

Бизнес-план по созданию
германского ресторана .

Цели.

- Получить образование .
- Взять в банке кредит и открыть свой ресторан .
- Нанять хороших поваров и официантов .
- Найти поставщика продуктов .
- Сделать рекламу и подать рекламу на телевидение .

**Получить
образование**

е. .

■

1.

**Получить Юридическое и
экономическое
образование .**

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ кафе.

- Продумать идею и концепцию вашего кафе
- Найти место и помещение для открытия кафе
- Оформить все надлежащие документы
- Получить государственную дотацию, как начинающий предприниматель
- Провести ремонтные работы
- Закупить оборудование и инвентарь
- Составить меню
- Определиться с поставщиками
- Нанять персонал

Цены на приобретение ресторана .

- аренда или покупка помещения - от 500 000 до 5 000 000 рублей
- приобретение оборудования - от 500 000 до 1 000 000 рублей
- заработная плата персонала - от 3 000 000 рублей в год
- маркетинг, реклама - примерно 100 000 рублей в год

Чтоб нанять
хорошего шеф
повара с его
командой. Нужно.

- Надо приехать в страну которой кухни хочешь открыть.
- Найти хорошего повара и чтоб он собрал себе удобную команду. Чтоб они подтвердили классификацию.

Бар

Бар это 40% дневной прибыли .

□ Надо нанять классифицированного Бармена .

□ И сделать расширенный алкогольных и без алкогольных напитков .

НОВИНКИ И ИХ ДЕГУСТАТОРЬЮ

□ Можно приглашать на дегустацию знакомых шеф-поваров, провести анкетирование. Директор предлагает шеф-повару либо уменьшить дорожную составляющую, либо заменить ее на более дешевую, если это не сообразуется с ценовой политикой.

НОВИНКИ И ИХ ДЕГУСТАТОРЬЮ

- Дальнейший этап утверждения нового блюда — составление технологической карты, где указана рецептура и технология приготовления, чтобы в дальнейшем блюдо могло приготовить не только придумавший его шеф, но и другие повара ресторана,
- Далее составляется калькуляционная карта, с помощью которой бухгалтер считает калькуляцию блюда, после чего оно, утверждается директором, и занимает своё законное место в меню.