

КАК ОТКРЫТЬ КАФЕ

Poster — система автоматизации
кафе и ресторанов

joinposter.com

12 пунктов чек-листа начинающего ресторатора

От бизнес-плана до системы учета

Как и в любом бизнесе, в открытии своего кафе есть много подводных камней и рисков. Ведь нужно не только правильно расставить приоритеты, начиная от создания меню и концепции вашего будущего маркетинга, но и не забывать о сложностях управления персоналом и ведения переговоров с поставщиками.

Мы составили пошаговую инструкцию для начинающих рестораторов, которая ответит на большинство вопросов и поможет составить упорядоченный план действий.



1. Составьте бизнес-план

Срок: до 2-х недель

Первый шаг на пути к успешному кафе — это создание бизнес-плана. Только в процессе его создания, вы определите вашу целевую аудиторию, займетесь исследованием конкурентов и набросаете первые планы роста вашего кафе. Как только вы разложите по полочкам всю нужную информацию, то увидите все плюсы и минусы вашей

стратегии, концепции кафе и бренда в целом. Самый простой вариант — обратиться к профессиональным консультантам или же найти готовые решения для вашего бизнеса в интернете. Возможно, вам придется немного адаптировать готовые модели под ваши интересы, но в любом случае, учиться на чужих ошибках лучше, чем на своих.



2. Подготовьте документы

Срок: до 2-х недель

Перед тем, как вы начнете собирать все необходимые документы для аренды или строительства помещения, рекомендуем вам зарегистрироваться как предприниматель. Вы можете это сделать под видом СПД или ООО. Сразу отметим, что регистрации СПД займет у вас меньше времени и денег, чем ООО. После этого вам следует стать на учет, чтобы получить свидетельство плательщика налогов. Если вы хотите торговать алкогольными напитками и табачными изделиями, вам необходимо получить лицензию. Безусловно, вы можете заниматься этим всем

сами, но привлечение юриста поможет вам рационально использовать время и в разы быстрее и качественнее заполнять заявления, бланки, анализировать риски и выгоды договора аренды и т.п.

Как только все необходимые документы будут готовы, следующим шагом будет отправка уведомления в Роспотребнадзор. После этого можно начинать работать, никакого разрешения не нужно. Первая плановая проверка СЭС и госпожарнадзора, проводится через 3 года с начала работы, при условии отсутствия жалоб.

3. Подсчитайте затраты

Срок: от 2-х недель до месяца

Размер вложений зависит от ваших амбиций и стартового капитала. Для начала, вы должны подсчитать затраты на первых шагах, которые будут включать: аренду помещения, закупку оборудования, зарплату персоналу, оформление необходимых документов и базовые закупки продуктов.

Например, если вы купите простые бытовые плиты и холодильники, арендуете уже подготовленное помещение и для начала откроете только бар с 2-3 видами сэндвичей, то можно уложиться и в 1 200 000 рублей. А если вы задумали полноценное кафе с нуля, вам понадобится не менее 6 000 000 рублей. Итоговая цифра будет зависеть от размера заведения, его концепции и бизнес-модели. Например, будут ли все блюда готовиться на вашей кухне или же будут использоваться полуфабрикаты сделанные не у вас, будете ли вы продавать алкоголь и т.д.



4. Продумайте концепцию

Срок: от недели до 2-х месяцев

Концепция — это не только дизайн интерьера или выбор кухни. Вы должны продумать имидж вашего заведения: общение персонала с посетителями и общее впечатление от пребывания в вашем кафе. Чтобы люди уходили от вас не только сытыми, но и довольными тем, что провели свое свободное время в душевной и ненавязчивой обстановке.

Создайте свою историю, которая будет прослеживаться через все: дизайн, персонал, кухню, маркетинговые решения.





Например, если вы сделали кафе в стиле затонувшего пиратского судна: предложите 13 коктейлей на основе рома на баре, сделайте меню в виде карты сокровищ, поставьте бочки вместо столов, бонусные карты на «черных метках», оденьте официантам повязки на глаза и т.д.

Безусловно, посетителя нужно приятно удивить и запомниться. Но, ведь не только необычные

и нестандартные решения в концепте кафе заставляют посетителей становится постоянными клиентами. Если у вас безвкусная еда, постоянный запах готовки из кухни и, к тому же, бестолковый и некультурный персонал, то вам это не очень поможет. Да, клиент придет к вам один раз, а вот на счет второго раза уже засомневается, да и вряд ли будет советовать друзьям.

5. Определитесь с арендой

Срок: от недели до 2-х месяцев

Большинство начинающих рестораторов арендуют помещения для своих заведений, в виду слишком больших затрат на его покупку.

К тому же, риски при неудачном выборе места или здания будут гораздо меньше. Цены даже в пределах одной улицы с одинаковой площадью могут сильно отличаться, в зависимости от здания, этажа и подготовленности помещения.

Перед тем как искать помещение для аренды, вы уже должны определиться с концепцией вашего кафе и его ЦА.



Например: кафе для молодежи, для любителей послушать живую музыку, просто кофейня или кафе для вегетарианцев. После этого вам будет гораздо проще выбрать определенный район или улицу в вашем городе. Один из ключевых факторов при выборе места — его высокая проходимость. Здесь важна даже сторона улицы, на которой вы планируете открыть кафе.

И самое главное — это внимательно подписывайте договор с арендодателем! Когда ваше кафе станет популярным, возможно он захочет поднять аренду или вовсе расторгнуть договор, чтобы более выгодно сдать проходимое место. Постарайтесь как можно лучше обезопасить себя на этапе подписания договора аренды.



6. Выберите оборудование для кафе

Срок: до 2-х недель

Промониторьте цены на оборудование. Вам нужно знать минимум две цены на каждую единицу оборудования, чтобы понять, где дешевле. Также, не забывайте о варианте с покупкой б/у. Но тут стоит помнить об износе оборудования, и его последующей модернизации. Позже, когда ваши доходы увеличатся, вам будет легче позволить себе новое оборудование. К тому же, есть еще вариант с арендой и даже бесплатным получением оборудования, при заключении долгосрочных контрактов с поставщиками продуктов или подключением франшизы. Напри-



мер, брендированные холодильники от производителей напитков или кофемашины от ведущих торговых марок кофе, при условии закупки определенного объема в месяц.

Размер затрат на оборудование для вашего кафе зависит от того, какие именно блюда вы хотите предложить вашим будущим клиентам. Попробуйте оценить расходы по каждой позиции в меню с точки зрения их затрат на оборудование. Например, для хранения большого количества мяса и рыбы, вам потребуются мощные и вместительные

морозильные камеры, что приведет, в свою очередь, не только к затратам на дополнительное оборудование, но и к большим счетам за электричество. Если у вас много блюд, которые готовятся на огне, то вам понадобится больше печей, а это дополнительные расходы на вентиляцию, которая является одним из самых дорогих видов оборудования.

Мы советуем уже на этапе заказа оборудования запрашивать дополнительные скидки за объем у конкретного поставщика мебели, оборудования для кухни и т.д. Внимательно заполняйте договор о поставках оборудования. Очень часто поставщики навязывают платный монтаж и настройку, аргументируя эти услуги потерей или сокращением гарантийного обслуживания. Ваша задача — свести к минимуму наличие таких «подводных камней» в конечном варианте договора.



7. Найдите поставщиков

Срок: от 2-х недель до 2-х месяцев

Не останавливайте свой выбор на самых дешевых или же, как вам кажется, выгодных предложениях от поставщиков продуктов для кафе. Лучше найти пару порядочных фермеров, которые поставят цену выше, но зато ваши блюда будут известны на весь город. К тому же, это можно еще и упомянуть в меню. И даже алкоголь можно не заказывать у крупных поставщиков, если найти выход на локальных производителей крафтового пива или вина. Что только повысит спрос и интерес ваших посетителей.

При подписании контракта с любимыми поставщиками, запомните самое главное — всегда оставляйте за собой право сотрудничать с другими поставщиками, особенно, если данный поставщик не может вам гарантировать стабильные цены. Не бойтесь проверять! Проверьте цены в прайсах разных поставщиков, а также условия, которые они предлагают. Сравните полученные результаты с ценами на блюда, где используются эти продукты, и посчитайте их себестоимость при сотрудничестве с каждым из поставщиков.



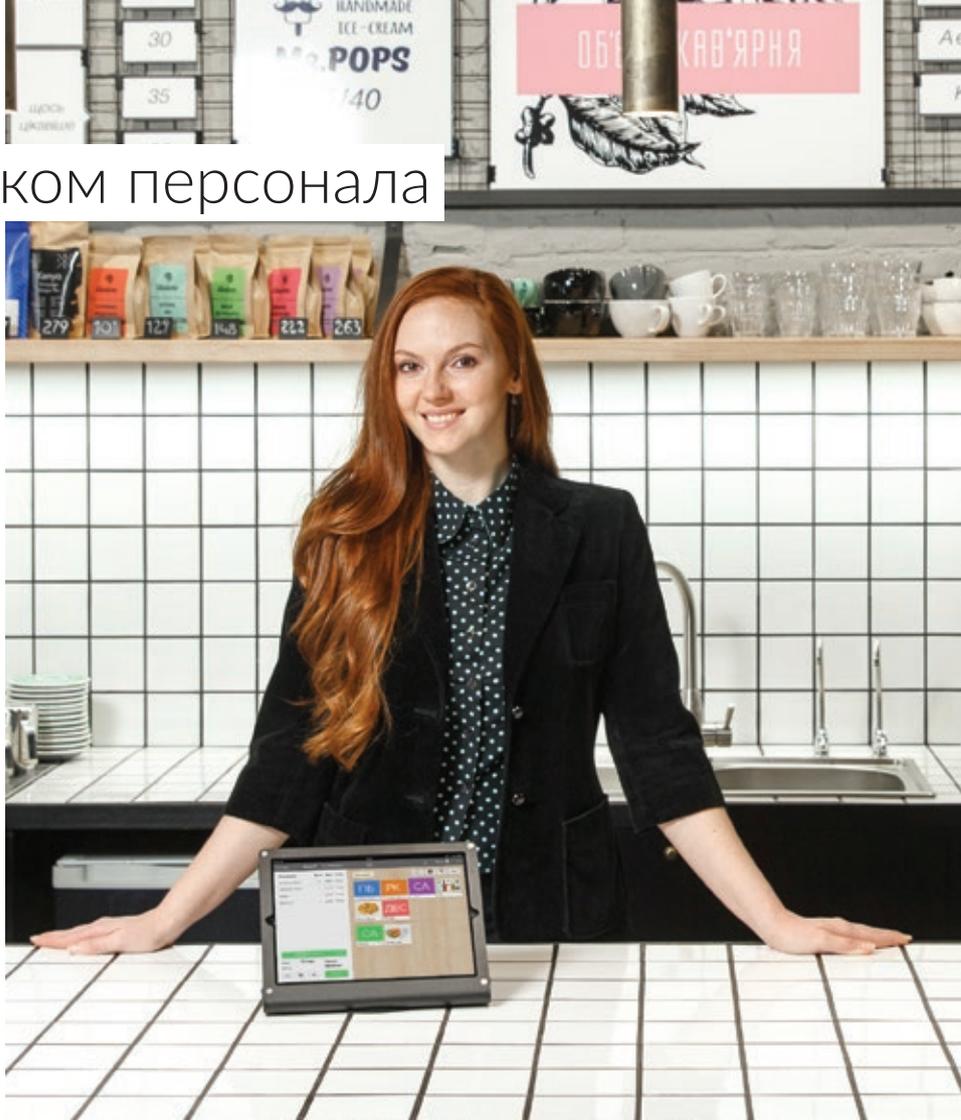
8. Займитесь поиском персонала

Срок: от недели до месяца

Составьте портреты будущих кандидатов и продумайте план их подбора. Опубликуйте вакансии в соцсетях и доступных интернет-ресурсах.

Составьте список вопросов на собеседование и определитесь со сроками стажировки ваших будущих работников.

Найти хороших работников очень непросто, персонал нужно постоянно контролировать, чтобы обезопасить себя от хищений и краж. Для этого вам нужно мотивировать и поощрять активных сотрудников премиями, бонусами и дополнитель-



ными выходными. Обеды за счет заведения и комнаты отдыха очень положительно влияют на настроение и трудовую дисциплину в целом. Если в дополнение к этому подключить систему автоматизации работы кафе, которая будет следить за всеми финансовыми операциями заведения в реальном времени, то это позволит мгновенно отслеживать кражи и сократить ваши расходы.

Если кафе, которое вы собрались открывать, связано с какой-то определенной кухней, шеф-повара нужно задействовать уже с самого начала. К примеру, для китайской кухни нужно одно оборудование, а для итальянской другое. Расходы также зависят от штатного расписания.

Зарплата обычного повара (легально оформленного) — от 20 000 рублей. Линейный персонал, работающий в зале, — примерно 15 000. Администраторы обычно просят от 35 000 рублей. Скорее всего вам пригодится помощь опытного шеф-повара, который составит для вас необходимое количество технологических карт и общее меню. А потом, уже обычные повара будут готовить блюда по составленным технологическим картам, что сэкономит вам немало расходов.



9. Подберите интерьер кафе

Срок: от 2-х месяцев до полугода

То, что вы нашли необходимое помещение еще не значит, что его планировка вам подходит. Вам нужно распределить рабочее пространство так, чтобы оно отвечало вашим задумкам по будущему дизайну интерьера, и при этом было удобно для работы персонала (быстрый доступ к кухне, кассам и т.п.). Прежде всего, вам необходимо определить ЦА: статус, возраст посетителей, их потребности и ожидания. Лучше всего ориентироваться на выбор кухни вашего заведения. К примеру, интерьер пиццерии диктует итальянский стиль, в свою очередь для французской кухни будет



уместен стиль прованс, а для гастробаба — лофт.

За привлечение и удержание клиента во время заказа вы будете обязаны интерьеру кафе. Безусловно, к этому причастны и качество обслуживания, и хорошая кухня, но все же, с первого взгляда влюбиться в ваше заведение посетителя заставляет именно удачно созданный интерьер. Интересные и нетривиальные идеи для интерьера можно посмотреть на Pinterest, введя в поисковую строку «cafe» и «interior».

Не забывайте об освещении! Многие недооценивают важность освещения в создании атмосферы кафе. Правильно подобранные световые и цветовые решения помогут выделить интерьер даже самого скромного и небольшого кафе. Помимо этого, свет еще влияет на настроение и аппетит посетителей, а если вы будете использовать динамическое освещение на светодиодных лампах — это еще и значительно сократит ваши расходы на электроэнергию.

Какой же интерьер без мебели? Самые главные моменты, которые вам нужно учитывать при выборе мебели:

- **Стилистика.** Мебель должна идеально подходить под ваш концепт.
- **Комфорт.** Мебель должна быть удобной, как для отдыха посетителей, так и для приёма пищи. Если упустить хотя бы один из этих моментов, то клиента не удержит даже самый искусный повар.
- **Практичность.** Убедитесь, насколько приобретаемая мебель легко чистится и ремонтируется.
- **Качество.** Всегда можно найти бюджетные решения и немного сэкономить на мебели. Но будьте готовы, если качество мебели низкое, то и время замены придет гораздо быстрее. А это может стать проблемой, так как найти, к примеру, новые столы в нужном цвете, размере и стиле будет очень непросто.

10. Продумайте маркетинговую кампанию

Срок: от недели до месяца

Понимание структуры целевой аудитории — основа маркетинговых кампаний. Например, если вы делаете ставку на студентов, то сочетание удобных кресел, столов на много человек и беспроводного интернета снизит вашу прибыль, потому что заказы будут минимальны, а столы будут постоянно заняты. Вы можете немного завянуть цены, если открываете кафе в центральных районах, рядом с бизнес-центрами, по сравнению с аналогичными позициями в кафе возле университетов или в спальных районах.

Чтобы раскрутить ваше кафе в интернете, предложите посетителям бесплатный кофе за отзыв о вашем заведении на Facebook или Vkontakte, или за пост в Instagram. Эти условия

можно описать на табличке перед входом, чтобы увеличить процент заинтересованных посетителей. Анализируйте отзывы и пожелания ваших клиентов, это позволит вам собрать самую правдивую и детальную аналитику.

Запустите акции и спецпредложения уже на начальном этапе. Постите в соцсетях фото ремонта, выбора дизайнера и процесса подготовки кафе к открытию. Рассказывайте, почему вы выбрали такой стиль интерьера и какая у вас будет кухня. Анонсируйте дату открытия и заранее проинформируйте об этом событии в локальных интернет порталах. Опубликуйте новость, что в день открытия каждый сможет поучаствовать в розыгрыше призов или, что всех ждет концерт местной группы.



11. Придумайте логотип для своего кафе

Срок: от недели до месяца

Лого — это лицо вашего бренда, то, что должно прослеживаться в имидже заведения и его общей концепции. Отнеситесь к созданию лого со всей серьезностью, потому что исправить первое впечатление на поздних этапах будет гораздо сложнее. Мы советуем поручить это опытному дизайнеру или студии, которые предложат несколько вариантов, чтобы вы смогли выбрать, что именно вы хотите видеть на вашей вывеске.



12. Установите систему автоматизации кафе

Срок: от 15 минут до дня

Как показывает практика многих успешных заведений — систему автоматизации нужно внедрять с самого начала, чтобы сразу оптимизировать все рабочие процессы, ускорить работу персонала, избежать краж и складских излишков.

Системы автоматизации бывают стационарные — это громоздкие, дорогие моноблоки и удобные облачные решения — мобильные приложения, которые устанавливаются на планшеты и ноутбуки. Если вы хотите контролировать бизнес в реальном времени, нужно смотреть в сторону облачных решений. Poster — хороший пример удобной и простой облачной системы автоматизации.

Poster состоит из фронт-офиса — программа на планшете для кассира, официанта или бармена и бэк-офиса — административная панель управления и контроля заведения для менеджеров и собственника. Фронт-офис системы работает на Android, Windows планшетах, iPad и ноутбуках, что позволяет значительно сэкономить на оборудовании при открытии заведения. А бэк-офис можно запустить в браузере на ноутбуке.

Poster полностью настроен для работы с ЕГАИС и Ф3 54. Отправляет данные всем лицензированным операторам фискальных данных.



соответствует
54-ФЗ
ЕГАИС



Попробуйте, первые 15 дней абсолютно бесплатно

Более 6000 клиентов уже пользуются Poster каждый день.

Попробовать бесплатно

