

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ РЕСТОРАНА



Выполнил
Студент 2 курса
ПГАФКСиТ
Гр. 5341
Оразмурадов Арслан



Поволжская
государственная академия
физической культуры,
спорта и туризма

Ресторан - и его жизненный цикл можно сравнить с человеческим: вынашивание, рождение, рост, зрелость и старение. На каждом из этих этапов жизни вашего заведения необходимо применять соответствующие меры по увеличению доходности.



ВЫНАШИВАНИЕ

Это самый важный этап, во время которого закладывается «фундамент» вашего детища, строятся планы, разрабатываются проекты. Чтобы составить бизнес-план, вам придется собрать много информации. Поставьте конечный результат во главе всей работы по инвестиционному проектированию, т.е. то, для чего будет работать ваше заведение. А для этого нужно знать своего посетителя. С помощью маркетинговых исследований с последующим сегментированием рынка и определением его игроков вы поймете, кто будет посещать ваш ресторан.



РОЖДЕНИЕ

Рождение - этот этап характеризуется строительством, набором и обучением персонала, поиском поставщиков, оформлением документации, первой закупкой и открытием ресторана. Строительство. Ваше задание, как ресторатора, контролировать строительный процесс ежедневно и участвовать в оперативках строителей. Если вы на этапе строительства, не сделаете рабочие места максимально эргономичными, то впоследствии вы получите неудобный для работы ресторан, а это означает, что будут случаться постоянные запарки при минимальном количестве гостей, что приведет к их потере.



РОСТ



Это самый бурный этап в развитии ресторана. Он характеризуется резким увеличением продаж и количества гостей, высокой текучестью штата. Увеличение количества гостей. Вкусная кухня и уютная атмосфера, созданная вашими сотрудниками, обязательно даст свои положительные результаты в увеличении количества гостей. Есть одно золотое правило ресторана: «один удовлетворенный гость приведет с собой 5 новых посетителей, а неудовлетворенный скажет 20-ти человекам, что ему у вас не понравилось». Чтобы удержать постоянных гостей и привлечь новых, ваш ресторан должен выгодно отличаться своим сервисом от конкурентов. Над повышением качества сервиса надо работать постоянно и все возникающие проблемы ВСЕГДА надо решать в пользу посетителей.

ЗРЕЛОСТЬ

В это время вы будете наблюдать замедление темпов роста продаж, загрузку ресторана в одни и те же часы, низкую текучку кадров. Продажи. Ну что же, настало время, когда необходимо применить серьезные маркетинговые мероприятия.

Во-первых, определитесь, кого вам не хватает в вашем заведении, кто еще мало к вам ходит и кто может повлиять на увеличение ваших выручек.

Во-вторых, создайте специальное предложение для этого контингента в виде маркетинговой акции.

В-третьих, создайте постоянное предложение, удовлетворяющее требования этой группы людей.

В-четвертых, организуйте рекламную акцию, обращенную именно к тому, кто вам нужен, причем стоимость этой акции должна быть адекватна ожидаемой выручке, полученной в результате ее проведения.

В-пятых, проконтролируйте ход и результаты проведенной акции.



СТАРЕНИЕ



Если размер ваших ежедневных выручек падает, количество новых выданных дисконтных карт снижается, а сотрудники подыскивают себе другую работу, значит, ваш ресторан вошел в период старения. Если вы находитесь на поздней стадии спада, то готовьтесь к радикальным переменам. Одна из них - рестайлинг, т. е. изменение стиля. Вам надо поменять вывеску, оставив свое прежнее название. Возможно, придется перекрасить фасад и сделать некоторые внутренние изменения, не нарушая концепцию заведения: другие скатерти, другая форма официантов, слегка изменить интерьер. Наиболее затратная форма возрождения ресторана - ребрэндинг, т. е. полная перемена. Сюда входит разработка новой концепции, ремонт с полным изменением интерьера, новое название.

Подводя итоги, хотим отметить, что успешная работа вашего ресторана на всех этапах его жизненного цикла зависит от того, какой дальновидный бизнес-план вы составите. Если по этому плану вы рассчитываете вернуть инвестиции в течение полугода, то, скорее всего, что через два года ваш ресторан закроется. Будьте внимательны на этапе вынашивания, осторожны во время роста, прилагайте усилия в период зрелости и проявите изобретательность, когда ресторан начнет стареть - ведь это ваше любимое детище, в нем должна жить ваша душа, которую посетители обязательно почувствуют!



**БЛАГОДАРЮ ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**

