

image not found or type unknown



Ведение ресторанного бизнеса является достаточно сложным видом бизнеса, требующего постоянного внимания. Конкуренция между ресторанами, барами, пабами, кафе и в особенности с сетевым общепитом очень ожесточенная. Такие заведения как McDonalds, Burger-king, KFC способны потеснить сильные рестораны по нескольким причинам:

- Быстро;
- Вкусно;
- Доступность на каждом шагу;
- Очень дешево в сравнении с ресторанами;
- Колоссальный оборот продукции за несколько часов;
- Бесперебойные продажи пищи посетителям;
- И т.д.

Перед открытием ресторана следует тщательно изучить рынок, а именно локацию размещения пищевой точки, чтобы выявить ближайших конкурентов потенциально способных влиять на ход вещей. Сюда же относится и популярность места, в частности его достопримечательности и проходимость потенциальными потребителями, на которых ориентирован конечный продукт (блюда из меню), которые будут покупать продукцию и которые будут приходить еще и еще. В этом поможет процедура сегментирования и построение портрета покупателя, на которого ориентирован продукт, также необходимо учесть организации, которые работают на одной локации с рестораном, потому что их работники могут быть прямыми потребителями.

Не стоит забывать о денежной составляющей при открытии ресторана. В среднем на открытие ресторана необходимо от 10 до 15 и более миллионов рублей. На сегодняшний день практически каждый бизнес, не только ресторанный, нуждается в таких первоначальных вложениях. В эту сумму будут входить затраты на аренду помещения, его ремонт и тематическое оформление, закупку оборудования, реклама, выплата з/п работникам и т.д. Решая этот вопрос можно идти разными путями привлечения денежных средств:

- Поиск стратегического инвестора с последующей «отдачей» после успешного старта;

- Поиск партнера по бизнесу, который станет соучредителем и предоставит денежные средства или их часть на развитие;
- Кредит в банке. (Просто так ни один банк не даст кредит. Например, можно взять кредит в залог чего-либо, квартиры, машины и т.п. При выплате кредита в срок и с процентами, недвижимость остается у человека взявшего кредит, если нет, то он теряет свою недвижимость);
- Запуск ресторана с друзьями, готовых выделить денежные средства на реализацию (противоречит постулату ведения бизнеса, но это не всегда работает).

Необходимо также пройти все допуски на приготовление пищи и получить разрешение санэпидемстанции.

Чтобы о ресторане узнали, требуется заняться рекламным вопросом. На сегодняшний день есть сервисы позволяющие продвигать не только организацию, но и ее товары. Первое это сайт в сети интернет, самое простое и понятное из видов продвижения, также таргетинг, контекстная реклама и рассылка на электронные почтовые ящики (для выполнения такого рода задач достаточно 1-2 сотрудника, для поддержания сайта, его развития и рассылок). В продвижении также помогут социальные сети, а именно ВКонтакте и Instagram. ВКонтakte, примечательна тем, что можно создавать группы (сообщества), и реализовывать через них продукцию, выкладывать новости, фото и видео материал, который поможет сориентироваться потенциальным потребителям в поиске пищи, также можно запустить рекламу всплывающую под основной опциональной консолью пользователя (Мои друзья, мои сообщения и т.д.).

Стоит уделить внимание подбору персонала. Повара должны соблюдать все правила приготовления пищи и сроки приготовления, а официанты знать специфику своего ремесла, уметь общаться с клиентом, не быть навязчивым и не вызывать раздражения. Сотрудники отдела закупок обязаны точно и в срок закупать сырье (продукты питания до приготовления), для производства блюд, качество которых должно быть на высшем уровне. Посуда должна быть всегда чистой, как и кухня, зал и мебель.