

Адель Обашева



АЗБУКА РЕСТОРАТОРА

Как открыть свое заведение

Адель Обашева

**Азбука Ресторатора. Как
открыть свое заведение**

«Издательские решения»

Обашева А.

Азбука Ресторатора. Как открыть свое заведение / А. Обашева —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-511648-2

Если вы задумываетесь об открытии своей кофейни, бара или ресторана, то вам сюда. Весь процесс открытия разложен на понятные этапы действий. Прописаны все возможные сценарии открытия. Дан перечень всех знаний, которые необходимы для открытия и функционирования вашего заведения. Все это живым языком без заумных терминов и на реальных примерах из жизни.

ISBN 978-5-00-511648-2

© Обашева А.
© Издательские решения

Содержание

Вместо введения	6
Глоссарий	9
Глава 1	11
Почему вам нужно купить эту книгу?	11
Почему заведения вечны?	12
Что такое формат заведения?	13
Чем отличаются форматы заведений с точки зрения открытия?	14
Почему открыть свое заведение кажется таким простым и не требующим никаких особенных знаний?	15
Какими знаниями нужно обладать для открытия своего заведения?	16
Где этому учат?	17
Франшиза нужна или нет?	18
Глава 2	20
С чего начать, основные проблемы открытия	20
Место Дислокации	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Азбука Ресторатора Как открыть свое заведение

Адель Обашева

Эта Книга посвящается

Римме, Гузель и Лейле.

Бабушке, Маме и Тете.

Спасибо вам за меня!

Фото для обложки предоставлено бесплатным фотобанком Pixabay

Корректор Елизавета Лаврищева

© Адель Обашева, 2020

ISBN 978-5-0051-1648-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо введения

Выпускница питерского экономического вуза с двумя красными дипломами мнила себя по меньшей мере финансовой звездой и по возвращении в родные пенаты отправилась покорять соответствующий Олимп. И проработав там каких-то три месяца, поняла, что в этом затхлом банковском мире можно заработать себе нервный срыв, но никак не состояние без ущерба для моральных принципов, которые, как показала жизнь, не являются чем-то вымышленным.

И уйдя на улицу без поддержки и понимания, очутилась с 40 рублями в кармане и вечным вопросом интеллигентов: «Что делать?».

И совершенно случайно на «перекрестке семи дорог» встретила свою фею-крестную, которая предложила пройти стажировку в ресторанном холдинге, который брал просто людей с улицы с учетом своих грандиозных планов экспансии, которые потом полностью воплотились не без помощи вашего покорного слуги. Причем нужно отдать фее-крестной должное, она всячески пыталась отговорить и рассказать все страшные ужасы работы в ресторане, и она говорила чистую правду (как потом выяснилось), пришлось вкалывать как «на галерах», зато уже ничего не может напугать или поставить в тупик тех, кто прошел эти «галеры».

И поскольку терять было нечего – отправилась я на собеседование, а метафора про 40 рублей – это вообще не метафора, а мое реальное финансовое положение на тот момент, работа была нужна как воздух.

Собеседование проводил генеральный управляющий – 6 действующих ресторанов, из которых один крупнейший в городе работающий 24 часа в сутки (начало двухтысячных). На том собеседовании он искренне веселился, слушая мой безумный бред про отрасль и перспективы развития (все-таки красные дипломы были заработаны, а не куплены). Под стол же в приступе истерического хохота он свалился от моего ответа – кем я себя вижу через 5 лет, я заявила, что буду на его месте сидеть, и я таки на него села даже через 4 года.

Короче меня взяли, потом он сказал, что решил меня взять еще до собеседования, потому что я отработала ай-контакт (от английского eye contact – контроль глазами) за 15 секунд.

Ай-контакт – это как быстро менеджер или официант зала понимает, что гость смотрит на него для того, чтобы позвать. Собеседование проходило в зале ресторана, набитом людьми, и он просто сел за столик и стал на меня смотреть, считая про себя, за какое время я пойму, что на меня смотрят.

Мне предложили на выбор три концепции японскую, итальянскую и американскую (очень уж я повеселила управляющего), я естественно выбрала Японию.

Японией я увлекалась со школы, а точнее с прочтения книжки «Сегун» и со всей этой романтической чепухой про самураев и дам двора его императорского величества, я отправилась на кухню японского ресторана.

Надо сказать, что в компании никто не верил в этот эксперимент «людей с улицы». В ресторанах на нас смотрели более чем скептически, я смогла перебороть тот скепсис после того как написала граммовку на 99,98%.

Сейчас объясню – в холдинге привили американскую систему, это когда любой человек, который хочет работать в компании, должен пройти стажировку в ресторане, будь ты даже бухгалтером, но работу в ресторане ты все равно пройдешь.

Меня взяли на позиции замдиректора ресторана – это означало, что я должна отработать на всех ступенях и сдать квалификацию. Первая ступень – это повар, вторая – бармен, третья – официант.

Подобная система убивает даже три зайца, а не два: первое – это плотное знакомство с рестораном, второе – как управляющий ты должен знать все узкие места, понимать, что

откуда берется, чтобы сводить в конце месяца отчет о прибылях и убытках, третье – при отсутствии какого-либо звена (повар, бармена или официанта) уметь заменить это звено собой.

Сначала ты учишь ингредиенты причем на японском языке, потом способы обработки, потом сдаешь тест на граммовку сначала суши бара, потом кухни, а потом защищаешь приготовление суши, ролла, любого горячего. На все про все месяц – если можешь раньше, сдавай раньше. И та же история с баром и обслуживанием зала.

Что такое для человека, за ночь учившего тома по макроэкономике, японские наименования и граммовка – пыль для моряка, с этим быстро разобрались. Надо сказать спасибо моему первому тренеру Руслану – вот кто мог научить лепить суши даже зайца. Бармены меня совсем не мучили, видимо, понимая, что в дальнейшем им это вспомнят.

Но вот свой первый стол я не забуду никогда.

После каждого этапа с тобой проводили собеседования – типа обратной связи, что понравилось, что не понравилось, где было особенно тяжело или, наоборот, легко и давались советы, как пройти следующий тур. И вот перед тем как мне выйти на стажировку в зал в качестве официантки мне дали очень ценный совет, который мне пригодился в дальнейшем на все 100.

Самое тяжелое в работе официантом, а потом и менеджером – это постоянное общение с гостями (клиентами) и от того, как ты настраиваешься на эту работу, зависит твой финансовый успех или его отсутствие. Понятно, что обслуживающий персонал – это по-простому услуга, и гости обращаются с нами соответственно, даже в общем-то сейчас, когда заведения плотно вошли в жизнь людей, а тогда на заре капитализма:))) все это имело гипертрофированные формы.

А совет был такой – представь, что обеденный зал – это сцена, а ты играешь роль официантки. При таком повороте дела все воспринимается намного проще и хамство гостей относится не к твоей личности, а является всего лишь репризами спектакля под названием «Жизнь Ресторана». И этот совет можно транспонировать на любые неприятные моменты жизни, и они уже воспринимаются не так остро, и ты быстрее адаптируешься к неприятной ситуации, быстрее находишь выход и остаешься на позитивной ноте с этой такой разнообразной линией сюжета под названием «Жизнь Человека».

Так вот, поскольку ресторан придерживался максимальной приближенности к Японии, девушки у нас носили стилизованные кимоно и прически. И вот ты застегиваешь оби, втыкаешь шпильки и ты совершенно другой человек – ты не боишься и не стесняешься.

До сих пор помню, как я уболтала свой первый стол на покупку фуне (самый дорогой сет суши = 9 видов роллов и 64 суши) и бутылку сливового вина, суши-бар проклял меня последними словами, а бармены потом просили продать их самый дорогой алкоголь. Вот так мир «Большой еды» меня принял и уже не отпустил.

Поэтому мой совет, если вы хотите открыть свое заведение, кофейню ли, палатку с блинами или мишленовский ресторан – **ОТКРЫВАЙТЕ!** И ничего не бойтесь, а эта книга сделает мир заведений более понятным и разложит для вас процесс открытия на простые и понятные части. Не ждите подходящего момента – его не будет. Наша действительность – это кризис или пандемия или еще что-то. Ищите информацию, изучайте вопрос, читайте эту книгу и **ОТКРЫВАЙТЕСЬ!**

А я с удовольствием прочитаю ваши отзывы об этой книге. Обратная связь наше все. Жду ваши впечатления на почту azbukacafe@gmail.com.

Приглашаю Вас в наше online-сообщество «Азбука Ресторатора», которое квартирует в социальной сети Фейсбук. На нашей странице я рассказываю интересные кейсы из области открытия и ведения дел в заведениях @azbukacafe

Данный текст – это первый этап для тех, кто хочет заняться ресторанным бизнесом.

Вторым этапом может стать online-курс «Как открыть свое заведение», на этом курсе я очень подробно прорабатываю вопросы открытия заведения. За курсом приходите в мой Фейсбук.

Для начала давайте познакомимся с ресторанным сленгом, который будет использоваться в этой книге.

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
В МИР ЗАВЕДЕНИЙ!**

Глоссарий

Гость\Гости – это клиенты заведения. Словом «гость» клиента стали называть, чтобы сделать общение и обслуживание более теплым и неформальным. Ведь в гости приходят «гости», а не «клиенты».

Заведение – ресторан, кафе, фастфуд, кофейня, столовая, любой вид общественного питания. Этот термин я ввела, чтобы каждый раз не перечислять все возможные форматы.

Фудкорт – место, которое отводится в большом развлекательном центре под размещения заведений.

Хостес – должность в обеденном зале, основная задача встречать и размещать гостей за столами. Это одна из самых важных позиций в заведении.

Ротация – часть столов в обеденном зале, которую обслуживает один официант.

Хорека – русифицированная версия английской аббревиатуры HORECA (Отель \HOTEL, ресторан \Restaraunt, столовая \Catering).

Чек-лист – лист бумаги, на котором пошагово расписаны все повторяющиеся во времени блоки одних и тех же действий, например, каждое утро мы открываем зал и выполняем все пункты чек-листа «Открытие Зала». Чек-лист вы можете составлять сами под любой процесс.

Рецептурные книги – сборники рецептов, изложенные в форме технологических карт.

Граммовка – рецепт блюда разбитый по граммам, его нужно знать наизусть, чтобы правильно готовить блюда.

Технологическая карта – разложенный на ингредиенты рецепт, обычно на 100 порции, или 100 кг для больших столовых, или кулинарий, или на 1 порцию для ресторана и кофейни.

Калькуляционная карта – это расчет себестоимости блюда на одну порцию или килограмм, если вы продаете, например, салаты на вес.

Себестоимость блюда – сумма стоимости всех ингредиентов блюда по закупочным ценам, может также содержать цену упаковки (например: стакан для кофе на вынос).

Рецепт – часть технологической карты, в котором пошагово описан способ приготовления блюда.

Концепция – это четкое описание того, какое заведение вы хотите получить при открытии, концепция включает в себя тип кухни, дизайн интерьера и фишки заведения.

Фишки заведения – то, что отличает ваше заведение от всех других.

Разрешительные документы – список юридических документов, которые утверждены законодательством вашей страны, необходимых для законного открытия заведения общественного питания. Список можно получить в исполнительных органах вашего города.

Входная группа – оформление входа в заведении. Это важная часть интерьера, поскольку именно она должна привлекать новых гостей с улицы, это ваша визитная карточка в мир.

Стафф – заимствование из английского языка, означает персонал.

Бизнес-план – сведенное в одном документе экономическое обоснование прибыльности вашего проекта, которое составляется в банк или инвестиционную компанию, форма бизнес-плана оговаривается конкретным банком или иной кредитной организацией.

Управленческий бизнес-план – полное и правдивое описание проекта в цифрах для вас самих, в этом бизнес плане можно учесть все дополнительные выплаты (например, вознаграждения сверх официальных выплат за получения разрешения и проведение экспертиз).

Ценовая политика – уровень цен, который покрывает все ваши расходы и обеспечит уровень нужной вам доходности

Ассортиментная матрица – заимствованный термин из ритейла (торговли), который я ввела для объяснения процесса составления вашего будущего меню.

Контактный бар – бар, за которым посетители сидят и могут заказать поесть, при этом их будет обслуживать бармен, а не официант.

Буфет – сленг барменов, означает бар, где только сервируют напитки, Гости за таким баром не сидят.

Буфет – также форма торговли едой, которую привозят с Фабрики-кухни.

Фабрика-кухня – одно место для сети точек, в котором происходит производство блюд и напитков. И откуда уже готовые блюда развозятся по точкам реализации.

СБ – собственная безопасность, этим термином обозначают либо внутренний отдел охраны, либо наемную компанию, которая обеспечивает охрану имущества компании как от сотрудников, так и от гостей.

Первый закуп – обозначает первичный закуп продуктов и напитков при открытии. Отдельное выделение его обуславливает то, что он равен иногда трехмесячному среднему закупу заведения.

Технический персонал (тех. персонал) – этим термином обозначают уборщиц, посудомоек, грузчиков и кладовщиков.

Поп Ап (Pop Up) Заведение – временное заведение, которое открывается под какую-либо тему, работает от одного вечера до нескольких месяцев и после прохождения сезона закрываются. Хорошим примером могут быть летние кафе в парках и местах отдыха.

Отработка – самое первое приготовление блюда, делается шеф-поваром для фиксации рецепта в граммах и расчете коэффициента отхода, а также для дегустации и принятии решения ввода блюда в меню.

Напишите мне на azbukacafe@gmail.com, какие еще ресторанные словечки вы знаете, и я сделаю отдельную публикацию ресторанный слэнга.

Глава 1

FAQ/Часто Задаваемые Вопросы

Почему вам нужно купить эту книгу?

Если вы сидите со своими друзьями в приятном месте, пьете вкусное вино и вкусно и со знанием дела разделяете стейк, и вас в этот момент посетила мысль, что было бы неплохо стать владельцем похожего заведения, то вам нужна эта книга!

Если думаете о создании своего бизнеса, и вы думаете о своем заведении, как о постоянном источнике дохода – то вам нужно купить эту книгу.

Если вы хотите открыть столовую, чтобы получить финансовую независимость, то вам сюда.

Информация, которую я изложила в этой книге, поможет вам максимально продумать все этапы открытия заведения:

- Что конкретно вы будете открывать;
- Где открываться;
- Как сделать меню;
- Где взять поваров;
- Как писать финансовый план;
- Как составлять маркетинговый план.

Программа максимум для меня – это показать вам, как бюджетно открыть свое заведения и не разориться в первый год вашей работы.

Почему заведения вечны?

Меня серьезно огорчают разговоры, что заведения скоро вымрут как класс, это – мол, отмирающий бизнес.

Признаками умирания называют то, что скоро официантов и поваров заменят роботы. Очень хочется включить пролетарский снобизм и сказать, ребята проработайте в заведении и тогда вы поймете, зачем действительно ходят люди в рестораны, кафе и кофейни.

Возьмите как пример себя, зачем вы ходите в различные заведения, фастфуды и столовые?

Давайте начистоту – поесть вкусно можно и дома и, что самое главное, это будет раз в 10 дешевле, чем в заведении.

Однако вечером в пятницу вы отправляетесь со своей компанией в любимый бар, в течение недели вы обязательно забежите пообщаться с друзьями в кофейне и в выходные обязательно вывозите семью в ресторан.

Понятно, что вы все это делаете не каждую неделю.

Но согласитесь, раз или два в месяц вы обязательно где-нибудь посидите. Вы же это делаете не потому, что вы не умеете готовить (хотя, может быть, и поэтому тоже), но в основном – это статусные действия, которые говорят, что вы можете себе это позволить. Приятно сидеть в хорошем месте, когда тебе все подают и убирают за тобой, а ты решаешь, насколько правильно все приготовили и обслужили. Где вы чувствуете себя Богом, решаете, оставлять чаевые или нет, писать разгромный или хвалебный отзыв в социальных сетях.

Если вы на этой неделе не были нигде, то на следующей вы обязательно куда-нибудь выберетесь. Я думаю, что прошедший карантин, вызванный коронавирусом, очень четко нам это продемонстрировал.

И это не зависит от вашего дохода напрямую, потому что в принципе на любой кошелек можно найти свое приятное место.

Поэтому даже если всех заменят роботами, у вас тем более будут клиенты, поскольку тогда людям точно будет нечего делать, а только сидеть в кафе и приятно проводить время.

Что такое формат заведения?

Под форматом заведения чаще всего понимается способ обслуживания гостей и направленность меню.

Формат **фастфуда** подразумевает быстрое обслуживание и работу на полуфабрикатах быстрого приготовления.

Стрит-фуд – уличная еда с лотка, киоска или фуд-трэка (кухня на колесах).

Фри фло (свободный поток) подразумевает, что гость набирает готовые блюда на разнос и платит до того, как он садится за стол.

Ресторан (Fine Dining) – это полное обслуживание, максимально полное меню, которое включает в себя закуски, супы, горячее, десерт, винную карту, десертную карту.

Кафе (casual dining) – это упрощенный вариант ресторана, либо дешевле ресторана, либо меню укороченное.

Кофейня – основной упор на горячие напитки (кофе, чай, шоколад). И если в Европе это именно кофейни с небольшим набором десертов и выпечки, на территории бывшего СССР – это практически кафе с достаточно богатым меню.

Кейтеринг – выездное обслуживание на основе шведского стола.

Поп-ап – временное заведение, открывается под сезон или на выходные.

Гастробар – симбиоз простоты обслуживания бара с гастрономическим меню. Меню зависит от утреннего закупа. Сегодня это свежайшая рыба, завтра перепелки или стейки. Основная фишка – это использование местных сезонных продуктов. Такой формат требует очень амбициозного шефа, который готов импровизировать каждый день. Поэтому так смешно смотреть как гастробарами называют вполне обычные рестораны с отработанным меню, которое может не меняться годами.

Винотека – тут понятно из названия, что основной акцент делают на вино, кухня очень простая: чаще всего легкие закуски, которые в идеале должны подчеркивать вкус блюд. Поскольку винотеки должны часто организовывать дегустации, кухня тоже нужна и если шеф будет достаточно амбициозен, он может своими закусками затмить те вина, которые по идее призван продвигать.

Это перечисление не полное, каждый день на свет рождается очередная концепция, и вы можете сами продолжить список форматов. Возможно, вы сами станете родоначальником какой-либо новой концепции.

Чем отличаются форматы заведений с точки зрения открытия?

Сам процесс открытия имеет совершенно одинаковые этапы для любого формата заведения.

Любое заведение общественного питания открывается одинаково. Разница только в концепции и бюджете (сумме затрат) открытия. Разная концепция подразумевает разный набор оборудования, интерьерного и продуктового наполнения. Отсюда разница в сумме бюджета, который вам понадобится.

При этом правильное *планирование* ваших действий поможет вам существенно сэкономить при открытии.

Максимально проработанная концепция позволит вам очень четко собрать список оборудования и интерьерного наполнения, продумать состав и количество людей в вашей команде, не покупать лишнего, а следовательно, четко составить бюджет открытия и как результат спланировать ваш финансовый план на ближайший год работы.

Почему открыть свое заведение кажется таким простым и не требующим никаких особенных знаний?

«В этом поле, каждый суслик агроном».

Еда – это очень просто и одновременно очень сложно. Самые простые блюда – яичница и жареная картошка являются индикаторами мастерства повара. Можете приготовить эти два простых блюда – можете приготовить все, что угодно.

Еда – это базовая потребность человека.

Изысканная еда – это привилегия и показатель определенного социального статуса.

Каждый из нас в жизни хоть что-то готовил, поэтому, ну что может быть сложного в том, чтобы купить продукты, купить плиту и в шести квадратных метрах приготовить фуагра, эскалопы, шашлыки и торт. Мы же дома так готовим! Подумаешь, пару девушек найдем – еду разнесут. Где тут Бином Ньютона? Эта кажущаяся простота и делает ресторанный консалтинг прибежищем бесталанных пустобрехов.

Общественное питание – бизнес, основа которого полна неопределенности, при том что на входе вы тратите значительные суммы на помещение, ремонт и оборудование.

Вы можете приготовить на 100 персон, а придут 5. Вы можете приготовить на 50, а прийти 200. Вы можете сделать закуп на неделю и готовить его месяц или получить зеркальную ситуацию.

Никаких гарантий на клиентопоток у вас нет. У вас нет гарантий на поставку и качество ингредиентов. У вас даже на шеф-повара нет гарантий, он может развернуться и уйти со всеми своими наработками и командой.

Вы можете выбрать суперлокацию размещения, а через месяц мэрия станет ремонтировать дороги и вы окажетесь в полной изоляции от подъездных дорог. Вы можете набрать официантов и через месяц понять (или не понять и продолжать терять деньги), что их слишком много или, наоборот, мало.

Любое ваше неверное движение означает потерю денег, не каких-то абстрактных, а конкретных сумм, которых вам не хватит потом, чтобы удержаться на плаву.

В условиях такой неопределенности нужно иметь знания, которые вам помогут сначала правильно запланировать, а потом воплотить бизнес в жизнь и заработать с него.

Вам нужны знания точек контроля Кухни, Бара и Зала, если вы их не знаете, то ваш собственный персонал вас же и разорит. Так что готовить дома для друзей и делать деньги на заведении – это «две большие разницы».

Какими знаниями нужно обладать для открытия своего заведения?

Во-первых, нужно купить и прочесть эту книгу.

Во-вторых, нужно пройти мой online-курс Как открыть свое заведение. Запись на курс осуществляется на странице Фейсбук «Азбука Ресторатора» @azbukacafe или написав письмо на azbukacafe@gmail.com

Ну, это, конечно, шутка (самореклама), хотя в каждой шутке есть доля правды.

Перечень знаний, которые вам необходимы:

Знание законодательных норм и правил функционирования заведений общественного питания;

Знание санитарно-гигиенических правил функционирования заведения общественного питания вашего формата;

Перечень документов для официального открытия.

Вы должны знать:

Где брать персонал;

Где брать оборудование;

Какие виды аренды вам могут предложить;

Как составляются калькуляции блюд;

Как рассчитывать закуп;

Как рассчитать количество поваров;

Как рассчитывать количество официантов;

Как просчитать потенциал места открытия;

Как построить бизнес-план конкретно под вас;

Как продвигать заведения.

Все эти знания должны быть приложены к четкому пониманию, что вы хотите получить при открытии заведения:

1.Формат

2.Кухня (направление, что готовим)

3.Фишки

Где этому учат?

К сожалению, современная система высшего образования не имеет аналогов подобного систематизированного обучения. Все, что сейчас преподается в качестве отельного и ресторанного бизнеса – это сборная солянка из устаревших теоретических знаний и немного теории менеджмента, отмечу, что отельный и ресторанный бизнес – это две разные ветви менеджмента и преподавать их вместе не имеет смысла.

Есть разрекламированные школы гостеприимства в Швейцарии и Франции. Но там больший уклон дан на знания гастрономии и немного бизнес-администрирования. В эти школы хорошо идти тем, кто хочет работать в больших отельных сетях, там даются частично оплачиваемые стажировки в крупнейших туристических городах.

Для индивидуального открытия эти знания слишком глобальны, но если есть средства, то почему бы и нет, чек в таких школах начинается с 25 000 швейцарских франков в год.

Есть индивидуальные курсы от различных бизнес-консультантов, как онлайн, так и в реале. Но чаще всего это не систематизированные знания, а кусочки мозаики.

Мой совет: если идете к консультанту, убедитесь, что в заведениях он точно работал и желательно хотя бы года два на позиции руководителя заведения. Тогда он сможет дать вам ответы на вопросы с точки зрения управленца.

Если есть возможность и желание, то наймитесь на работу в заведение похожее по формату на ваш будущий проект и посмотрите на работу изнутри (двух, трех месяцев вам вполне хватит ухватить суть происходящего).

У меня работала официантом женщина с тремя детьми бальзаковского возраста специально для того, чтобы узнать, как на самом деле работает бизнес. Проработала 3 месяца, еще через 4 месяца открыла свой ресторан. Таким образом она не платила ни за какие курсы, а еще мы заплатили ей за работу.

Есть, конечно, еще один вариант, просто нанять на работу профессионалов, но как вы будете контролировать их работу, если вы не знаете, что и как они делают и откуда получаются цифры ваших прибылей или (не дай Бог) убытков.

Франшиза нужна или нет?

Вопрос очень и очень серьезный.

Франшиза предполагает, что вы покупаете готовый бизнес, которому учат вас и ваш персонал. Мало того, что бизнес готов, но и уже опробован и приносит доход своим создателям и что для вас наиболее важно тем, кто эту франшизу купил до вас.

Вы же в свою очередь оплачиваете роялти – платежи за обучение и пользование торговой маркой (это может быть конкретная сумма в месяц, а может быть и процент с оборота).

При выборе франшизы обращайтесь внимание на следующие моменты:

- Сколько лет существует заведение, которое продается на франшизу.
- Сколько заведений конкретно у продавцов в их собственности действуют и какую прибыль приносят.
- Попросите контакты тех, кто уже купил франшизу.
- Свяжитесь с ними и пообщайтесь.
- Обратите внимание, есть ли точки с данными, похожими на ваши условия, такими как количество жителей в городе, расположение (в отдельно стоящем здании, в торгово-развлекательном центре и тому подобное).
- Прочитайте договор франшизы на предмет его прекращения, если вы захотите его расторгнуть досрочно.
- Внимательно прочитайте условия оплаты роялти, есть ли пункты, которые оговаривают выплаты в период выхода на безубыточность.
- Форс-мажор, как показали события с коронавирусом, это важный пункт в любом договоре.

Основные минусы франшизы:

- Франшиза – это просто товар, который хотят продать, поэтому сильные стороны всегда приукрашены и слабые замаскированы.
- Франшиза – это точные указание вашего центра (компания, у которой вы купили франшизу), что и из чего готовить, без учета вашего положения на рынке, предпочтения ваших гостей, а также реальной себестоимости блюд, которые вам навязываются франшизой.

Мой личный опыт:

Я открывала заведение по американской франшизе достаточно раскрученной торговой марки. Мы переделывали барную стойку три раза (на секундожку из мрамора), потому что ее дизайн не отвечал требованиям бренд-бука (требования по дизайну и внешнему виду деталей интерьера). Мы дважды переделывали перегородки из каленого стекла, потому что размер звездочек на них отличался от бренд бука на 2 мм. (Бренд-бук – сборник всех дизайнов проекта). Нас обязали выкупить брендированную посуду, которую делают в Китае, но мы должны были ее забирать из распределительного центра в США, что естественно увеличивало расходы на транспортировку и таможенные платежи. Себестоимость коронного блюда была в два раза дороже, чем в любых других франшизных точках, потому что специи мы должны были также выкупать у фирмы владельца франшизы. Все эти траты нам никто не возмещал, хотите франшизу – платите. Проработав год, заведение закрылось по причине слишком высокой стоимости обслуживания поддержания бренда (посуда, специи, форма, меню).

Открываться без франшизы можно и нужно, если вы сами все придумали, главное преимущество будет то, что вы сможете быстро и адекватно изменить ваше заведение, если изменятся внешние условия ведения бизнеса.

Глава 2

С чего начать, основные проблемы открытия

Начинать необходимо с самого простого, нужно обратиться в ваш городской исполнительный орган, который дает разрешения на открытие и работу заведений, запросить у них список разрешительной документации и адреса органов, которые эти разрешения выдают, а также перечень всех законодательных актов, которые касаются как открытия, так и функционирования вашего формата заведения. Эта информация абсолютно бесплатная и иногда даже есть на сайте вашего городского органа управления.

Внимательно с ним ознакомиться и не падать духом, поняв, сколько всего нужно сделать.

И самой или самому ножками пройти все эти кабинеты, пообщаться со всеми лично с позиции получения информации. Люди чаще всего достаточно дружелюбны и выдают массу нужной вам информации совершенно бесплатно, и потом вы должны понимать, что именно они и будут приходить к вам с проверками в дальнейшем, так что подружитесь с ними заранее. Что касается «взятки», напишу честно, я не сталкивалась с откровенным вымогательством, чаще это были взаимовыгодные услуги или закуп у «нужных» компаний.

Также на этом пути вам будут встречаться люди, которые будут предлагать ускорить дело, будьте очень внимательны с такими предложениями. Это может быть откровенным мошенничеством. Если вы сами пройдете по всем инстанциям и перезнакомитесь со всеми ответственными людьми, чьи подписи вам надо получить лично, то вы потратите минимальное количество денег на сбор документов и точно их получите. И не нужно будет прибегать к сомнительным знакомствам.

Лично знаю рестораторов, которые не давали «взятки» совсем, они предпочитали тратить время, но не деньги на решения проблем. Наши законы (в данном случае имею в виду территорию бывшего СНГ) так запутанны, что всегда можно найти законный способ их обойти и именно в этом вам помогут эти же сами проверяющие органы, потому что как это ни парадоксально они также заинтересованы в вашем открытии и работе.

Краткую инструкцию по прохождению проверок уже открытого заведения вы найдете в главе «Лайфхаки».

Место Дислокации

Специально использовала такой военный термин – кто владеет местностью, тот выигрывает бой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.