

# Podstawowe błędy początkującego restauratora

**Prowadzenie własnego biznesu to ciężki kawałek chleba. Na każdym niemal kroku pojawiają się mniejsze bądź większe utrudnienia, z którymi musi sobie poradzić „biznesowy świeżak”. Dobry pomysł to jedno, trudności pojawiają się bowiem dopiero na etapie jego realizacji.**

Czego zatem warto się wystrzegać rozpoczynając własny biznes? Jakie błędy najczęściej spotykają startujących przedsiębiorców? Czy można zminimalizować prawdopodobieństwo ich wystąpienia?

Każdego dnia w niemal każdym mieście w Polsce swoje spektakularne otwarcia oraz mniej huczne zamknięcia ma kilka restauracji. Co zatem decyduje o tym, że jedne lokale z powodzeniem utrzymują się na rynku inne zaś po kilku miesiącach walki o klienta są zmuszone „zwinąć interes”? Startujący przedsiębiorcy bardzo często popełniają podobne błędy.

## 1. Brak podstawowej wiedzy biznesowej

„Otwieram restaurację!” – ile razy takie hasło padło z ust osób, które wpadły właśnie na pomysł otwarcia własnego biznesu? Ale czy za tym hasłem i początkowym entuzjazmem idzie również dokładna analiza rynku, sprawdzenie wszystkich „za” i „przeciw”, poznanie konkurencji? Bez tego otwarcie własnej działalności będzie równoznaczne z rzuceniem się na głęboką wodę. Rozpoczynając każdy projekt warto wcześniej zebrać najważniejsze informacje.

## 2. Bagatelizowanie sieci kontaktów

Decydując się na otwarcie własnego biznesu restauracyjnego dobrze jest wcześniej wybrać sprawdzonych dostawców, którzy będą dostarczali wysokiej jakości produkty. –Zaufani dostawcy to ogromny atut, jeżeli chodzi o prowadzenie biznesu. Jednak bardzo często zapanowanie nad całym interesem okazuje się niezwykle trudne, dlatego dużym ułatwieniem może okazać się wdrożenie systemów POS. W przypadku dostaw ułatwiają one kontrolę statusów zamówień, zaś generowane dokumenty magazynowe pozwalają sprawdzić ile faktycznie towarów zostało przywiezionych do restauracji – komentuje Rafał Marek, Prezes firmy NetPOS.

## 3. Zapomniana konkurencja

Prowadząc restaurację musimy mieć świadomość, że na rynku działają lokale konkurencyjne. Co z tym faktem zrobić? Walczyć, czy akceptować?

Najważniejsze to zdawać sobie sprawę z tego, że konkurencja działa równolegle z naszym biznesem. Przed rozpoczęciem działalności warto poznać ofertę konkurencji, żeby nie powielić pomysłu, który już funkcjonuje w okolicy. W ten sposób stworzone zostanie oryginalne, unikatowe miejsce stanowiące nową wartość dla klientów.

#### **4. Bazowanie na schematach**

To, że w jednym lokalu dana kuchnia czy wystrój zdają egzamin nie oznacza, że wdrożenie ich w nowo powstałej restauracji sprawi, że będzie ona równie popularna. Wszystko zależy od miejsca, klientów i jakości obsługi. Nie warto również upierać się co do menu. Jeśli klienci będą zgłaszać uwagi, warto ich posłuchać.

[Przeczytaj cały artykuł.](#)

Źródło: [horecanet.pl](http://horecanet.pl), data dostępu: 08.12.2016