

Бизнес план по доставке суши

Многие виды бизнеса возникли для обслуживания природной человеческой лени. Доставка еды по заказу — тот самый случай. Для того чтобы заняться ресторанным бизнесом, вовсе не обязательно вкладывать кучу денег в аренду помещения в центре города, стильный интерьер и дорогое оборудование. Можно поступить значительно проще. Например, составить план и организовать «ресторан на колесах».

Пицца, роллы и суши — товар, который идеально подходит для такого бизнеса. Их легко упаковывать и перевозить, она стоит достаточно дорого, и к тому же на российском рынке до сих пор не так уж и много компаний, которые специализируются на подобной продукции. Даже в миллионном Екатеринбурге доставкой пиццы и суши по квартирам и офисам занимается не больше десятка торговых сетей, а общее число стационарных предприятий не превышает полусотни. Описанные ниже советы основаны на опыте ресторана доставки суши, роллов и пиццы "Самурай"

Вложения в ресторан доставки будут минимальными. Кроме того, предприниматели, занимающиеся доставкой суши, роллов и пиццы, применяют разный «территориальный» подход. Некоторые, имея одну или две точки, развозят суши, роллы и пиццу по всему городу. Другие, имея целую сеть, доставляют пиццу только в ближайшие районы. Так или иначе, всех владельцев ресторанов доставки объединяет одно стремление — открыть как можно большее количество точек в разных районах города, максимально захватив территорию и сократив время доставки.

Мальчики по вызову

Как отмечают в ресторане доставки роллов и пиццы, суши «Самурай», основной оборот обеспечивают постоянные клиенты. Среди них есть даже такие, которые заказывают пиццу, суши или роллы практически ежедневно.

Так же в ресторане «Самурай» отмечают интересную тенденцию: если раньше наибольшее число заказов приходилось на обеденное время в будни и основной спрос обеспечивали корпоративные клиенты, то сейчас значительно больше стало частных заказов (до 65%). Для многих, особенно молодых людей от 23 до 30 лет, страница с результатами поиска «доставка суши» стала уже образом жизни. Для обеспечения быстрой доставки важно наладить взаимодействие между всеми службами. На каждом этапе процесс должен контролироваться менеджером, задача которого — согласовать работу диспетчера, повара и экспедитора.

Диспетчер принимает заказ по телефону (даже если у вас несколько точек, лучше использовать один номер), распечатывает текст с адресом и отправляет один экземпляр поварам, другие два — менеджеру или экспедитору. Ни одно блюдо не делается заранее — весь процесс запускается только после поступления заявки. Доставляют заказы в специальных теплоизоляционных сумках. В результате и через час блюдо сохранит идеальную для подачи температуру.

Без рекламы — ни шагу

Рекламные траты на первых порах обычно даже превышают средства на развитие сети. Иначе нельзя: если о вас не узнают потенциальные клиенты, то вся подготовительная работа пойдет насмарку, особенно если у вас нет действующего кафе. Но важно при этом, чтобы рекламные деньги не улетали на ветер. Объявления в печатных изданиях, даже популярных, отдачи не приносят. Минимален эффект и от распространения рекламных листовок о роллах и пицце по почтовым ящикам — большинство людей не глядя

выбрасывают их в мусорный бак. Опытным путем выяснили, что самый эффективный способ — это «насадить» рекламный буклет прямо на ручку входной двери потенциального клиента, рассуждая так: не выкинет же он его прямо на своей лестничной клетке! Он, скорее всего, оставит его где-нибудь в коридоре или сунет в карман, а после непременно «наткнется». Разносчикам листовок платят 300 рублей в день, плюс бесплатно кормят. Каждый должен выполнить какой-то норматив: например, «обработать» в день пять домов или двадцать подъездов. Как правило, в роли разносчиков листовок выступают пенсионеры и студенты. Опыт показывает, что первые выполняют свою работу лучше. Очень важно, чтобы рекламная листовка была качественной с точки зрения полиграфии и бросалась в глаза. А на ее обратной стороне обязательно должен быть полный прайс-лист на роллы, пиццу услуги по доставке: тогда на общение с клиентом диспетчер затратит минимум времени. Не стоит сбрасывать со счетов Интернет. Потенциальные потребители услуг доставки — люди обычно продвинутые, обеспеченные и имеющие доступ во Всемирную Паутину.

Сегодня суши набирают свою популярность по всему миру. Это традиционное японское блюдо из риса и разнообразных морепродуктов стало обычной, легкодоступной и очень популярной пищей во многих странах мира. И этим можно воспользоваться и наладить собственный бизнес.

Открыть суши бар не тяжело. Для этого необходимо:

- арендовать помещение
- сделать в нем ремонт в японском стиле
- найти работников
- завести оборудование

Теперь поговорим про каждый пункт конкретно. Первое по списку – это арендовать помещение. Сделать это достаточно просто. С этим проблем возникнуть не должно. Второе, сделать ремонт в тему. Здесь уже надо будет хорошенько подумать. Возможно, надо будет прибегнуть к помощи профессионального дизайнера. Он уж точно поможет разобраться вам в этом вопросе. Третье, найти работников. Для этого необходимо дать объявление в газету по трудоустройству. Нужно найти хороших поваров, желательно с опытом работы в данной области, вежливых и культурных официантов и технических работников. И последнее в списке, завести оборудование. Так как это суши бар, то горячих блюд немного. Вся готовка заключается в правильном нарезании и сложении отдельных ингредиентов. Также идет расчет на то, что японская кухня больше для гурманов.

После этого нужно сделать следующее. Нужно провести анализ рынка с подобным направлением. Для того, чтобы привлечь по больше посетителей, нужно придумать что то новенькое, необычное, то чего нет у других. В этом у вас нет ограничений, поэтому действуйте.

Бизнес план по доставке суши

Теперь перейдем непосредственно к самой главной для нас темы – бизнес план по доставке суши. Здесь уже надо будем подумать серьезнее. В этой услуге есть много

плюсов. Во первых, это очень удобно для клиентов, которые любят японскую кухню. Во вторых, это неплохой дополнительный достаток для вас.

Здесь нужно рассмотреть следующие компоненты:

- свежесть продуктов. Это один из самых главных факторов, влияющих на бизнес. Клиент всегда хочет кушать свежие и качественные продукты. На это стоит обратить особое внимание.

- стоимость доставки. К данному вопросу нужно подходить очень щепетильно. Нужно, так сказать, найти золотую середину. Сильно поднимать нельзя, потому что не будут пользоваться вашими услугами, но и сильно слабой тоже не имеет смысла делать, так как будете уходить в минус. Для правильного выбора проанализируйте цены конкурентов, рынок в данной сфере.

- скорость доставки. Не нужно заставлять клиента ждать лишнего, это вам не на руку.

Потому что потом обратиться в другой бар, где доставка работает быстрее. Поэтому найдите хороших курьеров, которые с радостью будут выполнять свою работу за достойную зарплату.

Вот это все пункты, которые помогут вам в создании собственного бизнеса. А мне остается пожелать вам удачи и дальнейших успехов.

Сегодня можно с уверенностью говорить, что японская кухня завоевала всю Европу, в том числе и Россию. Каждый день по стране открываются новые кафе и рестораны, предлагающие блюда этой направленности. Новички в сфере бизнеса могут заострить своё внимание на услугах доставки суши и другой традиционной японской еды. Для открытия целого кафе потребуются большие деньги, а поставка еды в дома и офисы требует очень мало вложений.

Суши – это всего лишь совокупность риса, водорослей и начинки, и если уметь их готовить, то процесс не займёт и 30-ти минут, а себестоимость будет колебаться в районе 5-ти рублей. Процент прибыли в этом случае очень высок, так как потребители покупают такой товар за 30-50 рублей. Осознав прибыль данного вида деятельности, нужно приступить к составлению бизнес-плана.

Во-первых, нужно найти помещение для готовки размером примерно 30 кв.м. Его местоположение практически не имеет значения, но всё же лучше выбрать место около магистрали или объездной дороги, чтобы не стоять в пробках.

Во-вторых, необходимо приобрести кухонный минимум – профессиональную рисоварку, суши-кейс (если вы собираетесь некоторое время хранить готовые суши), термосы для хранения риса, холодильник и мелкий инвентарь: ножи, разделочные доски и пр. Первоначальные затраты не превысят 50-ти тысяч рублей.

В-третьих, ищем персонал: повара, который знаком с блюдами японской кухни, помощника на кухне, водителя с личным авто и оператора по приёму заказов. Хорошему повару придётся платить не менее 20-ти тысяч в месяц, остальным по 8-15. В принципе, повара может заменить сам начинающий предприниматель, если у него есть время и желание научиться готовить суши. Это совсем не сложно: в Интернете есть огромное количество доступных самоучителей. Чтобы несколько сэкономить, водителю можно платить по факту сделки: 50-100 рублей за одну доставку.

В итоге, для открытия бизнеса по доставке суши потребуется примерно 150 тысяч рублей, если всё будет организовано правильно затраты окупятся всего за полгода, а ежемесячная прибыль составит до 200 тысяч в месяц.

Чтобы ваш бизнес развивался, можно создать достойную рекламу, найти наиболее оптимальные варианты заказов, придумывать новые блюда и продвигать их на рынке. Самое главное – нельзя экономить на продуктах и долго стоять на одном месте. Просто нужно настроиться на успех и уверенно двигаться к своей цели.