

Podstawowe błędy początkującego restauratora

2016-12-08

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 rzucając 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