

## **Avantajele dezvoltării unui plan profesional de afaceri pentru restaurant**

Deschiderea unui restaurant este o muncă grea. Nu sunt suficiente doar pasiunea de a găti pentru a vă transforma visul într-o afacere profitabilă. Din această cauză este necesar să dezvoltați un plan de afaceri coerent și bine fundamentat. În mod tradițional, planurile de afaceri sunt concepute pentru a vă ajuta să obțineți finanțare sau să identificați potențiali investitori. Chiar dacă ai finanțare pentru a-ți dezvolta afacerea, este necesar să elaborezi un plan de afaceri pentru că acesta te poate ajuta să-ți rezolvi multe din problemele apărute pe parcurs.

Beneficiile creării unui plan de afaceri pentru un restaurant includ obținerea de finanțare, precum și identificarea obstacolelor pe care le veți întâlni în dezvoltarea unei afaceri de succes, identificarea obiectivelor firmei, precum și a strategiei de afaceri.

Planul dvs. de afaceri este, de fapt, o foaie de parcurs a afacerii. După ce firma dvs. a fost înființată, puteți reveni la planul dvs. pentru a vedea dacă megeți în direcția bună, sau trebuie să vă modificați strategia.

### **Componente critice ale planului dvs. de afaceri**

Planurile de afaceri au, în general, un format standardizat, care îi ajută pe investitori să găsească informațiile de care au nevoie. Informațiile includ detaliile afacerii, bugetul, informații despre conceptul dvs. de afaceri, experiența dvs. și informații financiare.

Planul de afaceri trebuie să prezinte următoarele capitole:

### **Rezumatul afacerii**

Rezumatul este o introducere care face un rezumat al întregului plan. În această secțiune, veți atrage atenția cititorului cu privire la elementele de bază ale ideii dvs. de restaurant. Veți descrie stilul restaurantului, locația, ce clienți veți viza și cât de bine sunteți bine pregătit pentru a conduce un restaurant. Veți prezenta câți bani ați investit dvs., precum și de cât de mulți bani aveți nevoie pentru a dezvolta afacerea.

## **Conceptul afacerii**

Conceptul de bază și obiectivul afacerii trebuie să fie ușor de înțeles. Conceptul restaurantului dvs. ar putea fi fast-food, restaurant destinat meselor de familie, restaurant cu alimente gourmet, sau restaurant exclusivist. Este util să citiți diverse planuri de afaceri pentru restaurant pentru a identifica tipul de afacere pe care doriți să o desfășurați întrucât fiecare tip de restaurant are specificul și particularitățile lui.

## **Proiectarea afacerii**

Designul cuprinde atât designul interior, cât și cel exterior al restaurantului. Acesta include, de asemenea, meniul, culorile companiei, logo-ul, etc. Toate aceste lucruri sunt foarte importante pentru a-ți particulariza restaurantul. În analiza pe care o faceți va trebui să includeți toate costurile, respectiv costurile legate de proiectarea restaurantului, costurile pentru mobilier și echipamente, precum și cheltuielile cu personalul.

## **Meniul și serviciile oferite clienților**

Ar trebui să intrați în detaliu despre felurile de mâncare și băutură pe care intenționați să îl serviți și cum va fi servit mâncarea. Identificați ce va fi unic în restaurantul dvs. și de ce idea pe care o propuneți va avea succes în zona pe care ați ales-o pentru a vă localiza afacerea. Includeți un meniu de probă cu prețurile proiectate, costurile produselor alimentare și detaliile lanțului de aprovizionare. Tendințele de astăzi tind să favorizeze restaurante care folosesc furnizori și ferme locale, așa că încercați să includeți surse locale în planurile dvs. Ar trebui să realizați o analiză detaliată a costurilor. Creați un logo pentru restaurantul dvs. pentru a-l include în planul dvs. de afaceri.

## **Bugetul afacerii**

Va trebui să elaborați un buget detaliat, care include cheltuielile generale, chiria, salariile proiectate, impozitele, costurile de proiectare și modernizare, cheltuielile de marketing, costurile sistemului POS, cheltuielile cu utilitățile, acoperirea asigurărilor și modul în care intenționați să rezolvați deșeurile excesive, furtul, asigurarea protecției și pazei, etc. Este important să arătați finanțatorilor că ați depus mult efort în planificarea dvs. Țineți cont de faptul că restaurantele de pizza au, în general, cele mai mici costuri de mâncare, iar restaurantele fine au cele mai mari costuri de funcționare, dar și încasările sunt diferite.

## **Analiza SWOT**

Există mereu provocări și oportunități pentru orice restaurant. Planificarea bună vă ajută să vă identificați punctele tari, punctele slabe, oportunitățile și amenințările. Analiza SWOT este important să fie concepută, atât pentru dvs., cât și pentru potențialii finanțatori.

Punctele forte pot include rețeaua dvs. de prieteni și asociați, locația dvs., experiența dvs. în restaurant și alte elemente. Punctele slabe ar putea include lipsa experienței de afaceri sau concurența mare a restaurantelor din apropiere. Oportunitățile ar putea include oferirea de servicii de livrare, catering, etc. Amenințările ar putea include pierderea unui furnizor care vă oferea produse bio și care preferă să-și vândă marfa unui lanț de magazine, dezastre naturale, acțiunile concurenților dvs., etc. Trebuie să includeți o strategie care va oferi soluții pentru amenințările identificate.

## **Strategia de marketing**

Zilele prin care publicitatea se realiza "din gură în gură" au dispărut. Chiar și locuitorii cartierului încearcă să identifice cele mai atractive oferte prin telefonul mobil. Clienții dvs. petrec mult timp pe platformele sociale, deci trebuie să vă conectați cu ei. Este important să dezvoltați un plan de marketing înainte de lansare și un plan pentru a menține impulsul după deschidere.

Dacă intenționați să angajați o echipă de PR sau o agenție de publicitate, acum este momentul să faceți acest lucru . Menționați acest lucru în planul dvs. de afaceri.

Identificați ce tipuri de publicații citesc clienții dvs. și ce platforme sociale utilizează. Decideți dacă doriți să includeți un program de loialitate automată și recompense pentru clienții dvs.

## **Lucrați cu specialiști și consultanți**

Nu puteți face totul singur întucât în firma sunt sarcini specializate, cum ar fi proiectarea site-ului dvs., marketingul restaurantului și contabilitatea firmei. Un contabil este foarte util pentru a vă ghida prin finanțele și bugetul proiectat. Contabilul dvs. va trebui să știe câte locuri va avea restaurantul dvs., să facă previziuni privind clienții, rata cifrei de afaceri, strategia de gestionare a riscurilor și planurile de marketing pentru a face previziuni precise și rezonabile.