  - Canvas Model: ¿cómo crear un modelo de negocio gastronómico?
  - Análisis y valoración de distintos modelos de negocio gastronómico: ¿cuál es la propuesta de valor adecuada?
-

---

### 3. Marketing Strategy

- Estrategias de segmentación
  - Estrategias de posicionamiento: ¿cómo quiero ser percibido?
  - Estrategias de creación de marca: ¿qué atributos debe tener nuestra marca?
  - Estrategias de fidelización: ¿cómo hacemos que nuestros clientes repitan y nos recomienden?
  - El marketing MIX del sector gastronómico
- 

### 4. Márketing Digital

- Introducción al marketing digital: ¿cómo afecta la digitalización al marketing y a nuestro negocio gastronómico?
- El plan de marketing digital: ¿cómo damos forma al plan de acción?
- Tácticas de marketing en función del ciclo de vida del cliente: ¿en qué fases y cómo interacciono con el cliente?
- Caso práctico: (a determinar)
- Redes sociales: ¿cómo podemos sacarles partido para mejorar nuestro negocio?
- Marketing de contenidos: ¿cómo te puede ayudar a crear tu marca y obtener clientes?
- Presencia en buscadores SEO/SEM: ¿qué debo hacer para que aparecer en las primeras posiciones?

**Solicita más información en:**

[admisiones@escoladepastisseria.cat](mailto:admisiones@escoladepastisseria.cat)



PASTRY EXECUTIVE EDUCATION

Plaça Pons i Clerc, 2

08003 Barcelona

T. +34 93 268 78 77

[www.escoladepastisseria.cat](http://www.escoladepastisseria.cat)